

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

За заг. ред. Г. А. Оганяна

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

Київ 2003

ББК 65.01я73

П50

Авторський колектив: Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев, Л. І. Воротіна, доктори економічних наук, професори; В. В. Осокіна, В. Є. Воротін, Н. О. Гончарова, О. О. Довженко, А. Г. Зюнькін, А. І. Ігнатюк, А. В. Калина, О. П. Нестеренко, О. А. Овечкіна, Т. М. Тігова, В. І. Савчук, кандидати економічних наук, доценти; А. П. Москалюк, Н. В. Руденко

Рецензенти: Л. К. Безчасний, д-р екон. наук, проф.,
чл.-кор. НАН України,
В. Г. Бодров, д-р екон. наук, проф.

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 3 від 30.04.02)

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
(лист № 14/18.2-1290 від 17.06.02)*

П50 Політична економія: Навч. посіб. / Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та ін.; За заг. ред. Г. А. Оганяна. — К.: МАУП, 2003. — 520 с.: іл. — Бібліогр.: с. 515–517.

ISBN 966-608-230-6

У пропонованому посібнику висвітлено основні аспекти теоретичної економії, структуру й логіку курсу політичної економії; окреслено зв'язок економічних законів, категорій і понять з реальною дійсністю, економічною політикою, практикою господарювання. Дано відповіді на нагальні питання економічної розбудови України з використанням світового і вітчизняного досвіду. У посібнику також розглядаються особливості історичного процесу становлення різноманітних теорій і напрямів економічної думки, аналізуються погляди науковців-економістів.

Для студентів економічних спеціальностей і всіх, хто цікавиться питаннями політичної економії.

ББК 65.01я73

© Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук,
А. П. Румянцев та ін., 2003

© Міжрегіональна Академія
управління персоналом (МАУП), 2003

ISBN 966-608-230-6

ПЕРЕДНЄ СЛОВО

У кожному предметі, що вивчається, у кожній навчальній дисципліні стільки науки, скільки в них теорії. Слово “**теорія**” (від грецьк. *theoria*) означає спостереження, дослідження, тобто логічне узагальнення досвіду. Теорія є науковим поясненням закономірностей розвитку природи і суспільства. Вона виникла і розвивається на вимогу і потребу практики. **Економічна теорія** відображає суспільну практику, допомагає людям зрозуміти об’єктивну дійсність, правильно визначити перспективи їх господарської діяльності.

Здобуття Україною на зламі тисячоліть незалежності й перехід від адміністративно-командної системи управління до ринкової економіки — дві вікопомні події у житті нашої Материзни — посилюють інтерес громадськості до економічної теорії, політичної економії.

Політична економія — це наука про виробничі відносини й економічні закони. Адже основою життя будь-якої країни є суспільне виробництво. Подальший розвиток усіх галузей народного господарства нашої країни, необхідність подолання економічної кризи та її негативних наслідків потребують глибокого політико-економічного обґрунтування. Це стосується глобального рівня, макро- та мікрорівнів, адже політекономічний аспект господарського життя суспільства є стрижнем економічної теорії.

Автори посібника при висвітленні категоріального, термінологічного і понятійного апарату політичної економії намагалися, з одного боку, викласти складні теоретико-методологічні положення по можливості у зрозумілій, доступній для студентів формі, з іншого — уникати поверховості, неглибокого подання матеріалу. Пропонований посібник сприятиме використанню нових і новітніх досягнень політекономічної науки для розв’язання нагальних народногосподарських проблем.

Усі слухні зауваження і побажання читачів авторський колектив прийме із вдячністю.

Посібник підготували: передне слово, підрозд. 1.3 — Г. А. Оганян, підрозд. 1.1 — Л. І. Воротіна, підрозд. 1.2, 4.5 — В. О. Паламарчук, підрозд. 1.4 — О. О. Довженко, підрозд. 1.5 — Н. В. Руденко, підрозд. 1.6, 3.4 — А. Г. Зюнькін, підрозд. 1.7, 2.3 — Т. М. Тігова, підрозд. 2.1, 2.2 — В. В. Осокіна, підрозд. 3.1 — А. І. Ігнатюк, підрозд. 3.2 — Т. М. Тігова, Н. О. Гончарова, підрозд. 3.3, 4.2, 4.4 — А. В. Калина, підрозд. 3.5, 5.1, 5.2 — О. П. Нестеренко, підрозд. 4.1 — А. П. Москалюк, А. Г. Зюнькін, підрозд. 4.3 — В. Є. Воротін, підрозд. 6.1 — А. П. Румянцев, підрозд. 6.2 — Г. А. Оганян, Т. М. Тігова, підрозд. 6.3 — В. І. Савчук, додаток — О. А. Овечкіна.

ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

1.1. Предмет політичної економії

1. Що вивчає політична економія?
2. Політична економія і економічна теорія.

До історії визначення предмета політичної економії

Науки відрізняються одна від одної тим, що у кожної з них свій **предмет** дослідження. Вивчення, аналіз, пізнання предмета будь-якої науки, в тому числі й політичної економії, дає можливість з'ясувати суть науки, її зміст, закони, методи, принципи, механізм впливу на суспільно-економічне буття людини. Наука загалом — це цілісна система знань щодо закономірностей розвитку природи, суспільства і мислення. Всі знання безумовно пов'язані між собою, але поділяються на такі, що вивчають природу, — природничі науки і ті, що вивчають суспільство, — суспільні науки.

Політична економія — наука суспільна. Проте суспільство людей являє собою надзвичайно складну систему буття, взаємовідносин, взаємодії, суперечностей, боротьби і вивчити його силами однієї суспільної науки неможливо. Людина хоче бути заможною — їй потрібні знання щодо створення добробуту. Людина повинна стати освіченою — їй потрібні знання щодо здобуття освіти. Необхідну суму знань дає людині вивчення відповідної науки, навчальної дисципліни. Отже, кожна наука формує потрібні людині знання. Зазначимо, що предмет науки політичної економії перебуває в межах економічного життя суспільства.

Політична економія — економічна наука. Економіка також не менш складна система, ніж суспільство загалом, і вивчається багатьма науками, серед яких політична економія посідає чільне, методологічне місце. Провідне значення політичної економії об'єктивно зумовлено тим, що основна сфера її наукових досліджень — інтереси людини — стосується всіх без винятку людей на Землі. **Інтерес** — це те, що спонукає людину діяти так чи інакше. Незалежно від форм господарювання і типів економіки інтереси людини зумовлюються *відносинами власності* й відповідно визначають становище людини в суспільстві та мотиви її поведінки. Вивчення предмета — це відправна точка для здобуття необхідних знань з тієї сфери суспільного життя, яку вивчає певна наука. Дослідження предмета політичної економії пройшло довгий історичний шлях і триває в XXI ст. в умовах подальшого пошуку визначення змісту і меж знань з політичної економії поміж інших суспільних наук.

Історичну назву “політична економія” наука отримала на початку XVII ст. завдяки науковій праці французького економіста А. Монкрентьєна “Трактат політичної економії”. Відтоді до початку XIX ст. (майже 200 років) дослідники економічної науки розвивали її як науку про багатство і в назвах їх наукових праць термін “політична економія” не зустрічався. Але це лише зовнішні спостереження, які не стосуються предмета і змісту науки політичної економії. З часом економічна наука поглибила дослідження стосунків між людьми, охоплюючи як зовнішню сферу обігу й ототожнення багатства лише з грошима, так і глибинні відносини виробництва і причини антагоністичних протиріч учасників (суб'єктів) виробничого процесу. Зародження і подальший розвиток буржуазних суспільно-економічних відносин об'єктивно сприяли розвитку політичної економії як науки. Серед опублікованих наукових праць представників економічної науки XIX ст., які досліджували категорії політичної економії, велике значення мали праці, що закріпили в науковому обігу назву науки “політична економія” і поглибили суть і зміст цієї науки.

Представники економічної науки XIX ст., особливо з появою марксизму, завершили формування політичної економії як наукової системи з чітко визначеним предметом — **дослідження виробничих відносин у єдності з продуктивними силами**. Досягнення вчених-економістів XIX ст. були визнані в усьому науковому світі і за всієї їх неоднаковості та внутрішньої суперечливості започаткували політич-

ну економію як методологічну науку, що визначає суть відносин виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ і послуг у суспільстві.

XX століття — особливий історичний період. Його початок ознаменувався поділом суспільного життя людей на дві системи, що пізніше отримали назви капіталістичної та соціалістичної. Наукові дослідження цих двох суспільних систем сприяли появі нових назв — “політична економія капіталізму” і “політична економія соціалізму”. За **предметом** вони однакові й відрізняються лише за назвою відповідно до назви двох соціально-економічних систем. У XX ст. водночас сформувались і розвивались однакові за назвою “політична економія”, але різні за сутнісним змістом і поняттям свого предмета економічні науки — буржуазна політична економія та марксистська політична економія. Буржуазна політична економія пов’язувала сучасне й майбутнє людства із соціально-економічною системою капіталізму, марксистська політична економія — із системою соціалізму й комунізму. У XX ст. окремі науковці у межах політичної економії намагались поєднати уявлення щодо двох систем у єдину теорію — теорію конвергенції.

Поряд із політичною економією як навчальною дисципліною у вищій школі країн світу наразі з’являються дисципліни, які начебто прийшли на зміну політичній економії, — це економічна теорія, макроекономіка, мікроекономіка, економікс. На початку XXI ст. науковці намагаються з’ясувати зміст кожної з економічних наук, у тому числі й політичної економії, насамперед визначивши предмет кожної з них. Глобальні соціально-економічні процеси 90-х років XX ст., пов’язані з розпадом Радянського Союзу, Югославії та соціалістичної системи загалом, супроводжувалися трансформацією економічної науки. Місце політичної економії у вищих навчальних закладах посіла економічна теорія та економікс. Втім, зрозуміло, що навіть офіційне невизнання й відмова від дії закону всесвітнього тяжіння не позбавить людину ризику загинути від цеглини, яка падає згори. І відмова від назви “політична економія” не звільняє вчених від необхідності досліджувати економічні закони, за якими розвивається людське суспільство в тій або іншій соціально-економічній системі.

Зміст предмета політичної економії

Сучасні уявлення про складну структуру економічних відносин становлять наукові витоки визначення змісту предмета політичної економії. Економіку характеризують відносини щодо раціонального використання всіх наявних ресурсів буття людини в конкретних історичних соціально-економічних умовах.

Науковці при цьому розглядають два *аспекти економіки*:

- техніко-економічні відносини — відносини щодо раціонального використання наявних ресурсів, зумовлені властивостями самих ресурсів і технологічними можливостями їх пристосування до потреб людини;
- соціально-економічні відносини — відносини, зумовлені характером стосунків людей залежно від пануючої форми власності в певному суспільстві.

Єдність цих двох аспектів зумовлюється тим, що люди в процесі виробничого використання ресурсів взаємодіють з природою і між собою. Так виникає активне ставлення людини до природи в процесі виробництва, яке розкривається категорією політичної економії “*продуктивні сили*”. Взаємовідносини людей між собою в процесі виробництва можна описати категорією “*виробничі відносини*”, які спираються на пануючу в суспільстві форму власності. **Предметом політичної економії** є вивчення виробничих відносин у їх єдності з продуктивними силами, а також вивчення дії економічних законів.

У змісті виробничих відносин формуються й чітко простежуються три елементи: *хто* вступає у відносини в процесі виробництва, розподілу, обміну, споживання матеріальних благ — *людина*; *на що* спрямована дія людини у виробничому процесі — на **предмети праці**; *чим* людина впливає на предмети праці і перетворює їх на предмети свого споживання — **засобами праці**. Ці елементи поєднуються у певному кількісному і якісному співвідношенні **організаційними, управлінськими відносинами**, які вивчає самостійна наука управління. Політична економія у центр наукових пошуків ставить питання щодо причин зміни виробничих відносин протягом історичного розвитку суспільного життя людей. У сучасних умовах переосмислення поглядів на історичний процес розвитку людства існує думка відмовитися від політичної економії та замінити її будь-якою іншою наукою, найчастіше пропонується замінити її аналізом ринкових відносин.

Науковці вважають, що розвиток суспільства, який залежить від багатьох чинників, можна описати за допомогою багатьох теорій, класифікувавши їх у навчальному варіанті за групами: *перша* — теорії, які заперечують єдність історичного процесу та існування загальних закономірностей прогресивного соціально-економічного розвитку людства (циклічні); *друга* — теорії, що визнають певні закономірності такого розвитку (детерміністські, теорії періодизації за формами господарювання) (табл. 1).

Таблиця 1

Основні теорії причин і періодизації розвитку суспільства

Теорії	Основні положення
Циклічні (індетерміністські)	Заперечують історію розвитку людства як закономірний процес, розглядають її як сукупність культур, що народжуються і вмирають; Розглядають історію людства як набір локальних цивілізацій, шлях розвитку яких визначений
Детерміністські: демографічний детермінізм географічний детермінізм технологічний детермінізм	Пояснює залежність розвитку людства від зростання народонаселення Розглядає залежність розвитку людства від навколишнього природного середовища Абсолютизує технічний прогрес
Теорії періодизації за формами господарювання: теорія Б. Гільдебранда теорія О. Богданова	Визнають критерієм періодизації обмін: натуральне господарство — грошове господарство — кредитне господарство — дрібне натуральне господарство — мінове господарство — колективізм

Представники першої групи теорій розглядають як чинники розвитку людства закони природи, закони Бога і вважають, що шлях розвитку локальних цивілізацій визначено. Представники другої групи теорій чинники розвитку шукають у демографічних процесах, тобто у зростанні населення Землі; географічному середовищі, абсолютизації науково-технічної революції; формах обміну або формах господарювання; неекономічних причинах — державних, соціально-правових, психобіологічних; соціально-економічних способах виробництва. Вони вважають, що еволюція типів суспільного господарства і прогресу відбувається відповідно до певних закономірностей і внаслідок змін у виробничих відносинах.

Процес удосконалення виробничих відносин

Розвиток відносин між людьми має об'єктивний характер, люди на водночас прогресує у використанні виробничих відносин і сприяє їх постійному вдосконаленню. Якби можна було в реальному житті задовольняти життєві потреби людини без виробництва матеріальних благ, то людина як істота розумна не витратила б свій розум, фізичні сили, енергію, час на виробництво необхідних для збереження життєдіяльності речей. Але це неможливо і людство споконвіку вирішує проблеми виробництва, розподілу, обміну та споживання того, що створює своєю працею або бере у природи.

З появою політичної економії досліджуються виробничі відносини і створюється відповідний науковий *понятійний апарат*, що розкриває суть, витоки, причини, перешкоди вдосконалення відносин між людьми в процесі виробництва матеріальних благ заради задоволення власних різноманітних потреб. Теоретичним, науковим виразом виробничих відносин є *економічні категорії*, які відображають і науково пояснюють економічні процеси і явища в житті людства, наприклад, ринкова економіка, гроші, ціна, прибуток, заробітна плата тощо. Економічні явища й процеси, що постійно повторюються і мають стійкий характер та причини свого вияву, формують *економічні закони*.

Економічні закони відображають найсуттєвіші, найтипівіші ознаки функціонування та розвитку виробничих відносин і, як і закони природи, мають об'єктивний характер, але виявляються лише через виробничу діяльність людини. Вступаючи у певні виробничі відносини, людина змушена зважати на умови свого матеріального буття. Навряд чи сучасна людина добровільно погодилася б обмежити свої потреби лише заробітною платою, пенсією, стипендією, але економічні закони змушують її скорятись умовам свого матеріального становища в суспільстві. Слід пам'ятати, що йдеться про об'єктивні процеси і явища в економічному житті людини, а не про штучні або злочинні обмеження задоволення потреб людини в суспільстві. Політична економія, вивчаючи реальне задоволення потреб людини й зростання її добробуту, допомагає встановити, чи справді рівень добробуту людини відповідає об'єктивним умовам і можливостям виробництва, чи суспільство суб'єктивно обмежує задоволення матеріальних потреб і прирікає певну кількість людей на вимирання. Гострота цієї проблеми виокремлює політичну економію з низки наук, оскільки вона вивчає найглибиннішу сутність поведінки людини в суспільному житті — економічні інтереси людини.

Засоби виробництва людина застосовує з метою впливу на природу й створення продуктів свого споживання. В умовах ринкової економіки продукти праці споживаються через купівлю-продаж у вигляді *товару*, про що йтиметься у відповідному розділі посібника. Засоби виробництва, які людина використовує в процесі праці, поділяються на *предмети праці* — те, на що людина спрямовує свій вплив, переробляє й робить здатним задовольняти ті або інші свої потреби, і *засоби праці*, за допомогою яких людина впливає на предмети праці у виробництві продуктів свого споживання, — устаткування, обладнання, технічні та технологічні засоби, енергоносії тощо.

За історію розвитку людства засоби праці постійно вдосконалювались, пройшовши шлях від примітивних знарядь — палиць, каміння до сучасного автоматичного устаткування та електронно-обчислювальних машин. Що досконаліші засоби праці, то продуктивніша праця людини. Що краще озброєна людина засобами виробництва, то вищий рівень розвитку продуктивних сил суспільства, то більші можливості задоволення потреб людини, то досконаліша система виробничих відносин.

За політекономічним визначенням, *продуктивні сили* — це рушійна сила, зміст, а *виробничі відносини* — їх соціально-економічна форма. Що вищий рівень розвитку продуктивних сил (змісту), то досконаліші виробничі відносини (форма), які в єдності створюють сприятливі можливості суспільства для виробництва матеріальних благ, отже, і реалізації інтересів людини. В суспільному житті основне питання полягає в тому, щоб з'ясувати, з яких причин люди мають різні можливості задовольняти свої потреби і чим це зумовлено.

Методи політичної економії

Особливості предмета науки зумовлюють особливості та зміст методів пізнання. **Метод** (від грецьк. *methodos*) — це спосіб пізнання дійсності, прийом дослідження. Метод лише тоді є науковим і практично доцільним та успішним, коли він відображає об'єктивні закони реальної дійсності. У політичній економії використовуються загальнонаукові і спеціальні методи дослідження економіки. До **загальнонаукових** належать математичні методи моделювання, кількісні та якісні методи аналізу, статистичні та ін. До **спеціальних** належать метод наукової абстракції, соціально-економічний експери-

мент, поєднання логічного та історичного підходів. Враховуючи специфіку предмета політичної економії, яка вивчає найскладнішу частину суспільного буття — відносини між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних і духовних благ, слід зазначити важливість використання тих методів дослідження, що дають уявлення про реальний економічний розвиток і запобігають фальсифікації та спотворенню дійсності.

Наукова сила політичної економії полягає в тому, що ця наука неупереджено розкриває реальний характер задоволення потреб людини. Відступ від наукового пізнання дійсності перетворює політичну економію на вульгарну (упереджену) суму уявлень і призводить до втрати нею авторитету, що відбувалося з політичною економією неодноразово протягом історичного розвитку, в тому числі і в недалекому ХХ ст. Завдання сучасних дослідників полягає у збереженні (дотриманні) науковості й поверненні політичній економії суспільного авторитету.

Єдність і відмінність предмета політичної економії і предмета економічної теорії

У сучасній вищій школі викладається курс “Економічна теорія”, який у 90-х роках минулого століття замінив навчальну дисципліну “Політична економія”.

Науковці пояснюють таку заміну з різних, інколи протилежних позицій. Одні пов’язують це із суто ідеологічними кроками, зумовленими розпадом Радянського Союзу, відмовою від соціалізму з його науковим обґрунтуванням — теорією марксизму-ленінізму; інші вбачають у такій заміні принципово новий крок у розвитку економічної науки в сучасних умовах дослідження буття людства. За такої позиції все виглядає “або — або”. Або політична економія, або економічна теорія. Водночас учені в пошуках істини знайшли і компромісний варіант, викладаючи політико-економічний аспект економічної теорії у сучасному його розумінні, виходячи з плюралістичних засад розвитку людського суспільства й економічних знань. Тим часом, ці науки відрізняються одна від одної, оскільки кожна має свій специфічний предмет дослідження, який визначає сутнісний зміст кожної науки, методи дослідження предмета, об’єкти дослідження, механізм впливу на об’єкт, принципи впливу, критерії знань предмета й об’єкта дос-

ліджень. Природно, якщо науки та їх предмети дослідження різні, то і назви наук відрізняються одна від одної. Сучасні дослідники повинні визначитись, чи економічна теорія — це та сама наука політична економія, але під сучасною назвою, чи політична економія й економічна теорія — це дві різні суспільні економічні науки?

Виходячи із сучасних наукових досліджень, подібність двох наук зумовлена тим, що це *суспільні, економічні науки*. **Об'єкт** дослідження в них єдиний — **економіка**. Але економіка — це надто складна система з відповідно складною структурою своєї побудови, дослідити і вивчити яку можна тільки зусиллями системи економічних наук. У системі економічних наук розрізняють загальні, конкретні або часткові науки.

Наголосимо, що політична економія й економічна теорія належать до загальних економічних наук. Їх єдність полягає в тому, що вони досліджують відносини між людьми в економічній сфері їх вияву. Відмінність наук ґрунтується на тому, що економічна теорія досліджує економічні відносини в єдності виробничих, техніко-економічних й організаційно-економічних відносин, з'ясовує загальні економічні закономірності, тоді як політична економія у системі економічних наук досліджує найглибший, базовий прошарок сукупності економічних відносин — виробничі відносини як вираз економічних інтересів людей у поєднанні з продуктивними силами, від рівня розвитку яких залежить можливість реалізації інтересів людей, задоволення їх потреб і зростання добробуту.

Контрольні питання

1. Як ви розумієте сутність політичної економії як суспільної та економічної науки?
2. Що є предметом дослідження науки політичної економії?
3. Розкрийте зміст предмета політичної економії.
4. Що розуміють під виробничими відносинами?
5. В якому відношенні до політичної економії перебувають продуктивні сили суспільства?
6. У чому єдність і відмінність предмета політичної економії та предмета економічної теорії?
7. Які існують методи дослідження у політичній економії?

1.2. Економічні потреби і виробничі можливості суспільства.

Економічні інтереси

1. Сутність і класифікація потреб. Можливості суспільного виробництва.
2. Об'єкт і функція економічного інтересу.

Об'єктивність економічних потреб

Основна рушійна сила суспільного прогресу — людська особистість, яка є водночас і діючим суб'єктом цілісної системи економічних відносин та економічних інтересів. Тільки реалізуючи свої інтереси, людина суттєво й активно впливає на економіку загалом, бере участь у всіх галузях і сферах соціального життя. Побудувати ефективну, раціональну систему господарювання, досягти серйозних успіхів у соціально-економічному зростанні суспільство може, лише реалізуючи у відтворювальній життєдіяльності все зростаючі потреби і виходячи з певних інтересів людини. Загальновизнано, що в основі спонукання до трудової діяльності лежать матеріальні потреби. Визначаючи їх спрямованість, потрібно виходити з того, що відтворення людини, як і виробничого процесу на макро- або мікрорівні, є обміном речовин з природним середовищем, який потрібно постійно підтримувати у динамічній рівновазі. Ця рівновага характеризується системою певних параметрів, що мають гранично допустимі й оптимальні значення, звичайно, не раз і назавжди визначені. Відхилення від цих значень, їх очікування породжує стан напруження, спонукаючи до дії з метою його подолання. Такий стан, як вважають дослідники, можна назвати потребою. **Потреби** — це певною мірою культурно оформлена необхідність, тобто у той або інший спосіб усвідомлене внутрішнє спонукання до певного блага. Потреби розвиваються разом із поступальним рухом суспільного виробництва й удосконаленням людини.

У сучасних потребах можна виокремити:

- фізіологічні (в їжі, одязі, теплі, світлі тощо);
- соціальні (необхідність, потяг до спілкування і пов'язані з цим засоби);
- духовні (інтелектуальні), емоційні, етичні й естетичні;

- нерозумні потреби, які заважають відновленню життєвих сил індивіда (куріння, алкоголізм, вживання наркотичних речовин тощо).

Потреби можна класифікувати, групувати за їх нагальністю, гостротою, необхідністю: у предметах першої (першочергової) потреби і предметах розкоші; у предметах споживання (особисті) та економічних ресурсах (виробничі). Наголосимо, що особисті потреби є первинними. Їх реалізація спонукає до формування виробничих потреб, які є похідними від особистих потреб. Задоволення потреб людини в будь-яких благах об'єктивно потребує їх виробництва, а для того, щоб ці блага виготовити, необхідні ресурси, бо лише в біблійній легенді “манна сама падала з неба”. Ми виходитимемо з того, що потреби у ресурсах не приходять з небес, їх можна за допомогою праці одержати від природи або створити штучно у вигляді матеріалів. Необхідні для виробничого процесу ресурси функціонують як потреби:

- у робочій силі певної кваліфікації і професійної підготовленості;
- певних засобах праці;
- необхідних предметах праці;
- технологічних розробках і пов'язаних з ними наукових і прикладних дослідженнях;
- організаційно-управлінських системах.

Потреби — явище об'єктивне і динамічне. Вони утворюють складну ієрархічну систему (комплекс), на найнижчому рівні якої перебувають найпростіші потреби фізичного відтворення суб'єктів. Що вищий рівень ієрархії, то більше потреби набувають соціального характеру, впливають з умов відтворення становища суб'єкта життєдіяльності в певному соціальному середовищі.

Потрібно звернути увагу і на такий момент — на роль потреб у відтворювальному процесі стосовно їх нагальності (механізму цього явища). Що гостріша потреба за нагальністю її задоволення, то більше відхилення за цим параметром від оптимального значення. Поблизу допустимих значень, нижче яких виникає загроза існуванню суб'єктів, коло потреб обмежується найпростішими, що доповнюють одна одну, тобто вони стають *невзасмозамінними*. Коли ж потреби задовольняються на оптимальному рівні, тобто близькі до насичення, вони стають *взасмозамінними*, їх коло розширюється, і в такому разі зростає роль соціальних потреб. Отже, нагальність потреб і їх місце (функціональний статус) в ієрархії за об'єктивною важливістю для відтворення суб'єкта життєдіяльності — це різні поняття. Життєво важливі потреби можуть мати інколи невисоку нагальність. Розвиток

потреб, їх збагачення є важливою ознакою розвитку і самого суб'єкта, на що звертав увагу ще К. Маркс, зазначаючи, що багатство людини у майбутньому — це багатство її потреб, необхідність мати всю повноту життя.

Потреби можна також розрізнати за функціональною ознакою: не пов'язані з конкретним способом їх задоволення і ті, що потребують існування образу предмета потреби. Потреби мають бути усвідомленими. Їх усвідомлення — важливий момент у переході від функціональних до предметних потреб, зумовлений впливом виробництва й соціального середовища.

Предмети потреб — це відтворювані ресурси (продукти праці). Невідтворюваними є здебільшого природні ресурси. Для окремих суб'єктів вони мають певну споживну вартість, цінність, оскільки містять індивідуальну корисність, яка тим більша для суб'єкта, який має індивідуальну цінність, що нагальнішою є потреба в ресурсі і що краще такий ресурс задовольняє цю потребу. Індивідуальні корисності благ об'єктивні, як і потреби в них, в їх споживних цінностях. Іноді їх ототожнюють з суб'єктивно-психологічними корисностями, вважаючи їх явищем психології, а не економіки. Суб'єктивні корисності як результат усвідомлення відрізняються від об'єктивно існуючих індивідуальних корисностей (цінностей), але відображають їх у масових процесах.

Ресурси мають і суспільну корисність, тобто вони містять у собі корисний ефект для суспільства. Ефект для суспільства загалом — це насамперед сукупність (інтегрована сума) ефектів для споживачів, у тому числі й прогнозованих ефектів, які є в загальнодержавних програмах економічного зростання. При цьому найбільший ефект можуть одержувати ті споживачі благ, потреби яких є найбільш нагальними. Але нагальність потреб у свою чергу залежить від обмеженості ресурсів, а тому суспільна цінність (корисність) того або іншого ресурсу тим вища, що дефіцитніший він порівняно з обсягом потреб, які необхідно задовольнити.

Постає питання, як вимірювати корисність тих або інших благ (ресурсів). Оцінювати індивідуальну корисність — прерогатива конкретних споживачів. Що ж до суспільної корисності, то це більш абстрактно-синтетичне поняття, і сучасна наука ще не може запропонувати однозначно точних методів вимірювання суспільної цінності (корисності). Тут важливо мати на увазі, що ефективність, оцінювана з позиції задоволення потреб (індивідуальних і загальносуспільних) і

максимізації суспільної корисності, — це вже не суто виробнича, а економічна ефективність, оскільки вона стосується економічних відносин суб'єктів господарювання. І ще такий момент. Потреби як такі рідко прямо спонукають до трудової діяльності, частіше — до процесу їх задоволення, до споживання. Шлях від потреб до трудової і господарської діяльності, їх активізації пролягає через складний процес формування мотивацій, на який впливають різні чинники.

Досягнення високого рівня господарювання неминуче пов'язано з максимально можливим задоволенням не всіх потреб людей, а здебільшого розумних потреб усіх членів суспільства, які можуть динамічно змінюватися під впливом дії **загального закону зростання потреб**. *Потреба змінюється кількісно і якісно*: зароджується, досягає повного розвитку, можливо, і відмирає, щоб поступитися місцем іншій однорідній потребі. Саме по собі зростання споживання ще не приводить автоматично до формування суспільної моделі споживання, для якої необхідно досягти найповнішого (оптимального) задоволення розумних потреб населення за найдоцільнішого поєднання індивідуальних і суспільних інтересів; створити досить ефективний механізм взаємозв'язку між зростанням добробуту й виробничою активністю працюючих; забезпечити раціональний, науково обґрунтований рівень споживання на основі ефективного використання споживчих ресурсів. Потреби характеризують лише потенціальну можливість споживання; щоб її реалізувати практично, необхідно створити життєві засоби. Визначальна роль економічних потреб полягає у спонуканні людей до дій. Створені у виробництві матеріальні блага і послуги утворюють різноманітні потреби, які стають предметом того або іншого інтересу з боку певних соціальних груп, верств населення і навіть окремих індивідів.

Зміст потреб у кожній країні залежить від суспільних умов розвитку, ступеня прогресу продуктивних сил, відносин власності, національної специфіки розвитку виробництва, міжнародного економічного співробітництва тощо. Розмаїття суспільних потреб може виявлятися у різних структурно-функціональних напрямках. Потреби можуть поділятися на *економічні й неекономічні, виробничі і позавиробничі*. Правомірно розглядати їх диференційовано щодо конкретного суб'єкта споживання — окремої людини, родини, трудового колективу підприємства, установи, працівників певної галузі виробництва, жителів населених пунктів (міст, сіл), суспільства загалом, окремих соціальних верств. Має право на існування і характеристика суспіль-

них потреб як фактичного попиту на матеріальні і духовні блага, об'єктивно необхідні для повноцінного підтримання життєдіяльності і розвитку людського організму, людської особи, соціальної групи, суспільства загалом. Це внутрішні мотиви функціонування і подальшого розвитку та всебічного вдосконалення суспільного виробництва для досягнення високих (оптимальних) економічних результатів.

Потреби, їх обсяги, способи задоволення зародилися у процесі історичного суспільного розвитку, зокрема продуктивних сил, на основі активної взаємодії людини з природним середовищем, його потенціалом. Наприклад, за умов первіснообщинного ладу великим стимулом до праці було прагнення наших далеких прашурів задовольняти найелементарніші потреби. Мова, звичайно, йшла не про найповніше задоволення життєвими засобами, а про елементарне біологічне виживання в суворих природних умовах, під час катаклізмів. Засоби існування добувалися гуртами, колективно за допомогою примітивних знарядь праці. Використання й одночасне вдосконалення засобів праці породжувало виробничі потреби людей, що стимулювало розвиток виробництва, а відтак і появу та подальше формування нових потреб, створення їх системи. Проте на ранніх етапах існування давньої людини виникали і колізії (протиріччя) між виробничими можливостями і потребами.

Зазначена суперечність і в подальшому залишалася рушієм продуктивних сил суспільного виробництва. У процесі нарощування і вдосконалення потенціалу виникали нові потреби, які зі свого боку привели до появи ідеального образу ще не існуючих на той час реальних продуктів і тим самим сприяли їх виробництву у майбутньому. Ця взаємодія і взаємозалежність виробництва і споживання виявляється у дії загального закону зростання суспільних потреб. Дія цього закону відображає поступальний розвиток продуктивних сил, суспільного технологічного способу виробництва, відносин власності та інших чинників. Внутрішніми колізіями згаданого загального закону є суперечність між зростанням суспільних потреб і можливостями їх задоволення існуючими засобами виробництва, між виробництвом і споживанням, зокрема особистим, між потребами і бажаннями (вподобанням) індивідів. Отже, зазначений цивілізаційний закон можна розглядати як вираз внутрішньо необхідних, істотних, постійних матеріальних зв'язків між виробництвом і споживанням, потребами і здібностями людей, потребами і можливостями їх задоволення за існуючих і колишніх засобів виробництва, за яких (зв'яз-

ків) постійне кількісне та якісне зростання індивідуальних потреб є внутрішньою рушійною силою розвитку матеріальної й нематеріальної сфер системи суспільного відтворювального процесу.

У спеціальній літературі (науковій, навчальній) зазначається, що потреби безмежні, різноманітні. Узагальнено вони виявляються як потреби у засобах виробництва і предметах споживання (предмети першої потреби і розкоші), у засобах оборони держави у разі агресії. Особисті потреби можна виокремити, розрізняючи серед них матеріальні (їжа, одяг, житло), духовні (освіта, культура, мистецтво), соціальні (праця, участь в управлінні, охорона здоров'я, екологія).

Зрозуміло, що кінцева стратегічна мета інтегрованої суспільної діяльності полягає у бажанні задовольнити всі зазначені потреби якнайкраще, найоптимальніше. Характеризуючи дію загального закону зростання потреб, наголосимо, що нові споживні вартості (цінності) спочатку з'являються у досить обмеженій кількості і цілком задовольнити в них потребу з боку споживачів нереально. Дефіцитність, обмеженість нових споживних вартостей не заважає їм бути суспільною потребою, хоча ця обставина підживлює суперечність між пропозицією дефіцитних споживних вартостей і попитом на них. Подоланню цієї досить відчутної колізії може сприяти активне економічне стимулювання, оскільки потреби не лише є породженням виробництва, а й істотно впливають на це виробництво. Виробництво завжди в кінцевому підсумку тісно пов'язане з потребами, що сформувалися і виникають знову, а тому поза потребами реально неможливі виробництво і загалом народногосподарський відтворювальний процес на макро- і мікрофункціональних рівнях. Потреби суспільства загалом та індивідів зокрема не дано раз і назавжди, їх розмаїття, динамізм стрімко наростають під потужним впливом новітніх досягнень світових і вітчизняних науки і техніки. В результаті дії цього чинника економіка досягає такого рівня розвитку, за якого з'являються сприятливі можливості (нерідко й довготривалі) для найкращого й найоптимальнішого задоволення важливих людських потреб. У наш час зростає значення комплексу потреб, пов'язаних безпосередньо з розвитком людської особистості.

Набуває дедалі більшої актуальності й проблема вільного часу, що має неабияке значення для розвитку людської особистості і вдосконалення її інтелектуального потенціалу, для революційних змін у виробництві, в умовах розумової діяльності. Потреби вільного часу, розвиваючи людину, тим самим через її інтелект вдосконалюють

технологічний спосіб виробництва, значно збільшують потенціал продуктивних сил, сприяють гнучкій перебудові структури суспільного виробництва з метою налагодження випуску новітніх видів продукції, їх дедалі більшої орієнтації на конкретного індивіда. Вчені слушно вважають, що в цьому виявляються модифікаційні процеси в дії загального закону зростання суспільних потреб. Дія закону узгоджується з дією законів економії часу, продуктивності суспільної праці та іншими чинниками економічного розвитку. Сучасна цивілізація має забезпечувати найкращі умови для безперервного розвитку потреб, оскільки вони є потужним рушієм, її основою нині і в майбутньому — осяжному і віддаленому.

Втім, доводиться визнати, хоч як це прикро, що ситуація, яка склалася і досі не подолана, переконливо свідчить про серйозні протиріччя між потребами українського суспільства, які сформувалися з урахуванням таких високорозвинених галузей виробничої і науково-технічної діяльності, як лазерна, електронно-обчислювальна й авіаційна техніка, морське суднобудування, і вкрай скромними можливостями задоволення потреб населення.

Формування суспільних потреб

Суспільству важливо мати вичерпну інформацію про тенденції, напрями й перспективи розвитку потреб — індивідуальних, сімейних, колективних, загальносуспільних, а також про структурні зрушення (зміни) в динамічному розвитку потреб. Це впливатиме на шляхи подальшого розвитку народногосподарського комплексу, сприятиме тому, щоб людська особистість стала суб'єктом формування та подальшого розвитку і вдосконалення самих потреб, а не лише була їх пасивним виробником.

Водночас процес формування потреб, зокрема економічних, повинні контролювати і регулювати суспільство, його функціональні органи з метою запобігти деформації потреб, пов'язаним з цим деструктивним явищем, які можуть призвести до “отруєння психології людини”, підриву здоров'я окремих людей і нації загалом, до поширення наркоманії тощо. Важливо через органи державного регулювання, використовуючи вартісні, правові важелі, вживаючи виховних заходів, цілеспрямовано впливати на об'єктивні умови людської життєдіяльності, розвивати виробничу і соціальну інфраструктуру, що могло б спонукати кожного трудівника, підростаючі покоління

до відтворення здорових потреб, спрямованих на всебічний розвиток і вдосконалення людської особистості.

Реальне життя, а не “маніловські мрії” за славнозвісним М. Гоголем, переконує, що у разі науково-технічної й технологічної відсталості виробництва, деформації його структури, незадовільного торговельного й культурного обслуговування, відсутності сучасних комунікаційних засобів у людей виникає нестримне бажання будь-що купувати престижні й дефіцитні товари. За таких обставин дієво регулювати потреби навряд чи можливо. Навпаки, таке регулювання може призвести до активізації тіньової економіки, криміналізації комерційних структур. При цьому травмується психологія людей, особливо підростаючих поколінь, утверджується споживацький культ. Отже, залежно від того, як розвивається і спрямовується виробничий процес, у суспільстві формуються і регулюються потреби. Ось чому важко переоцінити соціальне значення наукового обґрунтування економічних потреб, оскільки таке обґрунтування є методологічною основою розробки цілісної системи соціальних норм, вимірників рівня розвиненості соціальної сфери та її інститутів, динаміки реальних доходів різних категоріальних груп населення. Для вироблення активної економічної стратегії держави за умов ринкового механізму господарювання особливо важливо науково обґрунтувати оптимальний споживчий бюджет. Такий бюджет базується на системі нормативів і норм раціонального споживання благ і послуг. За умов адміністративно-командного механізму господарювання показники споживчого бюджету різних соціальних груп не афішувалися, хоча неофіційно обчислювалися органами державної статистики. Актуальність цього питання нині зростає, бо його вирішення не лише у площині теорії, а й практичного застосування дає змогу краще коригувати стратегічний економічний курс держави, розробляти заходи, спрямовані на істотне підвищення добробуту людей.

Соціальні нормативи мають постійно оновлюватися і вдосконалюватися з метою їх найкращої адаптації до трансформаційних перетворень, що відбуваються у постсоціалістичних країнах, які прагнуть якнайшвидше долучитися до здобутків світової цивілізації.

Управління формуванням потреб

Незважаючи на об'єктивність потреб, людина не є їх пасивним споживачем. Між потребами і людською діяльністю існує органічний, нерозривний зв'язок і взаємовплив. Цей аспект висвітлив відомий

мий американський учений XIX — першої третини XX ст. А. Маршалл, який вважав, що потреби і бажання дуже різноманітні, але можливості їх задоволення обмежені. Зокрема, основна теоретична ідея такої специфічної управлінської науки, як маркетинг, полягає в тому, що питання життя і занепаду організації зумовлено її здатністю задовольняти потреби споживачів. Понад два століття тому великий шотландець А. Сміт сформулював тезу, що вільне підприємництво є основою соціальної і політичної системи держави. Він показав, що прагнення конкуруючих фірм одержати прибуток, яке ґрунтується на задоволенні потреб споживачів, у кінцевому підсумку виявляється в інтересах самих покупців, адже вони у цьому разі можуть купити товари й послуги в більшому обсязі, кращої якості і за нижчими цінами. Фірми як господарючі суб'єкти, яким вдається вирішити це дуже важливе завдання, зростають і процвітають, інші змушені безславно піти, зникнути з ринку. Управління складним процесом задоволення потреб споживачів сприятиме кваліфікованому виявленню і компетентному аналізу таких потреб і розробці пропозицій щодо якнайкращого їх задоволення.

Звісно, не можна передбачити, який саме товар або послугу вибере споживач (покупець), але у разі обмеження свободи підприємництва право визначати, що саме вироблятимуть фірми і що саме купуватимуть споживачі, переходить до держави, її функціонального управлінського апарату. Але одержавлений соціалізм уже неодноразово довів свою невисоку ефективність, нехтування громадянськими правами споживача, його психологією, споживацькою поведінкою. Втім, управлінська наука, загальна економічна теорія як такі не створюють потреб, оскільки вони первинні, але вони здатні обґрунтувати й змодельовати напрям, траєкторію розвитку потреби.

Щоб краще зрозуміти цей важливий момент, варто розрізнити *бажання, потреби і попит*. **Бажання** — це почуття нагальності задоволення основних необхідностей людини. До них належать потреби в їжі, житлі, прихильності, повазі, самовдосконалення. Відомі вчені З. Фрейд, А. Маслоу, Ф. Герцберг та інші довели, що бажання, прагнення, потяг до чогось не створюються маркетингологами, а зумовлені природою людини, сутністю соціальних відносин, стосунків. У спеціальній літературі висловлюється думка про те, що бажання (прагнення) є поняттям дещо ширшим, ніж потреби. Потреби, на думку П. Дойля, не можуть вичерпати всіх бажань різних категорій людей, їх уподобань, а тому бажанням слід віддати перевагу. Скажімо, під-

літок, юнак, на відміну від багатьох дорослих людей, які задовольняються традиційними стравами (на сніданок, обід, вечерю), бажають обідати лише гамбургером і фруктовим коктейлем. Або такий приклад. У Китаї за багато років керівництва Мао Цзедуна потреби одного мільярда китайців в одягу задовольнялися бавовняними костюмами, хоча чимало громадян хотіли б мати красиві костюми спортивного типу або гарні сукні. Отже, потреби формуються розвитком, тенденціями, традиціями в соціальній і культурній сферах, а також засобами масової інформації, маркетинговою діяльністю господарюючих суб'єктів — фірм, компаній тощо.

Слід зазначити також, що попит за своїм сутнісним змістом — це платоспроможна потреба. Наприклад, багато людей в Україні хотіли б мати в особистій власності дорогі товари (імпортний автомобіль, престижні меблі, комп'ютерні персональні системи, вироби з хутра тощо), але нині у переважної більшості громадян бракує грошей на це. Хоча виробники створюють потреби, виробляючи нові товари, і прагнуть вплинути на збільшення попиту, розробляючи привабливі, зручні у користуванні і доступні за ціною товари. Вони намагаються інформувати про якість своїх виробів або тих чи інших послуг, використовуючи рекламні засоби та інші способи передачі інформації до потенційного споживача.

Товаром є все те, що пропонує виробник для задоволення певних потреб або бажань споживачів. Ним може бути фізичний предмет (борошно, молоко, автомобіль тощо) і послуга (послуги пральні, перукарні, їдальні, кафе, ресторану, туристичні тощо). Як правило, товар купують не заради купівлі, а завжди для задоволення потреб і бажань. Споживачі, скажімо, купують комп'ютерні системи не для милування ними, а для поліпшення умов роботи і підвищення продуктивності праці. Розробляючи і продаючи товари або послуги, процвітаючі фірми і компанії концентрують увагу не лише на самому товарі або послугі, а й на розширенні можливостей пропонувати те, що реально зможе найкраще задовольняти потреби і бажання споживачів. Питання не в тому, які товари виробляти, а в тому, для задоволення яких потреб вони призначені. При цьому менеджери або управлінці визначають не лише параметри і характеристики товарів, а й те, у поєднанні з якими іншими товарами або супутніми послугами їх можна використати, після чого повідомляють цільовим споживачам про якість їх продуктів, які саме потреби можна найкраще задовольнити у разі їх придбання і використання порівняно з товарами інших виробників.

Потреби як джерело активності особистості

Людина живе у складному й розмаїтому світі. Не на всі процеси, явища і події вона реагує однаково, не всі вони сприймаються особистістю з достатнім інтересом. Що ж визначає вибірковість у людській поведінці? Що є джерелом активності особистості? Психологи вважають, що це потреби. На їх думку, *потреби* — це переживання людиною прагнення до якогось об'єкта, умов середовища, необхідних для її розвитку та існування взагалі. Тому потреби як внутрішній психічний стан регулюють поведінку особистості, визначають спрямованість мислення, почуттів і волі людини. Активність особистості виявляється у процесі задоволення потреб, який є цілеспрямованою діяльністю. Задовольняючи ту або іншу потребу, досягаючи мети, людина прагне створити нові об'єкти, нові умови середовища, які у свою чергу породжують і нові потреби.

Потреби, будучи психічним відображенням об'єктивного прагнення до чогось, формуються і розвиваються, зазнаючи значного впливу соціального життя і виховання. Часто навіть суто біофізіологічні потреби, що забезпечують людську життєдіяльність (їжа, рух, теплообмін тощо), підконтрольні соціальним, духовним потребам. У поступальному русі суспільства потреби є наслідком розвитку виробництва. В процесі життєдіяльності люди пристосовують об'єкти, речі, взяті у природі, до своїх потреб, які тісно пов'язані і багато в чому визначаються соціальним змістом поступального розвитку виробництва і розподілу матеріальних і духовних благ.

Потреби — основне джерело активності у пізнавальній і практичній діяльності людини. Задовольняючи свої потреби, людська істота має віднайти для цього найкращі шляхи і засоби в складній соціальній ситуації, вона повинна вміти ставити перед собою і вирішувати теоретичні і практичні завдання. З огляду на це людське мислення — біосоціопсихологічний процес, покликаний забезпечувати пошук необхідних засобів і способів задоволення потреб, що виникли. Але не тільки мислення, а й людська воля спонукаються тими або іншими потребами. За допомогою вольових зусиль, цілеспрямованості, наполегливості людина долає труднощі, перешкоди, що виникають на шляху реалізації потреб. Потреби стають основними причинами певних психологічних станів, переживань, почуттів людини. Залежно від того, як задоволено або незадоволено потреби, людина переживає радість чи, навпаки, — зазнає численних або поодиноких пси-

хічних стресів, відчуває психологічний дискомфорт, горе, гнів, пригніченість діяльності тощо.

Як уже зазначалось, потреби людини численні і різноманітні за своєю природою, однак кожній особистості притаманна певна система потреб, у структурі якої є домінуючі і підпорядковані їм потреби. При цьому домінуючі (переважаючі) можуть пригнічувати, відтискати всі інші і визначати основний напрям поведінки і життєдіяльності. Так, людина, яка постійно потребує успіху, всі свої вчинки і дії підпорядковує цьому. Інколи для неї важливий успіх сам по собі, без урахування засобів, коштів і способів його досягнення, морально-етичної цінності. Такій життєвій потребі можуть іноді підпорядковуватися потреби у пізнанні, спілкуванні, праці, що нерідко виявляється у житті окремих індивідів, соціальних груп, політичних партій. Інший приклад: поведінка людини, чії думки і вчинки зумовлені потребою в соціальній справедливості, її реальному досягненні. Така людина, швидше за все, поводитиметься у такий спосіб, що потреби в особистому успіху, соціальній безпеці та інші матимуть другорядне значення.

За умов спільної виробничої діяльності важливо, щоб у поведінці людини визначальними ставали такі суспільні потреби, як потреби у праці, спілкуванні, суспільній діяльності. Провідною потребою людини має стати потреба у праці як життєво важливій і необхідній діяльності, що концентрує всі духовні та фізичні сили людини. Ця потреба хоч і є практично у кожного індивіда, проте ще не стала домінуючою, не перетворилася для багатьох людей на стрижень їх життєвого кредо.

Втім, у поведінці людини та або інша потреба може виявлятися ситуативно — тільки в конкретний момент, не відображаючи по суті якоїсь стійкої структури потреби. Наприклад, поведінка людини, яка цікавиться новими комп'ютерними системами, характеризується підвищеною активністю у спілкуванні з тими, хто зможе надати їй потрібну інформацію з цієї проблеми. Після одержання необхідної інформації подальша потреба у ній зникає. Потреби можуть бути усвідомленими і неусвідомленими. Другий тип потреб відображає здебільшого певні захоплення особистості.

Теорії потреб

Економічна теорія ґрунтується на методологічному положенні, згідно з яким найкращою гарантією відтворювального застосування

народногосподарських ресурсів є визнання суспільних потреб метою виробництва. У маркетингу центральним завданням є визначення, виокремлення незадоволених потреб. Цей аспект управлінської діяльності суспільства тісно пов'язаний з психологією.

Американський професор психології А. Маслоу є автором теорії мотивації і моделі ієрархії суспільних потреб (табл. 2). Він прагнув з'ясувати, що саме потрібно людині, щоб мати найкращі можливості для розвитку. Вчений висунув гіпотезу про наявність в індивідів низки потреб, які дають змогу мотивувати необхідність їх задоволення в певний момент часу. Нижчі потреби, що утворюють фундамент ієрархії, домінують доти, доки вони хоча б частково незадоволені. Згодом нормальні індивіди звертають увагу на задоволення потреб наступного рівня і так далі, наближуючись до "епохи" домінування потреб найвищого рівня. Згадану ієрархію можна подати так: самоактуалізація, самоповага, належність і любов, безпека, фізіологічні потреби. Разом з тим А. Маслоу застерігав стосовно омани, що нові потреби виникають лише після повного задоволення попередніх. Він вважав, що потреби нормальних людей можуть бути водночас частково задоволеними і частково незадоволеними. Точніша характеристика ієрархічної будови потреб полягає у визначенні ступеня задоволення потреб на її рівнях.

А. Маслоу зазначав, що людину можна мотивувати до задоволення тих потреб, які найважливіші для неї у певний момент життя, і пропонував опис її бажань (прагнень). Нагальність певної потреби людини може залежати від ступеня задоволення потреб нижчого рівня. Вчений наголошував особливе значення фізіологічних потреб, які, він вважав, більшість індивідів прагнутиме задовольнити насамперед. Потреба у самоактуалізації задовольняється останньою і найрідше, хоча дослідник спостерігав і винятки з цього правила.

Теорія А. Маслоу дещо відрізняється від концепції Б. Скіннера, який вважав, що мотивувати індивідів до виконання певних дій можна за допомогою заохочення або покарання. Винагорода, яку одержують індивіди, дає змогу людям задовольнити свої конкретні потреби. А. Маслоу дотримувався іншої думки щодо прагнення індивідів наситити потреби за допомогою конкретних дій. Людина задовольняє потреби прямо, на основі адекватної поведінки. Обидва теоретики вважали, що регулювання поведінки індивіда передбачає значні й відчутні зміни сукупності обставин. Б. Скіннер зазначав, що

Ієрархія потреб і способи їх задоволення за А. Маслоу

Потреби	Спосіб задоволення
Фізіологічні	Гарні умови праці Стабільна заробітна плата
Безпеки	Висока пенсія, що не передбачає внесків у період трудової діяльності Безпечні умови праці Політика зайнятості не передбачає скорочення штатів Оплата лікарняних листків непрацездатності
У відносинах належності	Спортивні та соціальні клуби (місцеві і національні) Вечірні прийоми в офісі Відсутність перешкод для заняття неформальною діяльністю
Самоповаги	Престижність роботи Кар'єрне зростання
Самоактуалізації	Можливість кар'єрного зростання (постійна й досить швидка) Виділення коштів і надання часу для здобуття подальшої освіти

такої зміни можна досягти, використовуючи різні форми позитивного підкріплення, тоді як А. Маслоу вважав, що ті, хто прагнуть вплинути на поведінку людини, мають забезпечити відповідні умови, даючи індивіду можливість задовольнити особисті потреби за допомогою певної діяльності.

Популярна теорія А. Маслоу не стала беззастережною. Її ієрархію мотивів узяв під деякий сумнів К. Алдерфер, перевіривши основні положення теорії А. Маслоу за допомогою анкетування й опитувань, здійснених у різних організаціях (виробничій компанії, двох коледжах, школі, банку). К. Алдерфера насамперед цікавила проблема виокремлення первинних потреб людини, тобто природних потреб живого організму. Вчений зосереджував увагу на задоволенні потреб, пов'язаних із внутрішнім станом індивіда, який одержав щось, до чого він прагнув. Фрустрація, розчарування протилежні задоволенню, ці почуття відчуває індивід, який не може досягти певної усвідомленої мети.

Потреби існування, відображаючи індивідуальні вимоги людини до обміну енергією з її джерелами у зовнішньому середовищі, включають у себе різні форми матеріальних і фізичних (фізіологічних) ба-

жань. Так, почуття голоду і спраги відображають нестачу (дефіцит) засобів існування. Зарплата й різного роду вигоди — це засоби задоволення потреб за допомогою одержання їх достатньої кількості на основі матеріальних вимог. Потреби взаємозв'язків включають стосунки людини з іншими індивідами і групами — членами сім'ї, колегами, керівництвом, підлеглими, постійними клієнтами тощо. Людина задовольняє потреби взаємозв'язків, коли ділиться з іншими людьми власними думками і почуттями. Істотною умовою їх насичення є взаємність цього процесу, прагнення до порозуміння. До елементів процесу задоволення потреб взаємозв'язків належать схвалення, підтвердження і правильне розуміння. Потреби зростання спонукають індивіда до творчості або взаємодії щодо себе чи зовнішнього середовища. Їх задоволенню сприяє передбачуване або ймовірне використання всіх наявних у людини навичок практичного розв'язання проблем. Зростання насичених потреб дає змогу людині відчути власну компетентність й визначити реальні можливості повного розкриття своїх здібностей.

К. Алдерфер довів, що його формулювання потреб значно відрізняються від визначень А. Маслоу (табл. 3). Учений висловив теоретичну гіпотезу, що виокремлені ним групи потреб практично відчуває кожна людина, хоч і неоднаковою мірою. Він наголошував на відсутності ієрархічної структури потреб, але зауважував, що задоволення потреб нижчого рівня впливає на бажання вищого рівня і навпаки. Основна відмінність його теорії і теорії А. Маслоу — відмова від ієрархії потреб. Учений висуває гіпотезу, що у разі незадоволення потреб вищого рівня на перший план виходить бажання нижчого рівня, навіть коли воно насичене повністю. А. Маслоу, навпаки, вважав, що задоволення потреби означає, що вона перестає бути

Таблиця 3

Порівняння концепцій А. Маслоу і К. Алдерфера

Потреби, виокремлені А. Маслоу	Потреби, виокремлені К. Алдерфером
Фізіологічні Безпеки (матеріальні)	Суттєві
Безпеки (міжособові) Любові (належності) Поваги (міжособові)	Взаємозв'язку
Поваги (самоутвердження) Самоактуалізації	Зростання

мотивом людської діяльності. Якщо А. Маслоу бачив індивіда, який рухається нагору драбиною ієрархії потреб, то К. Алдерфер аналізував дії людей, в яких у міру зміни умов наперед виходить одна з трьох основних потреб.

Емпіричним шляхом перевірити положення обох теорій, звичайно, важко, оскільки вірогідно виявити факт задоволення індивідом своїх потреб практично неможливо. Цінність теоретичних підходів А. Маслоу і К. Алдерфера до аналізу суспільних потреб полягає в тому, що вони ініціювали перегляд попередніх теоретичних уявлень (коли як спонукальний мотив людини розглядалася єдина потреба) і висунули гіпотезу про можливість задоволення працюючим індивідом взаємозв'язаного комплексу потреб.

Заслугує на увагу і підхід іншого вченого Д. Макклеланда до класифікації потреб, який виокремив три категорії людських потреб:

- приєднання — потреба в налагодженні і підтриманні міжособових відносин;
- влади — потреба у навичках впливу і встановлення контролю за вчинками (діями) інших людей, впливу на перебіг подій;
- досягнення — потреба брати на себе особисту відповідальність і домагатися успішного виконання завдань.

Важливість цих категорій для людини була оцінена за допомогою обробки даних тематичних тестів, що дало змогу розкрити відносну важливість мотивів приєднання, влади і досягнення для індивідів.

Широко популярна і теорія мотивації Ф. Герцберга, розроблена на основі аналізу результатів опитування 200 інженерів і бухгалтерів про досвід роботи. Вивчалися емоційні реакції щодо успіхів, невдач тощо в роботі опитуваних. Аналіз одержаних результатів дав змогу дійти висновку, що позитивні емоції щодо роботи виникали під впливом таких чинників:

- досягнення;
- визнання;
- робота як така;
- відповідальність;
- кар'єрне зростання.

Роль зазначених факторів у формуванні (виникненні) негативних щодо роботи почуттів була незначною. Виявилось, що негативні емоції були спричинені: політикою компанії й адмініструванням; інспекціями і контролем; рівнем заробітної плати; міжособистісними

стосунками; умовами праці. Вчений дійшов висновку, що можна виокремити фактори, які викликають задоволення виконуваною роботою, і ті, що спричиняють невдоволення працею. Теорія одержала назву двосекторної. Втім, її автор зазначав, що концепції задоволення працею і незадоволення нею є не протилежними, а самостійними напрямками, оскільки розглядувані в них фактори не мають нічого спільного. Теорія Ф. Герцберга спонукала менеджмент багатьох організацій до перегляду налагодження процесу праці з точки зору підвищення рівня її продуктивності.

У своїх працях Б. Шамір аналізує вузькі місця і недоліки традиційних теорій мотивації, зазначаючи надмірно індивідуалістичний та інструментальний характер мотивації щодо задоволення потреб. Предмет більшості теорій — потреби, інтереси, поведінка індивіда — прагне максимізувати особисті вигоди трудової діяльності. Учений пропонує як доповнення до визнаних теорій мотивації повнішу теорію самоконцепції, в якій основну увагу приділено не цілям, а можливостям індивідів за допомогою роботи в організації посісти певне суспільне становище. Тобто дослідник пропонує змінити точку, з якої розглядається поведінка людини, що дасть можливість створити точнішу модель. Б. Шамір вважає, що питання про те, як поведінка людини сприяє досягненню нею цілей, уже не становить інтересу.

Учений пропонує кілька гіпотез:

- людина орієнтована не лише на цілі, а й на самовираження;
- людина мотивована до утвердження і підвищення самоповаги;
- людина мотивована до збереження і посилення почуття самоцілісності;
- людина знаходить своє місце у визнаній суспільством категорійній системі, тобто відбувається процес ототожнення;
- людина у своїй поведінці далеко не завжди керується чіткими сподіваннями або певними цілями.

Теорія самоконцепції не є універсальною. Вона найбільш адекватна щодо індивідів, які розглядають працю як одну з можливостей вираження власної індивідуальності, і менш придатна для тих, хто ставиться до роботи, як до одного з інструментів задоволення інших потреб. Запропонована Б. Шаміром концепція пояснює загальну мотивацію до праці, доповнює попередні теоретичні побудови мотивації, дає змогу визначити тип поведінки, вигідний насамперед організації, а не приватним інтересам індивідів. У центрі уваги теорії —

засоби залучення людини до праці, зумовлені цінностями і виявом індивідуальності. Б. Шамір зазначає, що теорія самоконцепції набагато ширша, ніж інструментальна градація індивідуальних потреб людей у короткочасному періоді. Вона також пов'язана з трансформаційними теоріями керівництва, згідно з якими лідер має можливість дати індивідам свободу дій, спрямованих на втілення власної мрії і задоволення нагальних потреб.

Заслужують на увагу теоретичні міркування Д. Макгрегора щодо передбачень у менеджменті, спрямовані на підвищення результативності управлінських дій з урахуванням знань про поведінку людини. Вчений вважає, що незабаром повинна з'явитися “нова теорія управління людськими ресурсами”, яка має інтегрувати цілі організації та індивідуумів. Існують індивідуальні та національні відмінності у структурі потреб, які варто враховувати в роботі суб'єктів господарювання на різних структурних рівнях.

Види економічних інтересів

Економічні відносини виявляються як інтереси, їх економічна різноманітність становить елемент майнових відносин. Економічний інтерес є сукупністю тих потреб певного суб'єкта господарювання, реалізація яких забезпечує відтворювальну діяльність. Носієм економічних інтересів може бути лише власник (володар) благ. Наприклад, раб в античному світі не міг представляти економічні інтереси, оскільки не володів благами, і сам був власністю господаря. Різні власники мають різні за змістом економічні інтереси, оскільки володіють або розпоряджаються різними благами: засобами виробництва, ресурсами праці, продуктами споживання або всіма згаданими об'єктами разом. Пізнати економічні інтереси та їх об'єкти можна, лише розкриваючи сутність суб'єктів системи економічних відносин. Суб'єктами таких відносин є фізичні та юридичні особи. Інтереси суб'єкта органічно пов'язані з системою його цінностей. Ті або інші об'єкти, засоби й умови набувають цінності лише тому, що на них спрямовано чийсь інтерес. Інтереси економічних суб'єктів мінливі. Варто змінити виконувані суб'єктами функціональні ролі у системі економічних відносин і можна виявити зміни у їх поведінці, навіть якщо змінюється лише посада, яку обіймають ці суб'єкти. Отже, економічними інтересами можна управляти, змінюючи, зокрема, структуру економічних відносин, склад і характер їх ролей.

Економічні інтереси — це вияв виробничих відносин у вигляді свідомих цілеспрямованої діяльності людини в суспільному виробництві для задоволення своїх потреб відповідно до об'єктивних умов і вимог об'єктивних економічних законів. Об'єктивні умови задоволення потреб і реалізації інтересів людини в суспільстві зумовлені рівнем розвитку продуктивних сил на тому або іншому етапі історичного розвитку людства. **Продуктивні сили** — це система особистих (людина) й уречевлених технічних елементів, яка дає змогу людині впливати на природу з метою пристосування її для задоволення своїх потреб і підвищення добробуту. Людина в процесі виробництва перетворюється на соціально розвинену особистість, яка завдяки особистим якостям, знанням, умінню, озброєності праці створює продукти свого споживання й збереження в суспільстві. Сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини виробляти матеріальні блага характеризують її як робочу силу суспільства. **Робоча сила** — це основний, визначальний елемент продуктивних сил суспільства. В сучасних умовах розвиток виробництва й можливості задоволення потреб у суспільстві дедалі більше залежать від особистих якостей людини та її спроможності перетворити і пристосувати продукти природи до власних потреб.

Інтереси людей, пов'язані із задоволенням матеріальних потреб, становлять їх економічні інтереси; саме вони є основною рушійною силою виробництва. Економічні інтереси впливають з основи життя суспільства — виробництва матеріальних благ. Економічні інтереси також мають велике значення для розвитку нематеріальної сфери. Отже, необхідність задоволення потреб людей породжує економічні інтереси. Вони є об'єктивною категорією, яка є усвідомленою потребою і рушійною силою до дій окремої людини, колективу й усього суспільства для досягнення певної мети. У свою чергу, економічні інтереси зумовлені всією системою суспільного виробництва і соціальним становищем людей у суспільстві. Вони є виявом специфічних для кожного суспільства виробничих відносин, за допомогою яких інтереси людей пов'язуються з економічною системою.

Категорія “економічні інтереси” взаємодіє з такими поняттями, як економічні потреби, стимули до трудової діяльності, матеріальна зацікавленість і відповідальність. Сутність економічних інтересів можна розкрити лише на основі пізнання суміжних категорій, їх взаємозв'язків і підпорядкування. Потрібно також враховувати, що вони діалектично взаємозв'язані з економічними законами, в дії яких ві-

дображені сутність і спрямованість економічних інтересів. У свою чергу, економічні закони справляють регулятивний вплив на узгодження і поєднання економічних інтересів.

Економічні інтереси є по суті суспільно-виробничими відносинами щодо різних соціальних груп, господарюючих суб'єктів, які виникають стосовно певних об'єктів. Соціальним відображенням економічного інтересу є індивід, колектив, регіон, суспільство, а кінцевим вираженням економічних інтересів — результат (продукт праці, послуга) суспільного виробництва (народногосподарського відтворювального процесу), що задовольняє потреби, стосовно яких склалися конкретні відносини людей. Основна функція економічного інтересу — забезпечення самостійності, саморозвитку соціального суб'єкта. Виходячи з конкретного економічного інтересу, господарюючий суб'єкт ставить перед собою певну мету і функціонально вступає в економічні відносини з іншими господарюючими суб'єктами.

В умовах трансформації постсоціалістичної економіки на особливу увагу заслуговує проблема регіональної економіки, її інтересів, які є різновидом колективних інтересів, що виникають і формуються в межах тієї або іншої територіальної спільності людей: області, міста, району. Суб'єктом регіонального інтересу є окремі індивіди, колективи, політичні й інші утворення, розташовані у певному регіоні й об'єднані соціально-економічними, природно-кліматичними, історичними умовами життєдіяльності. Його об'єктом є соціально-економічні умови життя, побуту, відпочинку, безпеки жителів певної території. Розв'язання регіональних питань є дуже складним процесом. Практична реалізація регіональних інтересів потребує пошуку нових форм реалізації рівноправного становища різних форм власності, які сформувалися в роки суверенного, самостійного розвитку нашої держави.

Поки що остаточно не субординовані економічні відносини між загальнодержавною структурою народногосподарського комплексу і регіонами України. Не врегульовані міжбюджетні відносини центру і регіонів України, повільно розв'язуються питання податкових відносин усередині регіонів, межі їх практичного використання регіонами. Досвід господарського життя переконує, що уявлення окремих науковців і господарників про певне спрощення економічних відносин, функціонування суб'єктів цих відносин у процесі господарського життя виявилися нереалістичними, оскільки економічні процеси значно ускладнилися. Це стосується і налагодження здо-

рових відносин різних об'єктів господарювання. Економічний інтерес — це користь, вигода, що досягається у процесі реалізації економічних відносин. Ця реалізація має забезпечувати самостійність, саморозвиток суб'єкта господарювання. Нерезалізація економічними відносинами економічних інтересів може спричинити незбалансованість пропорцій, стагнацію економічного розвитку, кримінальні явища тощо.

Поєднання економічних інтересів

Поєднання різних економічних інтересів суспільства в одне ціле не можна досягти лише за допомогою адміністрування з центру, оскільки налагоджування роботи всіх складових господарського механізму на різних структурних рівнях — це об'єктивний процес поступального розвитку, дія економічних законів, що відображають складну гаму відносин щодо виробництва, розподілу, обміну і споживання певної частини суспільного продукту.

Об'єктом загального економічного інтересу є насамперед національний доход, підприємства — прибуток, інтересу працівника — необхідний продукт. Проте існують суперечності між загальносуспільним економічним інтересом, з одного боку, та інтересами підприємств, регіонів — з іншого, оскільки економічні інтереси різних суб'єктів господарської діяльності не збігаються, а за ринкових умов навіть можуть поляризуватися. Розв'язанню цих колізій сприятиме розвиток суспільного виробництва за допомогою поєднання всіх економічних інтересів і використання економічних важелів та інструментів, а також регулюючого економіко-правового механізму з боку держави.

Однією з дійових форм налагодження найкращого поєднання економічних інтересів є узгодження їх по вертикалі: суспільство — підприємство — працівник. Варто втілювати в життя принцип: що вигідно суспільству, має бути вигідним регіонам, підприємствам. Потрібно розвивати підприємства, відмовляючись від практики бартерного обміну між господарюючими суб'єктами. Це вузьке місце слід ліквідувати, активізуючи грошовий обіг. Розбалансовано відносини між суспільством і громадянами, наявні інфляційні процеси, зрівнялівські тенденції в оплаті праці працівників різних категорій. Дуже серйозну загрозу нації становить бурхливий розвиток тіньової економіки. Спрямувати економічні інтереси важливо через новий

господарський механізм, долаючи організовану економічну злочинність, що завдає шкоди вітчизняній економіці.

Проблеми управління інтересами

Це одна з найскладніших проблем реформування економіки пост-соціалістичних країн, що обрали шлях побудови здорової ринкової економіки з оптимальним її регулюванням з боку держави за допомогою розробки і практичного використання серйозних стимулів заохочення інноваційних процесів в усіх галузях народногосподарської діяльності. Для досягнення стабілізації потрібно насамперед впливати на фактори пропозиції. Важливо передусім знизити податкові й процентні ставки. Без трансформації психології та поведінки суб'єктів господарювання здійснювана реформація суспільства згоріє половинчастою і не зможе істотно вплинути на економічне буття. Водночас сподівання, що закони ринку самі зроблять добру справу, безпідставні, бо ринкові зерна, кинуті у неринковий ґрунт, не зможуть дати цілющих плодів. Значним ресурсом економічних зрушень в Україні могли б бути активна інноваційна діяльність, малий бізнес. Проте потрібні зусилля з консолідації інтересів і сукупних резервів, а також час.

Контрольні питання

1. Поясніть процес походження потреб.
2. Які чинники впливають на зміст потреб?
3. Охарактеризуйте сутність загального закону зростання потреб.
4. Для чого потрібні знання про тенденції і перспективи розвитку суспільних потреб?
5. Виконайте порівняльний аналіз теорій потреб А. Маслоу і К. Алдерфера.
6. У чому полягає відмінність економічної потреби й економічного інтересу?
7. Назвіть суб'єкти й об'єкти економічних інтересів.
8. Охарактеризуйте суперечності економічних інтересів.
9. Чи можна досягти єдності економічних інтересів у суспільстві?

1.3. Економічна система суспільства

1. Сутність і структурні елементи економічної системи.
2. Принципи будови економіки.
3. Структура економічних відносин.

Сутність економічної системи, її структурні елементи

Економічна система будь-якого суспільства, того або іншого способу виробництва є органічною складовою *соціальної системи*. Соціальна система як упорядкована цілісність охоплює соціальні спільноти й окремих індивідів, об'єднаних специфічними та різноманітними взаємовідносинами, а також зв'язками. Основою соціальної системи, тобто кожного суспільства, є економічна система. Причина найважливішої ролі економічної системи у житті суспільства полягає в тому, що економіка — це основа існування країни. Від стану економіки, ступеня її розвиненості залежить місце кожної держави у світовій спільноті, рівень обороноздатності, добробут народу.

Сутність економічної системи визначається і разом з тим залежить від конкретної історичної сукупності економічних відносин, яка відповідає певному рівню розвитку продуктивних сил і розвивається на основі дії об'єктивних економічних законів і суб'єктивних чинників. Інакше кажучи, **економічна система** — це обшир дії виробничих відносин і продуктивних сил, а їх взаємодія характеризує сукупність видів та організаційних форм господарювання.

Структурні елементи економічної системи:

- виробничі відносини;
- продуктивні сили суспільства;
- механізм господарювання.

Структурні елементи економічної системи є водночас її підсистемами. Основною, найважливішою ланкою економічної системи є *виробничі відносини*, які визначають глибинний пласт кожного способу виробництва. Розглянемо, наприклад, рабовласницький і феодальний способи виробництва. Щонайперше, чим вони відрізняються одне від одного, — це форма власності на засоби виробництва і на людину: рабовласник був повним володільцем засобів виробництва і раба (“знаряддя праці, що говорить”), якого він міг продати або навіть убити; за феодалізмом поміщик, залишаючись власником землі та

інших засобів виробництва, вже не мав права вбити свого кріпака, а в окремих країнах Західної Європи — навіть продати. Виробничі відносини, ядром яких є відносини власності (вони не тотожні, як вважають окремі автори, оскільки до виробничих відносин, крім відносин власності, належать відносини розподілу, планомірність тощо; так само, як Сонячна система складається не лише із Сонця, а й із дев'яти великих планет, їх супутників, великої кількості малих планет та ін.), виступають суспільною формою продуктивних сил. Виробничі відносини і продуктивні сили — це форма і зміст способу виробництва, а разом із надбудовою — формації.

Ступінь розвитку *продуктивних сил* суспільства — кваліфікаційний рівень виробників і розвиток техніки — визначає ефективність, результативність економічної системи, рівень продуктивності праці, зрештою, матеріальний добробут населення. Сучасні продуктивні сили потребують не лише збалансованості між галузями й підгалузями народного господарства країни, а часто й синхронності їх дій. Якщо, наприклад, з вовни чи бавовни виробили певну кількість пряди, а ткацькі фабрики країни не в змозі переробити його в тканину, то це означатиме порушення балансу між галузями, що неминуче призведе до матеріальних втрат. Продуктивні сили не лише визначають рівень продуктивності суспільної праці, а й змінюють навколишнє середовище, причому як у бік поліпшення, наприклад, у результаті побудови дамб, гребель для запобігання повеням, насадження лісів тощо, так і деколи у бік погіршення екологічного стану у разі виникнення небезпеки техногенних катастроф.

Третій структурний елемент економічної системи — *механізм господарювання* — це функціональний бік виробничих відносин, який відображає взаємодію останніх з продуктивними силами і надбудовою. До нього належать глибинні, докорінні, сутнісні відносини — відносини власності і поверхневі — організаційні структури та конкретні форми господарювання. Отже, господарський механізм — це сукупність організаційних структур, конкретних форм господарювання і методів управління, які базуються на певних відносинах власності. Господарський механізм, на відміну від виробничих відносин, є поверхневим шаром, що не зменшує його значення і ролі у функціонуванні економічних систем, адже йдеться про механізм господарювання кожного способу виробництва, про форму реалізації пануючої власності на засоби виробництва, про виявлення і поєднання економічних інтересів суспільства. Крім організаційних структур продуктивних сил, що вис-

тупають у конкретних формах суспільного поділу праці, господарський механізм включає методи управління, значення яких дедалі більше зростає, надбудовні відносини — правові, політичні, соціальні і відповідні їм організаційні структури. Також механізм господарювання — це механізм дії та використання економічних законів.

Економічна система кожного способу виробництва — первіснообщинного, рабовласницького, феодального або капіталістичного — породжує іманентні їй економічні закони і механізм функціонування та розвитку. Економічні закони — це закони суспільних дій людства. Вони виявляються як основна тенденція, що торує собі шлях крізь усю сукупність явищ і процесів. Економічні закони — це типові, стійкі, повторювані, причинно-наслідкові зв'язки і залежності. Саме вони визначають магістральні напрями розвитку будь-якої ділянки народного господарства країни.

На відміну від юридичних законів, ухвалюваних парламентами, економічні закони об'єктивні. Багато вчених об'єктивність виникнення й існування економічних законів пояснюють тим, що вони не залежать від волі й свідомості людей. І хоча економічні закони насправді від людей прямо не залежать, немає відповіді на питання, *від чого вони залежать*. Відомий учений, академік А. Чухно з цього приводу слушно зауважив, що не можна будь-яке явище, у тому числі економічне, пояснювати тим, що воно від чогось не залежить, бо немає жодного пояснення або відповіді. Насправді, чого варте, припустімо, твердження: “Наразі у Києві ранок, тому що це не залежить від його жителів”. Є ж причина, чому коли у Києві ранок, у Буенос-Айресі вечір, або коли в Україні осінь, в Аргентині — весна (обертання Землі навколо своєї осі й навколо Сонця). Тепер коня поставлено не позаду воза, а там, де він має бути — попереду.

Причина об'єктивності економічних законів полягає в тому, що *вони впливають з умов матеріального та нематеріального буття суспільства і пануючих у ньому виробничих відносин*. Отже, будучи об'єктивними, економічні закони не залежать від волі або свідомості людей.

Принципи будови економічної системи, як і джерела її руху, є прямим наслідком сутності, змісту економічної системи. Можна виокремити такі три принципи її будови:

- ієрархічність;
- рухомість;
- суперечливість.

Розглядаючи ієрархічну будову економічної системи, серед її елементів виокремлюють найважливіші, з одного боку, і менш важливі — з іншого. Цілком зрозуміло, що найважливіший елемент економічної системи — виробничі відносини. Визначальна роль виробничих відносин в ієрархії економічної системи пояснюється тим, що стрижень цих відносин — відносини пануючої власності на засоби виробництва зумовлюють лад кожного суспільства; все інше — наслідки пануючої у певній країні форми власності (капіталістичної, феодалної або рабовласницької). Саме відносини власності зумовлюють соціально-економічну природу способу виробництва, його загальні та специфічні економічні закони, характер зв'язків між усіма суб'єктами економічної системи — індивідами, колективами, організаціями і підприємствами; такі зв'язки є різними інформаційними потоками.

Саме завдяки принципу *ієрархічності* економічна система суспільства має органічний і цілісний характер, усі її елементи розміщуються згори донизу залежно від їх значущості, ролі, яку вони відіграють в економічних процесах. Без цього цілісна сукупність елементів економічної системи була б неможливою, це був би хаотичний рух елементів. Принцип ієрархічності передбачає субординацію, тобто підпорядкування менш важливих елементів економічної системи суспільства основним. Зрозуміло, що вертикальний тип субординації жорсткіший, ступінь підпорядкованості набагато глибший, ніж за горизонтальної залежності, коли відносини пом'якшуються, набуваючи характеру партнерства. Існуючий механізм субординації елементів економічної системи суспільства є визначальним, оскільки всі її елементи співіснують у глибокому, органічному взаємозв'язку та взаємодії, причому зворотний зв'язок, імпульси і сигнали знизу за важливістю можуть не поступатися тим, що надходять згори.

Другим принципом побудови економічної системи суспільства є її *рухомість*. Річ у тому, що кожне суспільство не є застиглим, воно постійно перебуває у русі, процесі змін і перетворень. Адже сама економічна система змінюється, вдосконалюється, у суспільстві відбуваються різні політекономічні процеси, які примушують вдаватися до певних дій, іноді навіть асиметричних. Це стосується і найблагополучніших країн Західної Європи і Північної Америки, коли зміна ціни на нафту може призвести до руйнівних наслідків для всього господарського механізму, як це сталося у 70-х роках ХХ ст. Ще більшою мірою це стосується країн третього світу, які нещодавно звільнилися від колоніальної залежності від держав-метрополій. Годі й

казати про Україну, де у 90-х роках відбулося два просто-таки геологічні злами — перехід від адміністративно-командної системи до ринкової, з одного боку, вихід з Радянського Союзу внаслідок його розпаду та здобуття незалежності — з іншого. Тож не дивно, що економічна система нашої країни зазнала відчутного потужного удару, що спричинив надзвичайно затяжну економічну кризу.

Третім принципом побудови економічної системи є *суперечливість*. Криза в нашій державі може слугувати характерним прикладом тих складних проблем, які виникли у народному господарстві України через карколомне підвищення цін на російські енергоносії, що спричинило руйнацію нашої економіки на початку 90-х років. Ми бачимо наявність абсолютно різних складових всередині економічної системи, і це не може не створювати, а відтак і поглиблювати різного ґатунку “нестиковки”, розбіжності.

Найглибшою суперечністю економічної системи суспільства є суперечність між продуктивними силами і виробничими відносинами. Об’єктивний економічний закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру продуктивних сил втілюється повністю лише інколи. Упродовж тривалих періодів історії цей закон, за висловом К. Маркса, здійснюється через своє нездійснення. Тут суперечність між виробничими відносинами суспільства і його продуктивними силами оголена. Найглибша причина цієї суперечності полягає у сталості, консервативності виробничих відносин, змінити які означає по суті змінити спосіб виробництва, наприклад, феодалізм на капіталізм, що є дуже складним процесом. Продуктивні ж сили зазнають безперервних імпульсів до розвитку, тому що саме виробництво, усі його галузі потребують систематичного оновлення засобів праці, зростання професійного, кваліфікаційного рівня виробників, неупинного науково-технічного прогресу.

Суперечність поміж виробничими відносинами і продуктивними силами розв’язується за допомогою змін насамперед у царині власності — тут головне поле або гальмування соціально-економічного розвитку країни, або, навпаки, її потужного піднесення. Наприклад, після запровадження непу в СРСР у 20-х роках ХХ ст. завдяки дозволу продавати на ринках власну продукцію за вільними цінами і наймати робітників та встановленню фактично ринкових відносин за найкоротший термін країна ожила, почало швидко зростати виробництво, у тому числі предметів народного споживання, відтак значно поліпшився життєвий рівень народу, зміцнився рубль. І, нав-

паки, із запровадженням у 30-х роках колгоспно-кріпацького ладу країна на довгі десятиріччя занурилась у вир дефіцитів всього і вся. Під сучасну пору кардинальні зрушення у виробничих відносинах, насамперед відносинах власності, створюють усі можливості для економічного розквіту України.

Окрім найважливішої ділянки — відносин власності, є (хоч і не такої ваги) ділянка розподілу, де також спорадично виникають проблеми і суперечності, які потребують якнайшвидшого розв'язання, інакше спонукальні мотиви до кращої праці, підвищення її продуктивності, що недавно діяли безвідмовно, починають не спрацьовувати. Тому у разі виникнення потреби слід своєчасно змінювати форми і системи заробітної плати робітників, оплату праці інших трудівників. Так само й інші елементи економічної системи також потрібно систематично удосконалювати.

Коли відживає своє вся система виробничих відносин, якщо навіть капітальним “ремонтom” уже нічого не можна досягти, це свідчить про глибоку невиліковну кризу самої економічної системи суспільства, і цю систему доводиться замінити іншою. За цих умов кардинальних змін зазнають не лише відносини власності, розподілу, всі виробничі відносини. У таку добу вся надбудова — держава, право, політика — має бути замінена іншою, новою, себто такою, що відповідає новому базису. Без такої відповідності економічні процеси у суспільстві стримуються, гальмуються, створюється новий спектр суперечностей, що негативно позначається на всьому народногосподарському організмі. Наприклад, в Україні існує нагальна потреба перейти від прямого державного управління низкою виробничих галузей до опосередкованого, оскільки надмірне державне втручання призводить до збільшення кількості суперечностей у суспільстві, створює нові проблеми. Наразі в країні розпочато докорінну реформу управління, яке має відповідати істотним новаціям у народному господарстві. Глибока структурна перебудова народного господарства потребує адекватної корекції методів державного управління, яка здійснюється нормальним цивілізованим шляхом, без революційних сплесків, руйнування усього і вся.

Джерела руху економічної системи

Джерела руху економічної системи, як і принципи її побудови, є прямим наслідком сутності, змісту економічної системи суспільства.

Джерела руху економічної системи:

- суперечності;
- зміни характеру економічних зв'язків і потоків між суб'єктами економічної діяльності;
- інтереси людей.

Категорія “*суперечності*” — одне з джерел руху економічної системи суспільства — дещо відрізняється від категорії “суперечливість”, яка є принципом побудови такої системи. Суперечності завжди є джерелом розвитку, поступального руху. Ця філософська категорія цілком накладається на економічне буття. Боротьба протилежностей — одна з найзагальніших діалектичних закономірностей розвитку природи і водночас суспільства. Цей розвиток неможливий без виникнення й подолання суперечностей. У будь-якому суспільстві завжди щось виникає і розвивається, щось руйнується і відживає свій вік. Боротьба між старим і новим, між тим, що відживає своє, і тим, що тільки-но народжується, є законом розвитку.

Ще одним джерелом руху економічної системи є *зміни характеру економічних зв'язків і потоків між суб'єктами економічної діяльності*. Суб'єкти економічної системи суспільства — промислові, сільсько-господарські, будівельні і транспортні підприємства, різні організації, установи та заклади, окремі індивіди — обмінюються між собою горизонтальними — матеріальними, інформаційними і грошовими потоками, з одного боку (тобто як партнери, як рівні сторони виробничого або іншого процесу), і вертикальними, насамперед інформаційними — з іншого (йдеться не про партнерські відносини, а навпаки, про відносини, пов'язані з управлінням народним господарством). Економічна система кожного суспільства має відповідний саме їй характер економічних зв'язків і потоків.

Останнім за рахунком, але не за значущістю джерелом руху економічної системи суспільства є *інтереси людей*. Саме інтереси спонукують людину до тих або інших дій, вони фактично є відображенням у свідомості будь-яких об'єктивних потреб.

Класифікація економічних систем

У класифікації економічних систем слід виокремити три основні критерії:

- домінуюча форма власності;
- технологічний спосіб виробництва;
- спосіб управління і координації економічної діяльності.

Уже йшлося про те, що *власність на засоби виробництва* — це ядро виробничих відносин, які є найглибшою сутністю економічної системи суспільства. Власність розрізняють за типом, формою і видом, починаючи від загальнодержавної до індивідуальної.

Другим критерієм класифікації економічної системи є так званий *технологічний спосіб виробництва*; йдеться не про феодалізм або капіталізм, а про рівень технічного розвитку певної країни. Змістом технологічного способу виробництва є поєднання засобів праці з матеріалами, технологіями, енергією, інформацією та організацією виробництва. Перехід від одного технологічного способу виробництва до іншого вирішальною мірою визначається змінами у характері засобів праці — верстатів, обладнання, приладів. Отже, *спосіб виробництва* і *технологічний спосіб виробництва* — різні політекономічні категорії. Спосіб виробництва — первіснообщинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний — пов'язаний з ладом тієї або іншої країни, це певна гармонія між виробничими відносинами і продуктивними силами. Коли йдеться про технологічний спосіб виробництва, то розглядають лише другу частину цієї діади — продуктивні сили. Країна може мати високий технологічний рівень, розвинену економіку і водночас бути надзвичайно відсталою щодо суспільного розвитку, обтяженою феодальними пережитками, наприклад, Саудівська Аравія.

Третій критерій класифікації економічної системи суспільства — *спосіб управління і координації економічної діяльності*. Йдеться про управління народним господарством усєї країни, складними галузевими і територіальними виробничими комплексами областей і районів, а також промисловими, будівельними, сільськогосподарськими, транспортними підприємствами, організаціями, установами, закладами, зокрема науки, мистецтва, культури, освіти, побутовими і торговельними підприємствами тощо. Таке управління забезпечує єдність і взаємну відповідність елементів і ланок виробництва, узгодженість і безперервність усіх видів виробничо-господарської діяльності з метою досягнення найкращих результатів для суспільства за найменших затрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, тобто досягнення високої економічної ефективності виробництва. Загальне керівництво народним господарством здійснює уряд, в Україні — Кабінет міністрів.

Оскільки економіка — складна і багатовимірна система, то в ній, залежно від кута зору, можна виокремлювати різні *суб'єкти економічних відносин*.

Якщо розглядати економіку під кутом зору руху товарів і доходів, то економічними суб'єктами є домашні господарства, підприємства-виробники, що постачають на ринок товари та послуги, держава, яка вилучає частину доходів домашніх господарств і витрачає кошти на придбання певних товарів і послуг.

Якщо розглядати економіку під кутом зору купівлі-продажу, то суб'єктами економічних відносин є продавець, який пропонує продукцію, і покупець, який формує на неї попит.

Якщо розглядати економіку під кутом зору організації ринкових відносин, то їх суб'єктами є банки, страхові компанії, товарні та фондові біржі, підприємства роздрібно й оптової торгівлі.

Якщо розглядати економіку під кутом зору відносин розподілу, то їх суб'єктами будуть одержувачі різних доходів: найманий працівник як власник зарплати, підприємець як власник прибутку, акціонер як власник дивіденду на акцію, міністерство фінансів (в Україні — Державна податкова адміністрація) як збирач державних податків.

Якщо розглядати економіку під кутом зору відносин власності, то їх суб'єктами є ті, хто володіють певними виробничими ресурсами. Власниками ресурсів можуть бути окремі особи, партнерські, акціонерні, приватні, державні і кооперативні підприємства, муніципальні і центральні органи державної влади.

Отже, що складнішим стає економічне життя суспільства, то більше буде різних дійових осіб (суб'єктів) економіки.

Саме суб'єкти економічної системи безпосередньо здійснюють перетворювальний процес у суспільстві, оскільки кожен з них має свої функції, обов'язки, права, відповідальність. Між економічними суб'єктами виникають певні відносини, утворюються зв'язки. Економічні суб'єкти у кожному суспільстві, у кожній країні виконують саме їм притаманні функції, не підміняючи одне одного, а всі разом утворюють багатобарвний економічний світ, де один залежить від іншого, де злагодженість дій корисна як окремому суб'єкту, так і народному господарству, економічній системі суспільства загалом.

Разом з тим за технологічним способом виробництва, тобто за рівнем розвитку продуктивних сил, економічні системи поділяються на такі підсистеми:

- доіндустріальне суспільство;
- індустріальне суспільство;
- постіндустріальне суспільство.

В економічній системі **доіндустріального суспільства** панує ручна праця, це доба мануфактури, що існувала у Західній Європі із середини XVI ст. і до останньої третини XVIII ст. Ця капіталістична кооперація ґрунтувалася на ремісницькій техніці і водночас на поділі праці. У результаті підпорядкування ремесла і сільської домашньої промисловості торговельному капіталу ремісники однієї або різних спеціальностей об'єднувалися в майстерні для виробництва певної продукції. Зазначений період передує великій машинній індустрії.

Згідно з теорією **індустріального суспільства**, авторами якої були французький соціолог Р. Арон, американський соціолог У. Ростоу та американські економісти Дж. Гелбрейт і С. Кузнець, найсуттєвішими ознаками такого суспільства були машинна праця, використання всіма розвиненими країнами, незалежно від їх ладу, сучасних наукових відкриттів у виробництві, переміщення центру ваги із сільського господарства до промисловості, урбанізація тощо. У Радянському Союзі відкидали цю теорію, називаючи її буржуазно-апологетичною, оскільки для неї характерний технологічний підхід до економічних явищ, а відтак “ігнорування протилежного характеру виробничих відносин капіталізму і соціалізму за зовнішньої схожості галузевої структури народного господарства”.

Серед економічних систем суспільства за рівнем розвитку продуктивних сил виокремлюють також **постіндустріальне суспільство**. Таке суспільство характеризується високим рівнем комп'ютеризації й автоматизованої праці. Комп'ютеризація докорінно змінює інформаційні функції, перетворює інформатику на елемент технологічного процесу, один з найважливіших факторів збільшення продуктивності праці. Комп'ютеризація широко застосовується у виробництві і невиробничій сфері, вносить радикальні зміни в діяльність з управління суспільними процесами.

Структура економічних відносин

Економічні відносини, на відміну від виробничих відносин, які існують у виробництві, виробничих галузях, включають також відносини у нематеріальній сфері.

Економічні відносини поділяються:

- на організаційно-економічні;
- соціально-економічні;
- техніко-економічні.

Організаційно-економічні відносини мають місце у конкретних галузях народного господарства, наприклад, у торгівлі, громадському харчуванні, науці, освіті тощо. Самі ці галузі є предметом конкретних економічних наук. Організаційно-економічні відносини — це відносини у сфері кредиту, фінансів, маркетингу, менеджменту, грошового обігу, бірж тощо. До них належать форми і методи господарювання, ринкова система, підприємництво, товарно-грошові відносини.

Соціально-економічні відносини охоплюють питання забезпечення інтересів людей, окремої людини. Всі економічні процеси, що відбуваються у суспільстві, повинні забезпечити поліпшення життєвого рівня народу. Людина — мета суспільного виробництва, і соціально-економічні відносини не повинні використовувати людину лише як виробника, як “фактор виробництва”, як *homo oeconomicus* (економічна людина). Людина — не засіб, а кінцева мета створення матеріальних благ. Не людина для виробництва, а навпаки, виробництво для людини. Необхідно побудувати такі соціально-економічні відносини, щоб інтереси переважної більшості населення країни відображали стан її економіки.

Техніко-економічні відносини стосуються насамперед виробничо-господарської діяльності матеріальної сфери, підприємств, їх підрозділів та об'єднань, їх впливу на виробничо-господарську практику розвитку техніки, технології й організації виробництва. Техніко-економічні відносини охоплюють також питання використання виробничих потужностей галузей та їх складових — заводів, шахт, будмайданчиків, залізничних, тролейбусних і трамвайних депо, сільгосп-підприємств тощо, використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії. Ці відносини відображають найважливіші сторони роботи підприємства в тісному взаємозв'язку з технікою і технологією виробництва, найповнішу характеристику технічного, організаційного й економічного становища на цьому підприємстві, ступінь концентрації, спеціалізації, механізації та автоматизації виробничих процесів, застосування прогресивних технологій.

Уже йшлося про субординацію структурних елементів економічної системи. Оскільки остання не є сукупністю індивідуальних виробників одного рівня, розрізняють чотири *рівні економічної системи суспільства*:

- глобально-економічний;
- макроекономічний;
- метаекономічний;
- мікроекономічний.

Глобально-економічний рівень економічної системи включає світову (планетарну) економіку й економіку міждержавних об'єднань (СНД, ЄС, ВТО, АСЕАН і т. ін.). До цих двох суб'єктів глобально-економічного рівня економічної системи як власні суб'єкти належать міжнародні і міждержавні фінансово-економічні інститути (Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Європейський банк реконструкції і розвитку, Європейський валютний фонд, фінансово-промислові групи, транснаціональні корпорації, світові підприємницькі мережі та ін.).

Макроекономічний рівень стосується економік окремих країн та їх суспільно-державних інститутів.

Найбільшу кількість суб'єктів охоплює **метаекономічний рівень**, до якого належать економіка територіально-регіональних комплексів, галузева економіка, економіка окремих ринків (товарного, ресурсного, робочої сили тощо), економіка ринкових інфраструктурних підсистем (банківської, фінансової, податкової, грошової). Всі ці види економік, у свою чергу, складаються з територіально-регіональних і галузевих об'єднань, вільних економічних зон, територіально-виробничих комплексів, інфраструктурних інститутів окремих ринків, банківських і біржових об'єднань.

Мікроекономічний рівень пов'язаний з локальною й індивідуальною економікою, до якої належать підприємства, фірми, організації, заклади, установи, окремі індивіди, родини, домашнє господарство, тобто тут водночас перебувають потужні підприємства, середній і малий бізнес.

Насамкінець розглянемо типи економічних систем суспільства. Нині налічується чотири *типи економічних систем* суспільства:

- адміністративно-командна економіка;
- перехідна економіка;
- ринкова економіка;
- змішана економіка.

Категорія "**адміністративно-командна економіка**" була введена у науковий обіг відомим російським економістом Г. Поповим. Адміністративно-командна модель господарювання сформувалася у 30-х роках ХХ ст. спочатку в СРСР, а відтак була поширена на всі країни соціалістичного табору. Ця модель заснована на соціалістичній ідеї необхідності панування державної власності на засоби виробництва, одержавлення всього народного господарства і централізованого планування. За цієї моделі існує затратний механізм, що пускає на вітер національні ресурси, а також дисбаланс між платоспроможним

попитом і наявністю товарної маси, дефіцит усього і вся, інакше кажучи, пусті полиці у магазинах продовольчих і непродовольчих товарів.

У країнах, де склалася адміністративно-командна економічна система, відсутній інтерес до високопродуктивної праці, існує зрівнялівка в оплаті праці, поширені карткова система на продукти харчування, талони тощо. За такої системи ігнорується дія об'єктивних економічних законів, нормальний товарно-грошовий обіг, існує жорстке ієрархічне підпорядкування всіх суб'єктів господарювання.

У країнах з *перехідною економікою* відбувається трансформація адміністративно-командної системи в ринкову. Вже не будучи плановою, вона ще не набула характеристик ринкової системи. Старі механізми вже не спрацьовують, а нові впроваджуються нелегко; взагалі цей перехід супроводжується опором старого, відбувається не без проблем, складно. Перехідний стан економіки можна аналізувати з позицій системи категорій і законів його функціонування або вивчаючи шляхи, програми і системні заходи з послідовної трансформації централізованої планової економіки у ринкову.

Незвичність, складність трансформації полягає в тому, що виникнення цивілізованих ринкових інститутів відбувається у ще неринковому просторі, до того ж переобтяженому старими звичаями і традиціями, скажімо, колективістськими принципами господарювання, відсутністю історичних традицій приватної власності на землю, як це має місце у нашій країні (виключаючи, проте, Західну Україну). Зрозуміло, що у різних країнах перехідний період від адміністративно-командної до ринкової економіки відбувається по-різному, з урахуванням специфіки країни, результативності заходів її керівництва.

Для побудови в країні *ринкової економіки* потрібно вирішити такі завдання:

- докорінно змінити відносини власності, для чого необхідно взяти функції управління у держави і передати їх безпосередньо підприємствам, здійснити приватизацію, тобто змінити власника засобів виробництва за допомогою трансформації державної власності у приватну, запровадити різні форми власності;
- сприяти поширенню товарно-грошових відносин;
- сформувати ринкову інфраструктуру, нові механізми створення господарських зв'язків;
- здійснити демонополізацію економіки як найважливішу передумову впровадження конкуренції й досягнення ринкової рівноваги;

- лібералізувати ціни за допомогою скасування державного контролю за ціноутворенням і створення умов для формування цін, які цілком відповідають попиту і пропозиції на товари і послуги;
- досягти фінансово-економічної стабілізації за допомогою здійснення жорсткої грошово-кредитної політики з метою обмеження обсягу грошової маси в обігу;
- провести реформу соціальної підтримки населення, особливо найменш захищених його верств, що сприяло б адаптації до нових умов життя;
- здійснити структурну перебудову народного господарства;
- забезпечити особисту свободу громадян, ухвалюючи відповідні правові акти, закони і норми господарської діяльності.

Що розвиненіша у країні ринкова економіка, то вищий життєвий рівень її населення. Так, середній розмір вкладу громадян у банках становить: в Україні — 40 дол., Польщі — 4000 дол., Японії — 40000 дол.

Змішана економіка склалася у високорозвинених країнах, де крім пануючої приватної капіталістичної власності досить значною є частка державного сектору в народному господарстві. Про це переконливо свідчить практика Західної Європи. Скажімо, державний сектор Франції охоплює близько третини її економічного потенціалу, до нього належать потужні банки, зокрема “Креді Ліоне” та “БНП”, виробник сучасних засобів зв’язку концерн “Телеком”, компанії-гіганти “Рон-Пуленк” (хімічна продукція), “Томпсон” (електроніка, військова продукція), “Бюль” (комп’ютери, інформатика), “Ельф-Акітен” (видобуток і переробка нафти), найбільші страхові товариства “УАП”, “АДЖ”, авіакомпанія “Ер-Франс”. В Італії державна власність охоплює 50 відсотків економіки, там існує навіть міністерство державної участі в економіці. У Швейцарії, Франції та Німеччині з великою ефективністю працюють державні залізниці. Відомий шведський легковик “Вольво” виробляють на державному підприємстві.

Криза, а відтак і крах адміністративно-командної системи — неzapеречне свідчення того, що попри будь-які відхилення від магістральної ходи людства сама економічна система суспільства у кожній країні зрештою неминуче спрямить у потрібному напрямі, у напрямі створення високорозвиненого народного господарства, досягнення високого рівня продуктивності праці, матеріального добробуту і соціальної захищеності людини.

Контрольні питання

1. У чому полягає сутність економічної системи суспільства?
2. Назвіть структурні елементи економічної системи.
3. Які принципи побудови економічної системи?
4. Що є джерелами руху економічної системи?
5. На яких принципах заснована класифікація економічних систем?
6. Розкрийте зміст класифікації економічних суб'єктів.
7. У чому полягає поділ економічних систем за рівнем розвитку продуктивних сил?
8. Яка структура економічних відносин?
9. Які є рівні економічної системи суспільства?
10. Перелічіть типи економічних систем.

1.4. Відносини власності

1. Поняття відносин власності.
2. Власність у змішаній економіці.
3. Роздержавлення власності — центральна проблема перехідної економічної системи.

Поняття відносин власності

Основою ринкової господарської системи як у певний спосіб упорядкованої системи зв'язків між виробниками і споживачами матеріальних благ є відносини власності. Проблема власності виникає через *економічну діяльність*, що визначає особливий кут зору, під яким потрібно розглядати відносини власності.

Відносини власності — це складний комплекс відносин, що виникають і розвиваються між людьми в процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання економічних благ. Слід розрізняти економічний і юридичний аспекти цього поняття. Особливість аналізу відносин власності полягає в тому, що їх розгляд крізь юридично-правову призму дає змогу зрозуміти місце і роль феномену власності в економічній системі суспільства. Економічну категорію “відносини власності” нерідко розглядають як відносини щодо привласнення матеріальних і духовних благ; відносини, що складаються між суб'єктами власності щодо привласнення засобів виробництва і результатів праці; відносини господарського використання майна; систему економічних відносин між людьми щодо привласнення речей і т. ін. Цей перелік можна було б продовжити.

У свою чергу економічним змістом привласнення є процес перетворення предметів і сил природи на умови життєдіяльності людей. Тому цілком логічним і виправданим є висновок, що в економічному розумінні відносини власності є частиною системи економічних відносин. Ці відносини виявляються в багатогранному комплексі явищ господарського процесу, в усіх його вимірах і на всіх рівнях. Тому для розкриття поняття відносин власності як економічної категорії потрібно проаналізувати всю систему економічних відносин між людьми, які використовують обмежені економічні ресурси для задоволення своїх потреб. Аналіз економічної діяльності, яка породжує комплекс відносин між її учасниками, є предметом вивчення економічної теорії.

Власність може бути публічною і приватною.

Відносини приватної власності виступають спочатку у формі певних історичних звичаїв. Один з теоретиків економічного лібералізму Ф. Хайєк вважає, що “...інститут власності від самого початку являв собою продукт звичаю (а судова практика і законодавство впродовж тисячоліть лише розвивали його)”. Інший відомий економіст Дж. Мілль зазначає: “Зведений до своєї основної суті, інститут власності полягає у визнанні за кожною людиною права на виключне розпорядження предметами, які ця людина, чоловік або жінка, створила своєю працею чи отримала або в дарунок, або за справедливою згодою без застосування сили чи обману від людей, які створили цю річ”.

Вивчення відносин власності, як вважає Дж. Мілль, базується не на констатації доцільності співіснування різноманітних форм власності, а на положенні про те, що основою ринкової економіки, в тому числі й змішаної економічної системи, є приватна власність, яка історично еволюціонує, характеризується якісними зрушеннями в подальшому соціально-економічному розвитку. Виробнича діяльність людей становить сутність економіки. Поняття “економіка” і “виробництво” — не синоніми, економіка існує тоді, коли виробництво засновано на економічних методах координації: коливаннях ринкових цін, конкуренції, динаміці прибутків і збитків тощо.

Відносини власності визначають форми організації економічного життя. Учасники економічного життя визнають один в одному відокремлених рівноправних власників. Вони обмінюються результатами своєї економічної діяльності на еквівалентно-компенсаційній основі. Адекватними такій формі організації економічного процесу є відносини приватної власності на ресурси і результати їх використання.

Економічні відносини власності

Економічні відносини власності реалізуються в правових формах, які визначають ставлення суб’єктів власності до її об’єктів. Наприклад, Закон України “Про власність” трактує право власності так: “Право власності — це врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження майном”.

Володіння означає фактичну належність об’єкта власності певному суб’єкту, без цього останні права власності — користування і розпорядження — не можуть бути реалізовані.

Користування характеризує процес набування властивостей майна — об'єкта власності її суб'єктом: виробниче застосування засобів виробництва або споживання економічних благ з метою задоволення потреб.

Розпорядження означає дії, пов'язані з фактичним здійсненням влади власника над об'єктом власності, відчуження майна від власника (застава, здавання в оренду, продаж, обмін, передавання в спадок, дарування тощо).

Розподіл прав власності

Розподіл прав власності опосередковує різні форми підприємницької діяльності. Певні права власності можуть бути розподілені між різними суб'єктами економічного процесу. Наприклад, володіння і користування майном може бути зумовлене економічною політикою держави. Орендар користується майном відповідно до договору, однак не може це майно відчужувати, тобто розпоряджатися ним. Водночас договір оренди може обумовлювати право орендаря передавати це майно в суборенду, а це означає надання йому певних прав розпорядження.

Відомі економісти Р. Коуз (лауреат Нобелівської премії з економіки 1991 р.), А. Алгіан, Г. Демец, Д. Норт та інші розробили один із сучасних напрямів економічної теорії — *неоінституціоналізм* і запропонували підхід з позицій розподілу прав власності. Автори цієї теорії оперують терміном “право власності”: власністю є не економічний ресурс, а частка прав з його використання. Права власності розуміють як санкціоновані державою поведінкові відносини між людьми, що набувають форми і сили юридичних законів. Ці відносини виникають з огляду на існування і використання економічних благ. Люди повинні дотримуватися законодавчо закріплених норм поведінки в своїх взаємодіях або ж зазнавати витрат у разі їх порушення. Отже, права власності — це своєрідні правила гри, прийняті в суспільстві. “Права власності — це права контролювати використання певних ресурсів і розподіляти витрати і вигоди, які виникають при цьому. Саме права власності — або те, що, на думку людей, є відповідними правилами гри, — визначають, у який спосіб у суспільстві здійснюються процеси пропонування і попиту”, — вважав П. Хейне.

Елементами права власності є:

- право володіння, тобто право виключного фізичного контролю над благами;

- право користування, тобто право використання корисних властивостей благ для себе;
- право управління, тобто право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання благ;
- право на дохід, тобто право володіння результатами від використання благ;
- право суверена, тобто право на відчуження, споживання, зміну або знищення блага;
- право на безпеку, тобто на захист від експропріації благ і від шкоди з боку зовнішнього середовища;
- право на передавання благ у спадок;
- право на безстроковість володіння благом;
- заборона на використання способом, що завдає шкоди зовнішньому середовищу;
- право на відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість стягнення блага на сплату боргу;
- право на залишковий характер, тобто право на існування процедур та інститутів, що забезпечують поновлення порушених повноважень.

Феномен власності пов'язано з фундаментальним положенням теорії про обмеженість економічних ресурсів щодо потреб, тобто з проблемою відносної рідкості ресурсів. Як писав один з класиків теорії маржиналізму К. Менгер, зрештою основою власності є існування благ, кількість яких менша порівняно з потребами в них. Тому інститут власності є єдино можливим інститутом вирішення проблем “невідповідності між потребою і доступною розпорядженою кількістю благ”. Отже, центральним моментом відносин власності стає система винятків із доступу до ресурсів, тобто відсутність вільного доступу до них. Тільки в такому разі між суб'єктами господарської діяльності виникають економічні відносини. Вільний, безперешкодний доступ до матеріальних ресурсів породжує ситуацію “нічийності” власності, коли об'єкт належить одночасно всім і нікому зокрема. Для забезпечення принципу винятку необхідна *специфікація прав власності*, тобто створення умов для набуття прав власності тими, хто здатний дістати з ресурсів більшу користь. “Якщо права на певні дії можуть бути куплені і продані, — зазначає Р. Коуз, — їх зрештою набувають ті, хто вище цінить даровані ними можливості виробництва або розваг. У цьому процесі права будуть набуті, поділені і скомбіновані у такий спосіб, щоб зумовлена ними ді-

альність приносила дохід, який має найвищу ринкову цінність”. Чітке визначення прав власності допомагає господарським суб’єктам приймати найефективніші рішення, оскільки всі позитивні і негативні результати їх діяльності позначаються на власникові. Стимул господарського суб’єкта прямо залежить від визначеності прав власника.

Економічною формою реалізації права власності на фактори виробництва є певний вид доходу. Відповідно до системи факторів виробництва — праця, капітал, земля, підприємництво — існує функціональний розподіл доходів у ринковій економіці: заробітна плата, процент, рента, прибуток. Власність визначає види доходу, їх створення і розподіл визначається ціновим механізмом ринку. Позитивний аналіз формування факторних доходів у науковій системі маржиналізму дає можливість дійти висновку, що відносини власності в ринковій економіці не пов’язані з поняттями експлуатації, законних або незаконних доходів, соціальної справедливості або несправедливості: власники факторів виробництва через деперсоніфікований механізм цін привласнюють результати виробництва у вигляді факторних доходів. Отже, відповідь на питання про об’єкти власності дає класифікація економічних ресурсів і похідних від них цінностей.

Структура власності у змішаній економіці

У реальній дійсності для вирішення основних економічних проблем суспільство використовує різні механізми. Основою соціально-економічної системи є відносини власності, що означає насамперед спосіб, за допомогою якого координується і спрямовується економічна діяльність людей. Йдеться про певний спосіб прийняття рішень з питань, що виробляти, на основі яких комбінацій обмежених ресурсів і технологій, для кого. Приватна власність, що виникла природним шляхом у процесі розвитку цивілізації, зумовила стихійний порядок координації економічної діяльності, який не виключає державного втручання в економічний процес. Таким стихійним порядком є ринок, де інформація, необхідна для прийняття рішень покупцями і продавцями, передається через цінові сигнали.

У реальній ринковій економіці діють два основні типи власності — приватна і державна. З урахуванням реалій змішаної економіки, яка характеризує сучасні господарські системи розвинених країн, а також якісних зрушень у відносинах приватної власності, що виявля-

ються в різноманітності її форм, приватну власність можна було б назвати недержавною. Отже, відносини власності в сучасній ринковій економіці є двополюсною системою. Причому ця система асиметрична в бік недержавних форм власності, чим забезпечується ринкове середовище. В цьому сенсі доречно навести вислів теоретика економічного лібералізму ХХ ст. австрійського професора Л. фон Мізеса: “Виробництво може спрямовуватися або ринковими цінами, або урядовою радою з управління виробництвом. Третього рішення немає. Неможлива третя соціальна система, яка була б ні соціалістичною, ні капіталістичною”. Недержавні форми власності, що виростають з приватної, зумовлюють властивий ринку спосіб координації економічної діяльності.

Форма власності визначається її суб’єктами, методами господарювання та способами привласнення умов і результатів економічної діяльності. Останні характеризуються комплексом соціально-економічних норм, що регулюють відносини юридичних і фізичних осіб з навколишнім світом.

Створення умов для розвитку різноманітних форм власності і підприємництва є одним з вирішальних чинників успіху в соціально-економічному і науково-технічному прогресі. Згідно з чинним законодавством, зокрема Законом України “Про підприємства в Україні”, існують такі організаційно-правові форми підприємств в Україні: 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.

Еволюція приватної власності за сучасних умов відбувається в напрямі становлення і функціонування колективно-приватного підприємництва. По-перше, це акціонерні товариства, які є найпоширенішою формою підприємництва в світовій економіці. Економічна природа, спосіб організації і діяльність акціонерного товариства демонструють процес “дифузії” власності, що означає формування економічних відносин унаслідок прямого поєднання власності і праці (у разі, коли працівник купує акції того підприємства, на якому працює). По-друге, це перетворення класичної приватної власності на так звану власність працівників. Мова йде про “народні підпри-

емства”, де власник обов’язково працює на підприємстві, яке йому належить. Внаслідок цього виникає високий мотиваційний ефект, що виявляється у вищому рівні ефективності виробництва. В основі таких змін у відносинах власності лежить науково-технічна революція, з якою пов’язані розвиток наукомістких виробництв, підвищення ролі працівників інтелектуальної праці, поява принципово нових технологій. За таких умов статус власника сприяє виникненню мотивації до праці з високою віддачею. Індивідуалізація власності на основі сучасної технологічної революції і деконцентрації виробництва приводить до того, що значна кількість людей задіяна в економічному процесі не як наймані працівники, а як господарі, що мають зовсім інші стимули до праці і беруть участь в управлінні підприємством. На сьогодні існує досвід організації “народних підприємств” в американському та європейському варіантах. Так, конгресом США за останню чверть ХХ ст. ухвалено понад 20 федеральних законів, спрямованих на стимулювання розвитку власності працівників. Рада Європейського Союзу розробила рекомендації з розширення програм переходу до власності працівників у всіх західноєвропейських країнах. Разом з тим спрощеним і таким, що не відповідає реаліям і потребам економічного розвитку, є уявлення про еволюцію відносин власності як однонаправленого процесу поступового вичерпування приватною власністю свого потенціалу, її самозаперечення як висхідного руху від найнижчих форм до найвищих. Саме різноманітність організаційно-правових форм підприємництва надає сучасній ринковій економіці характеру “змішаності”, що і забезпечило її переваги над адміністративно-командною системою.

Інтелектуальна власність

На ринку науково-технічних знань купують і продають продукти інтелектуальної власності. Саме вони стають визначальним елементом багатства країни, тим чинником, що формує потенціал подальшого економічного зростання. Тому одним з важливих завдань державної науково-технічної й економічної політики є розробка системи прав і охорони інтелектуальної власності, її інституціональне забезпечення. Нині в Україні працює дворівнева система управління інтелектуальною власністю: держдепартамент інтелектуальної власності в складі Міністерства освіти і науки України і Український інститут промислової власності. *Промислова власність* — це продукт

інтелектуальної діяльності в технічній і комерційній діяльності, який дає можливість його власнику виробляти товари, що вигідно відрізняються своїми споживними якостями від аналогів на ринку. Вона може бути об'єктом продажу, оренди та інших угод. Відповідно до Паризької конвенції з охорони промислової власності 1883 р. до неї належать: патенти на винаходи, промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування, зазначення походження товару, географічні найменування. Ці об'єкти використовують у міжнародному торговому обороті, вони існують у промисловості та інших галузях економіки — сільському господарстві, торгівлі тощо.

Правова охорона промислової власності здійснюється за допомогою подання заявок на конкретні об'єкти відповідно до норм міжнародного права. Основними напрямками роботи системи є вдосконалення процесу патентування для забезпечення юридичного захисту інтелектуальної власності і комерціалізація наукових винаходів. На останньому слід особливо наголосити: остаточну відповідь на питання про дієздатність юридично захищеного патентом продукту інтелектуальної власності дає ринок. Перетворення інтелектуального продукту на об'єкт приватної власності, забезпечення гарантій і чітке розмежування цих прав є важливою складовою правил гри в ринковій економіці. Розглядаючи питання інтелектуальної власності, слід наголосити і зробити висновок про роль приватної власності у формуванні ринкового середовища: ринковий критерій ефективності — прибутки і збитки — не умовний, а цілком реальний.

Роздержавлення власності — центральна проблема перехідної економічної системи

Перехід від командно-адміністративної системи до соціального ринкового господарства характеризується формуванням адекватної ринку різноманітності форм власності і підприємництва. Механізмами такого переходу є роздержавлення і приватизація власності. Незважаючи на відносно обмежене поле діяльності держави в економіках розвиненого ринкового господарства, роздержавлення набуло характеру загальносвітової тенденції. Основне завдання цього процесу полягає в тому, щоб провідні позиції в економіці посів приватний сектор, тобто недержавні форми підприємництва. Це пояснюється двома причинами.

По-перше, недержавні форми власності і підприємництва є основою ліберального конкурентного ринку, який, виконуючи властиві йому функції, забезпечує ефективний розподіл і використання економічних ресурсів.

По-друге, роздержавлення не тотожне залишенню економіки державою. Це насамперед позаринковий інститут, який повинен забезпечувати нормальні умови роботи ринкового механізму, рівність правил гри для всіх учасників економічного процесу, а також виконувати функції, зумовлені максимально необхідними межами втручання держави в економіку.

Роздержавлення є визначальним механізмом ринкової трансформації економіки України. Його наслідками є поява численної армії власників, демонополізація економіки, створення конкурентного середовища, стимулювання розвитку ринкової інфраструктури, підвищення якості і конкурентоспроможності товарів і послуг. Однак багато з цих наслідків є лише потенційними, тому що “одержавлення” і нині превалює над роздержавленням. Це підтверджує звіт про світову конкурентоспроможність 1998 р., який є результатом досліджень великої групи вчених з різних країн світу. В ньому 53 країни проаналізовані і розміщені згідно з їх успіхами у різних сферах. Щодо сфери державного управління й оцінки економічного середовища, то за позицією “адміністративне регулювання” Україна посідає 53-тє місце, “компетентність державного сектору” — 43-тє, “бюрократія” — 53-тє, “державна економічна політика (як незалежна від тиску груп з особливими інтересами)” — 52-ге, “відкриття нового бізнесу” — 47-ме, “захист іноземних інвестицій” — 53-тє, “контракти державного сектору” — 53-тє, “незалежність державної служби (від політичного тиску)” — 51-ше, “ухилення від податків” — 53-тє, “адекватність фінансового регулювання” — 53-тє, “загальна інфраструктура” (розвиток порівняно з сусідніми країнами) — 52-ге, “інвестиції в інфраструктуру” — 53-тє, “захист інтелектуальної власності” — 53-тє. Невикористований потенціал ліберальної економіки потребує здійснення реального роздержавлення такими способами: приватизація власності, лібералізація ринків, оздоровлення державного сектору, створення змішаних підприємств. На практиці використовуються комбінації цих способів, основними з яких є приватизація власності і лібералізація ринків.

Приватизація

Основна мета приватизації — передача об'єктів державної власності ефективному власнику, здатному налагодити ефективний менеджмент, а також здійснити інвестиції в розвиток виробництва, його модернізацію і технічне оновлення. Не менш важлива мета — поповнення державного бюджету, його дохідної частини на сучасному, грошовому етапі приватизації. В Україні існували різні погляди на здійснення приватизації. Згідно з першим усю державну власність необхідно поділити порівну між усіма громадянами. Такий підхід виходив з принципу соціальної справедливості, однак він суперечив основній меті приватизації. Суть другої позиції — передавання власності трудовим колективам. За такого варіанта від власності відразу усувалася б велика кількість людей, які працюють у бюджетній сфері, а також ті, хто ще або вже не працює, — студенти, пенсіонери.

Ще одна точка зору полягала в тому, що має бути один принцип: жодного роздавання, тільки продаж державою майна за гроші, в результаті чого з'являються реальні власники. Отримані від приватизації кошти використовуються на вирішення соціальних проблем, структурну перебудову економіки. Це найбільш радикальна і послідовна ринкова позиція, яка була втілена в окремих колишніх соціалістичних країнах — Східній Німеччині після її об'єднання із Західною, Угорщині. В умовах України нездоланими перешкодами на такому шляху руху до ринку були проблеми економічного та світоглядно-ідеологічного характеру: відсутність вільного вітчизняного капіталу, здатного брати участь у широкомасштабній грошовій приватизації, і неприйняття абсолютною більшістю населення таких реальні ринку, як приватна власність, бізнес тощо.

Також відома позиція, що зводилась до заперечення необхідності здійснення радикальних ринкових реформ, отже, приватизації в будь-яких формах і будь-яким способом. Тобто, економіка має бути планово-централізованою, базуватись на суспільній власності на засоби виробництва. Всупереч реальному досвіду ставка робилась на командно-адміністративну систему. З огляду на це доречно навести слова відомого угорського економіста Я. Корнаї: “Наприкінці середньовіччя людство перейшло до ринкової економіки, яка заснована на приватній власності. Це Перший Шлях. Радянський Союз був першою країною — за ним попрямували інші країни, які повернули на Другий Шлях, що привів до панування бюрократичної командної

економіки, заснованої на суспільній власності. Виявилось, що Другий Шлях веде в глухий кут. Хоча за кілька десятиліть було досягнуте значне економічне зростання, однак ціна його була жахливою: страждання людей, занепад низки галузей господарства”.

Основними напрямками приватизаційного процесу в Україні стали: сертифікатна приватизація, оренда з подальшим викупом майна трудовими колективами, затвердження переліку державних підприємств, які через їх загальнодержавну значущість не підлягають приватизації, і зрештою запровадження механізму грошової приватизації після остаточного завершення сертифікатної приватизації. Механізм грошової приватизації став її єдиною формою. Особливість розвитку процесу приватизації полягала в тому, що спочатку він здійснювався за різними зазначеними вище напрямками, згодом приватизація відбувалась за вирішальним і найпоспідовнішим з точки зору ринкових реформ методом.

Новий етап, втіленням якого стала Державна програма приватизації на 2000–2002 рр., по-перше, враховує індивідуальні особливості приватизації кожного підприємства, виходячи з його фінансово-економічного становища, ринкової цінності, інтересів національної безпеки і необхідності створення цивілізованих умов для участі інвесторів; по-друге, пропонує нові підходи до класифікації об’єктів з метою розмежування їх на потенційно привабливі і неліквідні; по-третє, передбачає збалансування інтересів громадян, підприємств, що приватизуються, держави в частині надходження коштів до бюджету і необхідності поглиблення ринкових перетворень.

Для підвищення зацікавленості інвестора у разі приватизації стратегічно важливих об’єктів продажу підлягає контрольний пакет акцій відкритого акціонерного товариства (ВАТ), який дає можливість юридичній або фізичній особі впливати на діяльність відповідного суб’єкта господарювання. Продаж контрольного пакета акцій здійснюватиметься за конкурсом або на відкритих торгах без визначення державним органом приватизації інвестиційних зобов’язань покупця. Переможцем стає учасник конкурсу, який запропонував найвищу ціну за пакет. У разі закріплення в державній власності пакета акцій в розмірі 50 % статутного фонду плюс одна акція Фонд державного майна України пропонуватиме на продаж за конкурсом єдиним пакетом усі акції, які не продано на момент прийняття рішення про конкурсний продаж. При цьому переможцю конкурсу за його бажанням може бути передано в управління пакет акцій, за-

кріплений у державній власності, або його частина, якщо таке зобов'язання держави було визначене умовами конкурсу. Через невиконання покупцем договірних зобов'язань договір купівлі-продажу може бути за рішенням суду розірваний, а об'єкт приватизації підлягає поверненню в державну власність.

Оздоровлення державного сектору за допомогою роздержавлення означає скорочення бюджетних витрат, відмову від списання кредитної заборгованості, скасування податкових пільг, використання принципів управління й оцінок ефективності капіталовкладень, що діють у приватному бізнесі, тощо. Результатом таких дій є поступова ліквідація неринкової обстановки, в якій існують державні підприємства, підвищення їх конкурентоспроможності, гнучкості, мобільності та ефективності. Такий захід, доповнений лібералізацією ринків, має сприяти демонополізації економіки і скороченню сфери державного підприємництва.

Контрольні питання

1. Чим відрізняються роздержавлення і приватизація?
2. Що таке розподіл прав власності?
3. Яка структура власності у змішаній економіці?
4. У чому полягає сутність інтелектуальної власності?
5. Поясніть, як здійснюється роздержавлення власності.
6. Охарактеризуйте шляхи приватизації.

1.5. Форми організації суспільного виробництва

1. Натуральна і товарна форми організації виробництва.
2. Товар і його властивості.
3. Теорії вартості. Альтернативна вартість.

Натуральна форма організації виробництва

Розвиток суспільного виробництва характеризує існування двох форм організації суспільного господарства — натурального і товарного виробництва. Історично першою формою економічної організації суспільного виробництва було натуральне виробництво. **Натуральне виробництво** — це така форма суспільного господарства, за якої продукти праці призначаються для задоволення власних потреб і споживання всередині господарства, де вони вироблені, і надходять в обмін унаслідок прямого розподілу. У натуральному господарстві економіка будувалася виходячи з внутрішньогосподарських потреб, для забезпечення життєдіяльності замкнутої економічної системи. Безперечно, це не виключає того, що окремі суб'єкти або общини інколи обмінювались певними продуктами праці. Але цей обмін був випадковим або таким, що серйозно не впливав на виробничу сферу і споживання.

Основні ознаки натурального виробництва — прямі економічні зв'язки, замкнутість, універсалізація праці.

За натурального господарства між виробництвом і споживанням існує прямий, безпосередній зв'язок, тобто вироблений продукт самими виробниками використовується і споживається; досить часто ці фази руху продукту (виробництво — споживання) взагалі співпадають. Усі виробничо-економічні процеси обмежені певною виробничою ланкою (сім'я, община), концентруються в замкнутих виробництвах. Суб'єкти не вступають в економічні відносини один з одним, оскільки основним завданням є самозабезпечення, тобто кожне господарство спирається на власні виробничі ресурси і забезпечує себе усім необхідним. У такому господарстві виконуються всі роботи — від видобутку сировини до виготовлення готової продукції та її споживання.

За натурального виробництва відсутній або незначно розвинений суспільний поділ праці. Натуральне виробництво найхарактерніше

для минулих, доіндустріальних етапів розвитку суспільства. Разом з тим воно не зникло остаточно і поширене в країнах, що розвиваються, або відновлюється за умови економічної кризи. Тенденція до натуралізації виробництва може виявлятися на окремих сучасних промислових і сільськогосподарських підприємствах, у певних регіонах.

Товарна форма організації виробництва

На зміну натуральному виробництву приходять товарне. Вже в період патріархату та розкладу общини за натурального виробництва вироблені для власного споживання продукти могли випадково обмінюватись. Виникає випадковий обмін; згодом якусь кількість продуктів стали виробляти не для власного споживання, а саме для обміну, з часом виробництво таких продуктів розширюється, обмін збільшується, виникає *товарне виробництво*, тобто виробництво товарів для обміну або продажу.

Основні умови виникнення товарного виробництва:

- суспільний поділ праці;
- економічна відокремленість товаровиробників.

Суспільний поділ праці виникає в період розкладу общинного ладу як відокремлення скотарства від землеробства, відокремлення ремесла від землеробства, а пізніше — як відокремлення торгівлі в самостійну сферу діяльності, виникнення нових галузей і підгалузей суспільного виробництва. Це уможливорює і робить необхідним обмін між виробниками, які спеціалізуються на певному виробництві. Але виникнення товарного виробництва зумовлено не лише суспільним поділом праці. Історії відомі слов'янські общини, де був суспільний поділ праці і не було товарного виробництва. Продукти праці стають товарами за умови, що вони виробляються для обміну незалежними, економічно відокремленими виробниками. Економічна відокремленість виробників спочатку виникає на основі їх конкурентної боротьби за виробництво і збут товарів, а згодом — на основі приватної власності на засоби виробництва та вироблені товари, адже обміняти можна лише те, що є власністю. Приватна власність забезпечує найповнішу економічну відокремленість товаровиробників, вони самі вирішують: що, як і для кого виробляти.

Проте запитання: “Що, як і для кого виробляти?” не було б проблемою, якби ресурси не були обмежені. “Якби можна було виробляти будь-який товар у необмеженій кількості, щоб людські потреби

були цілком задоволені, — вважає П. Самуельсон, — тоді не мав би великого значення той факт, що якийсь один товар вироблений у надто великій кількості. Тоді не мало б значення і нераціональне поєднання праці і матеріалів. Оскільки кожен міг би володіти всіма благами у необхідній кількості, не мало б значення і те, як розподіляються товари і доходи між різними індивідуумами та сім'ями.

Тоді не було б *економічних благ*, тобто товарів, які відносно рідкісні, і не було б потреби у вивченні економічної теорії або в тому, щоб “економити”. Всі товари були б безплатними, як повітря”.

Характерні ознаки товарного виробництва

Товарне виробництво характеризується такими ознаками:

- розвинена система суспільного поділу праці, коли кожен виробник спеціалізується на виробництві одного продукту;
- продукти виробництва випускаються як товари, тобто для задоволення потреб не самих виробників, а інших споживачів у результаті купівлі-продажу; виробництво відокремлюється від споживання, а виробник — від споживача, зв'язок між виробництвом і споживанням опосередковано фазами розподілу та обміну;
- обмін товарів відбувається на основі еквівалентності виробничих витрат (у товарах, що обмінюються), продаж товару свідчить про визнання праці, втіленої в цьому товарі, як праці суспільно корисної; виробничі відносини між людьми виявляються не прямо, а опосередковано, через товар або гроші, уречевлюються виробничі відносини.

На різних етапах розвитку товарного виробництва виникають специфічні і нові ознаки. Наприклад, Я. Корнаї об'єднує їх у такі основні принципи положення:

- можливість безперешкодного проникнення товаровиробників на ринок і виходу з нього в будь-який час;
- наявність чесної конкуренції на ринку та загальна її підтримка;
- вільне виникнення та охорона приватної власності;
- індивідуальна ініціатива та підприємництво як основні ознаки і рушійні сили ринкової економіки.

Отже, **товарне виробництво** — це така організація суспільного господарства, за якої виробничі відносини між людьми виявляються через ринок, через купівлю-продаж товарів. Кожен товаровиробник сам на свій страх і ризик приймає господарські рішення: що, де, коли і скільки виробляти, з ким здійснювати обмін і на яких умовах.

Моделі товарного виробництва

Еволюція товарного виробництва разом з розвитком виробничих сил і суспільним поділом праці зумовлює різноманітність його видів, які можна представити такими моделями:

I. *Модель простого товарного виробництва*. Як об'єкт аналізу розглядається дрібне, засноване на власній праці виробництво.

II. *Товарне виробництво вільної конкуренції*. Це універсальніша модель, вона характеризується тим, що розвиток економіки не обмежено жодною монополією. Тут домінує наймана праця. Господарська діяльність товаровиробника здійснюється в умовах конкуренції, при цьому він спирається тільки на ринкову кон'юнктуру, виходить лише з власних інтересів.

III. *Товарне виробництво організованого ринку*. Модель економіки вищого рівня. Поглиблений поділ праці і спеціалізація ускладнюють господарські зв'язки й об'єктивно зумовлюють необхідність координації і регулювання економіки. На цьому етапі розвитку ринкове самоврядування доповнюється державним регулюванням, що перетворює товарне виробництво на організовано-ринкове. Для глибшого усвідомлення змісту і закономірностей розвитку товарно-грошових відносин необхідно розглянути основні категорії цих відносин — товар і гроші.

Товар

Товарне виробництво функціонує не для задоволення власних потреб, а для обміну, і відповідно товаром є продукт, який виробляється з метою продажу. Слово “товар” з'явилося на Русі приблизно в XIII ст., воно було запозичене у кочовиків тюркських племен і означало “майно”, “добро”. Згодом товаром стали називати все, що йшло в споживання через купівлю-продаж: природні ресурси, роботу силу, послуги, інформацію.

У зарубіжній економічній літературі поняття “товар” має кілька визначень. Наприклад, американські економісти Г. Слоуен і А. Цюргер у “Словнику економіки” дають такі трактування:

- *commodity* (з англ. — предмет, товар) — будь-який предмет комерції або торгівлі;
- *economic good* (економічний товар) — усе зовнішнє стосовно людини, що має властивість корисності, може бути привласнено і є відносно дефіцитним;

- *free good* (вільний товар) — усе зовнішнє стосовно людини або те, що має властивість корисності і пропонування якого необмежене (повітря, сонячне світло тощо).

Із визначення товару можна зробити висновок, що він має дві властивості: по-перше, здатність задовольняти певну потребу людини і, по-друге, здатність обмінюватись на інші товари (рис. 1).

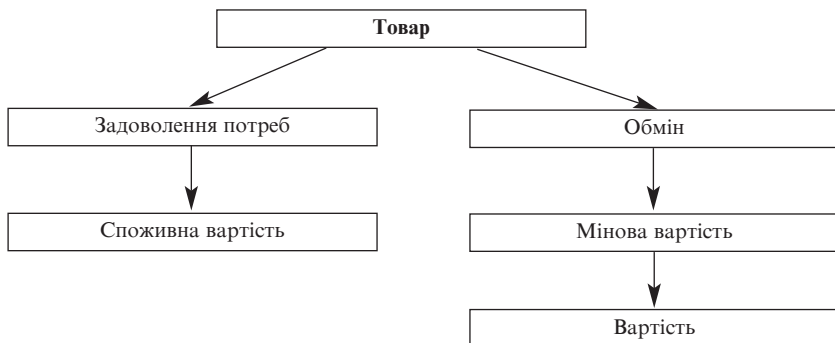


Рис. 1. Властивості товару

Споживна вартість

Здатність товару бути корисним людині, задовольняти її потреби називається *споживною вартістю*. Споживна вартість — це якісна визначеність товару, вона зумовлена фізичними, хімічними та іншими природними властивостями, якими її наділяє людина, виробник.

Споживні вартості задовольняють особисті потреби людини. Наприклад, одяг, житло, їжа задовольняють її матеріальні потреби, а картини, книги, музика — духовні. Інші споживні вартості задовольняють виробничі потреби, слугують для подальшого виробництва благ і послуг, це засоби виробництва. Споживними вартостями є як продукти праці, так і численні речі, дані природою (риба у водоймі, плоди дикорослих рослин тощо). Однак за умов товарного виробництва продукт праці набуває нових специфічних властивостей, які роблять його товаром. Споживну вартість товар може мати лише в тому разі, якщо він задовольняє потреби не самого виробника, а інших, тобто товар повинен мати *суспільну споживну вартість*. Це не означає, що кондитер не їсть тортів, але його власне споживання мінімальне порівняно з виробництвом цих товарів. В основно-

му виробництво націлене на продаж. Проте не кожна суспільна споживна вартість автоматично стає товаром. Наприклад подарунок, хоч і виготовлений для задоволення потреб іншої людини, не є товаром. Товар стає суспільною споживною вартістю лише в разі надходження у споживання через обмін. Товар має бути не тільки виготовлений для інших, й проданий іншим людям, тобто переданий на основі еквівалентного (рівноцінного) відшкодування. І, що не менш важливо, товаром може бути лише та річ, яка виготовлена чи опосередкована працею. Скажімо, риба, що плаває в озері або річці, стане товаром лише після того, як її виловлять, тобто здійснять певні витрати праці.

Споживна вартість — категорія історична. Окремі речі з часом втрачають свої корисні якості для людини і виходять з обігу (кам'яні сокири, праска на вугіллі). Людина замінює їх на інші, що у більшому ступені відповідають її новим потребам. По мірі розвитку науки і техніки люди відкривають у навколишньому світі все нові властивості речей і використовують їх, збільшуючи багатогранність споживних вартостей. На перший погляд, корисність¹ — це те саме, що і споживна вартість, тобто здатність товару або послуги задовольняти якісь конкретні потреби людини. Однак ці дві категорії відрізняються, якщо цю саму думку висловити інакше, наприклад, корисність — це задоволення, яке отримує людина від споживання товару або послуги. Отже, від об'єктивної економічної категорії споживної вартості як властивості товару ми перейшли до суб'єктивного її сприйняття споживачем, тому що корисність — поняття індивідуальне для кожної людини і тому дуже специфічне.

Однаковий товар з однією і тією самою споживною вартістю матиме різну корисність для окремих споживачів. Наприклад, цигарки мають різну корисність для людини, яка палить, і людини, яка байдуха для цього. Але і для одної, і для другої вони не перестають бути споживною вартістю, бо їх можна продати.

Корисності товарів або послуг відрізняються кількісно. Однак через суб'єктивність або емоційне сприйняття корисності конкретизація ступеня корисності двох різних товарів може відрізнятися тільки умовно.

¹ Відмінність споживної вартості і корисності важлива не так для характеристики товару або послуги, як для визначення ціни товару (послуги).

Мінова вартість

Споживні вартості відрізняються якісно. Їх не можна порівнювати, зіставляти, оскільки вони задовольняють різні потреби людини (кава — продукт харчування, легковий автомобіль — засіб пересування). Не можна порівнювати, що краще чи більше — кава або автомобіль. Такий підхід заводить у глухий кут. Але водночас усі споживні вартості стають товарами лише тоді, коли виступають об'єктом обміну між людьми. Обмін товарами може мати різні форми, але в будь-якому разі обмін — це дія, під час якої людина одержує або віддає одну річ в обмін на іншу. Кожен товар у разі обміну на товар набуває на ринку *мінової вартості*, тобто здатності, властивості обміну на інші корисні речі у певних пропорціях. Таке мінове співвідношення постійно повторюється в практиці на ринку. Однак, обмінюючи товари на ринку, прирівнюючи їх один до одного під час купівлі-продажу, ми звичайно замислюємося над тим, що приховано від наших очей: чому речі прирівнюють одну до одної і що лежить в основі кожної конкретної рівності. Для розуміння категорії мінової вартості, її зв'язку з ринком необхідно розглянути основні теорії вартості (цінності).

Теорія трудової вартості

Проблема вартості є дискусійною та багатогранною. Про це свідчить той факт, що її розробка, розпочата за часів Аристотеля, триває і нині. Згідно з теорією трудової вартості, розробленою Д. Рікардо (представником класичної школи політекономії) і розвинутою К. Марксом, вартість товару визначається кількістю праці, втіленої в ньому, тобто має трудову природу. Мірою самої праці стає робочий час, витрачений на виробництво товару. Щоб уникнути труднощів кількісного виміру вартості в її трудовому сприйнятті, К. Маркс повинен був ввести поняття “абстрактна праця”, “конкретна праця” і “суспільно необхідні витрати праці”.

Оскільки продукти відрізняються споживаними цінностями, праця відрізняється конкретним набором операцій. Отже, корисна праця, яка створює товари, що задовольняють потреби людей, витрачена в якійсь конкретній формі, — це *конкретна праця*. Тобто виробник виконує конкретні виробничі операції, використовує певні засоби праці та матеріали і виготовляє певні блага. Наприклад, будівельник використовує цеглу, бетонні плити, цементні розчини, підйомні

крани та інші засоби виробництва, щоб побудувати будинок. Таку працю, що створює товари, називають конкретною.

Проте і швець, і будівельник, і токар, незалежно від конкретної форми праці, витрачають фізичну силу, нервову і розумову енергію. Це друга сторона праці, яку називають *абстрактною* (від лат. *abstractio* — відтягнення, відвернення від його конкретної форми).

Не тільки продукт праці, а й сама праця є двоїстим процесом — процесом конкретної і абстрактної праці. Конкретна праця створює споживну вартість товару, абстрактна праця створює вартість (рис. 2).

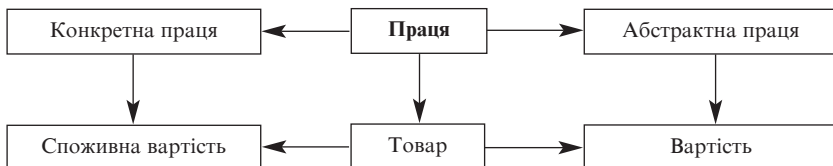


Рис. 2. Двоїстий характер праці, втіленої в товарі

Однак вартість товару формується витратами не власної праці окремого виробника, а суспільно необхідної праці. Наприклад, одні й ті самі сукні шийють різні кравці з різним умінням, кваліфікацією, відповідальністю. І коштують ці однакові сукні по-різному, наприклад, 80, 100 і 120 гр. од. Вочевидь, що покупця такі різні ціни на однакову продукцію не влаштовують. Товари з однаковими споживними вартостями мають коштувати однаково. Власне, так воно і є, тому що в основі вартості лежать суспільно необхідні витрати праці. Вони складаються з витрат праці, які здійснюються упродовж суспільно необхідного робочого часу з середнім умінням та інтенсивністю праці, за середніх умов виробництва, за яких виробляється основна маса продукції певного виду. Те, що вартість створюється не індивідуальною, а суспільно необхідною працею, має велике значення в економічному розвитку суспільства. Якщо за однакові проміжки часу суспільна праця створює рівновеликі вартості, то у разі зростання виробітку одна й та сама величина вартості припадає на більшу кількість товару. Відповідно, вартість виробу зменшується, товар стає дешевшим. У результаті розвитку науки і техніки, поліпшення організації праці продуктивність праці збільшується, і тією мірою, якою відбувається це підвищення, зменшується вартість одиниці то-

вару. Продуктивність праці є найважливішим показником, який характеризує рівень розвитку національної економіки.

Теорія попиту і пропозиції

Теорія попиту і пропозиції, розроблена Г. Маклеодом (Шотландія) і Дж. Стюартом (Англія), є спробою пов'язати теорію трудової вартості з реальною дійсністю, з ціною і грошима, з ринковими відносинами. Згідно з цією теорією вартість товару реально може виявитися лише в ціні, тобто в грошовому виразі. Ціна ж, у свою чергу, визначається співвідношенням попиту і пропозиції. Тому вартість товару визначається в певній сумі грошей, яка в кожен обумовлений момент конкретна залежно від співвідношення попиту і пропозиції на цей товар. Саме це положення теорії сприяло подальшій розробці загальної проблеми вартості.

Теорія трьох факторів виробництва

Французький економіст Ж. Сей у теорії “трьох факторів виробництва і трьох джерел доходу” обґрунтував гармонійну взаємодію і значення в процесі виробництва капіталу, праці і землі. Кожен з цих факторів у міру своєї корисності і цінності робить внесок у створення вартості. В сучасних умовах необхідно враховувати, що в процесі виробництва бере участь і четвертий фактор — *підприємництво*. Підприємець організовує фірму і керує її діяльністю, має власність, знання, вміння, професіоналізм тощо, тому має право на винагороду, оскільки бере участь у створенні вартості.

Теорія граничної корисності

Автори теорії граничної корисності — Г. Госсен (Німеччина), К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бьом-Баверк (Австрія). Сутність теорії полягає в тому, що вартість товару залежить від важливості і необхідності тієї потреби, яку він задовольняє, від його граничної корисності. Якщо блага є в достатній кількості, то хоч би якою була його сукупна корисність (наприклад, води), корисність останньої одиниці дорівнюватиме нулю. Оскільки немає значення, яку саме одиницю вважати останньою, то нулю дорівнюватиме будь-яка одиниця цього блага. І навпаки, якщо сукупна корисність усіх наявних благ (наприклад, діамантів) не дуже велика, то їх обмежена кількість робить

цінність граничного (останнього) екземпляра дуже високою, останній екземпляр має граничну корисність. Отже, що менше на ринку певного товару, вважають прихильники цієї теорії, то він дорожчий, то більша його цінність, але із збільшенням його пропозиції цінність такого товару зменшується. Ця теорія базується на співвідношенні попиту і пропозиції.

Теорія альтернативної вартості

Суть теорії альтернативної вартості полягає в тому, що перед тим, як купити товар, покупцю необхідно прийняти альтернативне рішення: який товар вибрати з безлічі пропонованих на ринку. Вибравши і придбавши один з них, він відмовляється від купівлі інших. Наприклад, є певна сума грошей, за які можна купити фрукти чи парасольку, зробити модну зачіску або піти в кіно. Покупець стоїть перед вибором і вирішує купити парасольку. Вартість купленого товару — це альтернативна вартість, вона дорівнює вартості товарів і послуг, якими жертвує покупець заради купівлі вибраного товару. При цьому споживача не цікавлять витрати виробництва цього товару, витрати праці на його виробництво та інші складові його вартості. Альтернативна вартість — це вартість благ і послуг, від яких відмовився споживач заради придбання певного товару або товарів. Це цінність товару з точки зору споживача, з урахуванням попиту покупця. Але це не означає, що альтернативна вартість не впливає на витрати виробництва або на заробітну плату. Чому працівник працює саме в конкретній фірмі, жертвуючи тією зарплатою, яку йому пропонують в інших фірмах? Заробітна плата на будь-якому робочому місці повинна бути альтернативною вартістю робочої сили, вона має бути такою, щоб працюючий не шукав іншого місця роботи. Альтернативна вартість застосовується і до послуг. Як формується тариф на зачіску? Розміри оплати цієї послуги мають бути такими, щоб перукарі не залишили це заняття і не перейшли в іншу галузь послуг.

Отже, *альтернативна вартість* — це вартість товару або послуги на основі поєднання об'єктивних і суб'єктивних факторів його руху від організації процесу виробництва до споживання. Альтернативна вартість формується при сукупному попиті, але впливає і на виробництво, і на пропозицію. Самі речі вартості не мають, її надають їм дії людей, пов'язані з цими речами у сферах виробництва і обміну. Сукупність цих дій і створює альтернативну вартість.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте основні ознаки натуральної форми організації виробництва.
2. Чим зумовлене виникнення товарних відносин?
3. Які визначальні ознаки товарної форми організації виробництва?
4. Поясніть, що розуміють під економічною відокремленістю виробників.
5. Чому виробники намагаються відокремитись у веденні свого господарства?
6. Який зв'язок між суспільним поділом праці й економічним відокремленням товаровиробників?
7. Чим відрізняються товар і продукт?
8. Які властивості товару?
9. У чому полягає двоїстий характер праці, втіленої в товарі?
10. Розкрийте теорії вартості (цінності).
11. У чому полягає сутність теорії граничної корисності?
12. Поясніть сутність теорії альтернативної вартості.

1.6. Сутність і еволюція грошей

1. Розвиток форм вартості і сутність грошей.
2. Функції грошей.
3. Альтернативні теорії грошей.
4. Грошовий обіг і його закони.

Проста, одинична або випадкова форма вартості

Насамперед потрібно сформулювати ознаки грошей. Вони повинні мати загальне (суспільне) визначення, слугувати засобом збереження вартості і на цій основі використовуватися як посередник при обміні товарів і послуг.

Грошова форма вартості — результат тривалої еволюції мінової вартості. Перш ніж виникли гроші, мінова вартість кілька разів змінювала свою форму. Історично першою була проста, одинична або випадкова форма вартості:

1 лантух збіжжя (товар A) = 1 сокирі (товар B).

Товар A відіграє активну роль, виражаючи свою вартість у товарі B , тому товар A перебуває у відносній формі вартості. Товар B виконує пасивну роль, оскільки служить виразом вартості товару A , протистоїть йому як еквівалент, тому другий товар B перебуває в еквівалентній формі вартості.

Проста, одинична або випадкова форма вартості — це така форма, за якої одному товару, що перебуває у відносній формі вартості, відповідає інший товар, що перебуває в еквівалентній формі вартості. Якщо поміняти товари A і B місцями, суть цієї форми вартості не зміниться.

Аналіз простої, одиничної або випадкової форми вартості свідчить, що вартість тут не може бути виражена безпосередньо в робочому часі. Вартість одного товару може бути виражена тільки опосередковано, через вартість іншого товару. В самому факті прирівнювання у певній міновій пропорції двох різнорідних товарів розкривається їх подібність.

Повна або розгорнута форма вартості

Розвиток суспільного поділу праці, зокрема відокремлення скотарства від землеробства, сприяв подальшому розвитку товарних відносин. Відбувся перехід від випадкового, епізодичного обміну до регулярного. Він знаменував також перехід від простої, одиничної або випадкової форми вартості до повної або розгорнутої, яку можна виразити так:

$$1 \text{ лантух збіжжя} = \begin{cases} 1 \text{ сокирі} \\ 3 \text{ вівцям} \\ 100 \text{ цеглинам.} \end{cases}$$

У результаті регулярного обміну мінові пропорції набували стійкішого характеру. Оскільки товар безпосередньо обмінювався на інший, а обмін між общинами (тобто колективний обмін) з розкладом первіснообщинного ладу поступився місцем індивідуальному обміну, останній наштотувався на певні обмеження. Наприклад, власник шкури тварини міг придбати зерно лише у тому разі, якщо вона не була йому необхідна. Тому обмін одного товару на інший нерідко був неможливий, вартість кожного товару не набувала остаточного, загальноприйнятого вираження. Для цього був потрібен товар, який мав би споживну вартість для всіх членів суспільства. У складнощах безпосереднього товарообміну знаходили свій зовнішній вияв внутрішні суперечності між товаром і товарним виробництвом, між споживною вартістю і вартістю, між конкретною й абстрактною працею.

Загальна форма вартості

Розвиток виробництва, поглиблення суспільного поділу праці, розширення кола обмінюваних продуктів привели до стихійного виділення товару, на який обмінювалися всі інші товари. Цей обмін здійснювався не лише для того, щоб придбати певний товар для власного споживання, а й для того, щоб обмінювати його на всі інші товари. Із зміцненням такого становища всі товари, що вироблялися, почали виражати свою вартість в єдиному товарі, який унаслідок цього перетворився на загальний еквівалент, тобто мав властивість загальної обмінюваності. Закономірний характер його появи зумовлений тим, що обмін перетворився на постійну життєву потребу. Розгорнута форма вартості перетворюється на загальну:

$$\left. \begin{array}{l} 1 \text{ сокира} \\ 3 \text{ вівці} \\ 100 \text{ цеглин} \end{array} \right\} = 1 \text{ лантуху збіжжя.}$$

Загальна форма вартості — це така форма, за якої безлічі товарів, які перебувають у відносній формі вартості, відповідає один товар, що перебуває в еквівалентній формі вартості. Тут багатьом товарам у відносній формі вартості протистоїть один загальний еквівалент, у споживній вартості якого виражають вартість усіх інших товарів. Абстрактна суспільна праця, що міститься у всіх товарах, виражається в одному і тому самому виді конкретної приватної праці.

Загалом потреба в загальному еквіваленті зумовлена тим, що на певному етапі розвитку продуктивних сил, коли обмін стає регулярним явищем і визначає умови життя певної частини виробників, розширення масштабів товарного виробництва загострює внутрішні суперечності товару, які розв'язуються через появу грошей. На цьому етапі розвитку виробництва й обміну роль загального еквівалента ще не була закріплена за певним товаром. На різних етапах історичного розвитку, у різних країнах і місцевостях роль загального еквівалента виконували найрізноманітніші товари. Це були переважно продукти масового виробництва, що відігравали вирішальну роль в економіці цих народів. Наприклад, у давніх греків роль загального еквівалента виконувала худоба, хутро і шкіра — у скандинавських народів, чай — у Монголії, сіль — у Судані й Абіссинії. На Русі тривалий час функцію загального еквівалента виконувало хутро куниць.

Грошова форма вартості

У процесі історичної еволюції товарного виробництва і товарного обміну відбувся перехід від загального товарообміну до грошової форми обміну і відповідно — від загальної форми вартості до грошової.

Відмінність загальної і грошової форм вартості полягає не в тому, який саме товар виконує роль загального еквівалента, а в тому, чи закріпилась ця роль за одним товаром. Якщо це сталося, то здійснюється перехід до грошової форми вартості, яку можна виразити так:

$$\left. \begin{array}{l} 1 \text{ сокира} \\ 3 \text{ вівці} \\ 100 \text{ цеглин} \end{array} \right\} = 1 \text{ граму золота.}$$

Золото, яке використовувалося в побуті первісних общин за 12 тис. років до н. е., стало загальним еквівалентом лише в середині XIX ст. Цьому передував тривалий процес поступової заміни товарів, які виконували роль товарних грошей, металами: залізом, оловом, свинцем, міддю, сріблом.

Перші золоті монети запровадив лідійський цар Гілес (VII ст. до н. е.). Слово “монета” вперше з’явилося як титул богині Юнони в 279 р. до н. е., в Римі при її храмі (Юнони Монети) карбувалися гроші. Протягом багатьох століть функцію загального еквівалента відіграло срібло, яке згодом поступилося місцем золоту. Тривалий час у різних країнах використовували обидва благородні метали. При цьому між ними існувало суворо визначене кількісне співвідношення. Так, англійська грошова одиниця фунт стерлінгів раніше була повновагим фунтом срібла, про що свідчить її назва. Остаточно загальним еквівалентом золото було визнане в основних країнах Європи в середині XIX ст., дещо пізніше — в Німеччині, в Росії золота валюта була запроваджена реформою 1897 р.

Сутність грошей

Зрештою саме золото стало виконувати роль грошей, це пояснюється тим, що завдяки своїм природним властивостям (однорідність, подільність, компактність, транспортабельність, добре зберігається) воно придатніше для виконання суспільної функції загального еквівалента. З появою грошової форми вартості товарний світ розпадається на товар і гроші — зовнішню протилежність, в якій виражається внутрішня суперечність товару — суперечність між споживною вартістю і вартістю.

Перехід від однієї форми вартості до іншої відбувається в результаті поглиблення суперечностей товарного виробництва й обміну. Такий перехід означає істотні зміни у формі вартості, а разом з тим і в суспільній формі товару. Свого часу золото було звичайним товаром. Після виокремлення з товарного світу золото як гроші перебуває завжди у стані еквівалентної форми вартості. А це означає, що в його споживній вартості виражається вартість усіх інших товарів; затрачена на його виробництво конкретна праця є безпосереднім втіленням абстрактної праці; затрачена на його виробництво приватна праця — безпосереднім втіленням суспільної праці. Грошовий товар, крім своєї звичайної споживної вартості, набуває додаткової

споживної вартості, пов'язаної з його суспільною функцією. Завдяки своїм природним властивостям золото слугує матеріалом для виготовлення ювелірних виробів, протезування зубів тощо. Як гроші золото має загальну споживну вартість — здатність обмінюватися на всі інші товари і тим задовольняти будь-які потреби його власника.

Аналіз розвитку форм вартості показує, що гроші — це категорія товарного виробництва і товарного обігу. Вони мають товарне походження і виражають певні виробничі відносини між товаровиробниками щодо обміну продуктами праці через ринок. У грошах як загальному еквіваленті безпосередньо втілено суспільний характер праці. Вони дають змогу вимірювати суспільні витрати й отримані результати. Визначення грошей як особливого товару, що служить загальним еквівалентом, розкриває не всю суть цієї категорії, а лише її найважливіший бік. Суть грошей розгорнуто і системно втілюється в їх функціях.

Функції грошей

В економічній теорії щодо грошових відносин склався неоднозначний підхід до визначення функцій грошей. Д. Рікардо віддавав перевагу функції грошей як засобу обігу: “Гроші є товаром, ...що служить загальним засобом обміну”. К. Маркс аргументував існування п'яти функцій грошей — міри вартості, засобу обігу, нагромадження і платежу, а також світових грошей. У підручниках з економіксу вказується, що гроші виконують функції засобу обігу, міри вартості й засобу її збереження. Окремі автори визначають гроші як засіб нагромадження.

Міра вартості

Якщо виходити з того, що гроші за своєю найглибшою сутністю виступають в обігу товарів як засіб реалізації вартості цих товарів, то цілком логічною є теза, що вихідною й водночас центральною у системі грошових відносин є функція **міри вартості**. Вона полягає у тому, що вартість усіх товарів виражається в грошах, оскільки у товарах і грошах втілено абстрактну працю, причому певну її кількість. Тому за допомогою грошей порівнюється вартість різних товарів. Вартість товару, виражена у грошах, є його *ціною*. Цю функцію гроші виконують як уявні в думках або ідеальні гроші. Інакше кажучи, власник товару перш ніж продати товар прирівнює його до певної кількості золота, тобто визначає ціну. Але це не означає, що

гроші роблять товари порівнянними. Основою порівнянності товарів є уречевлена у них суспільна праця.

Оскільки на виробництво різних товарів витрачається неоднакова кількість праці, то їх вартість виражається у різних кількостях золота. Вагова кількість металу, прийнятого у певній країні за грошову одиницю, є *масштабом цін*. Він слугує для вимірювання різних кількостей золота, його маси, а золото як міра вартості служить для вимірювання вартості всіх інших товарів. Держава юридичним актом закріплює *грошову одиницю*. Для зручності вираження цін різних товарів грошову одиницю у свою чергу поділяють на рівні кратні між собою частини. Наприклад, гривня поділяється на 100 копійок, долар США — на 100 центів, єна — на 100 сенів і т. ін.

Початкові грошові одиниці та їх назви, як правило, були пов'язані з певною вагою благородних металів. Однак з часом масштаб цін усе більше відривається від справжньої ваги благородного металу у грошовій одиниці. Це зумовлено тим, що з переходом від срібла до золота як грошового металу і витіснення золотом срібла у функції міри вартості стара назва залишилася, хоча вона вже означала не фунт срібла, а значно меншу кількість золота, яка за вартістю дорівнювала фунту срібла. Також причинами цього є “псування” монет державною владою через зменшення їх золотого вмісту, зношування монет та ін.

Ціна товару за умов рівності попиту і пропозиції залежить, по-перше, від вартості товару і, по-друге, від вартості золота. Вона перебуває у прямо пропорційній залежності від вартості товару й обернено пропорційній — від вартості золота.

Засіб обігу

Функція грошей як **засобу обігу** полягає в тому, що її виконують, по-перше, не ідеальні, а реальні гроші, по-друге, повноцінні та неповноцінні гроші. Оскільки реальні гроші як засіб обігу весь час переходять з рук у руки, виступаючи посередником при обміні товарами, то можна використовувати і неповноцінні гроші. Після тривалого перебування в обігу монети втрачають частину своєї ваги. Незважаючи на це, вони продовжують бездоганно функціонувати як засіб обігу, тобто як повноцінні гроші. З огляду на це в багатьох країнах почали випускати неповноцінні гроші, замінюючи золото на срібло, мідь, “псувати” монети. Згодом з'явилися паперові гроші.

Поява прообразу паперових грошей припадає на I тис. до н. е. Тоді у Китаї з'явилися гроші, виготовлені із шкір білих оленів, усі білі олені перебували тоді у власності імператора. В XIII ст. відомий мандрівник Марко Поло побачив у Китаї гроші, виготовлені із перетвореної на драгли внутрішньої частини деревної кори (паперу). Вони мали форму чотирикутних пластинок з особливими знаками та печатками, різну купівельну спроможність і були обов'язковими до приймання.

Паперові гроші не мають власної вартості (за винятком вартості паперу й обробки), а тому, як і неповноцінні монети, є символом вартості. Держава, випускаючи паперові гроші, надає їм примусовий курс у законодавчому порядку і використовує їх як замітник повноцінних грошей. Оскільки гроші — це такий особливий товар, на який можна купити будь-який інший, вони стають загальним втіленням суспільного багатства, що товаровиробники прагнуть нагромаджувати.

Засіб нагромадження

Гроші виконують також функцію **засобу нагромадження**, або збереження вартості (утворення скарбів). Золото легко випадає з обігу, утворюючи скарб і зберігаючи (консервуючи) свою вартість, і так само легко у разі потреби повертається в обіг. За умов товарного виробництва значна частина металевих грошей, що перебуває у формі скарбу, надходить в обіг, а інша частина — залишає його. Крім того процес виробництва зумовлює необхідність нагромадження грошей і тимчасового вилучення їх із сфери обігу, адже кожен товаровиробник для придбання засобів і предметів праці має назбирати достатню суму грошей, а тому тією або іншою мірою він виступає нагромаджувачем скарбів. При цьому можуть нагромаджуватися не тільки золото або срібло, а й металеві та паперові знаки грошей. Періоди суспільних потрясінь і знецінення грошових знаків щодо благородних металів наочно демонструють фіктивність скарбів у формі неповноцінних грошей.

Засіб платежу

У результаті виникнення кредитних відносин між товаровиробниками гроші виступають засобом сплати боргового зобов'язання, виконують функцію **засобу платежу**. Продаж товарів у кредит означає відстрочення плати за нього. У такому разі гроші виконують свою роль ідеально, як *міра вартості*. Продавець стає кредитором,

а покупець боржником. Засобом обігу у таких відносинах є *вексель*, тобто торгове зобов'язання, здатне до настання строку платежу виконувати роль грошей. Вексель виписується на спеціальному вексельному папері, у його тексті зазначається місце і час видачі, кому і ким виданий, термін і сума платежів. Вексель скріплюється іменним підписом векселедавця (боржника), кредитор зветься векселедержателем. Комерційна угода, за якою виникає таке грошове зобов'язання, у векселі не зазначається. Векселі нарівні з грошима використовуються для взаємних розрахунків, виконують функції засобу обігу і засобу платежу. Векселедержатель може розраховуватися із своїм кредитором за допомогою одержаного векселя, поставивши на ньому свій іменний підпис. Векселі переходять з рук у руки і продовжують вексельний обіг. Однак вексель ще не може служити загальним засобом вираження суспільної праці, затраченої на виробництво товарів. Він виражає відносини окремих товаровиробників. Межі вексельного обігу дуже вузькі, оскільки кредит надається лише тим виробникам, платоспроможність яких не викликає сумнівів. Поглиблення суспільного поділу праці і розширення товарних відносин між виробниками передбачає, що кредит може бути надано будь-якій особі. На допомогу приходять банки, які виникли у середньовіччі. Банки скуповують звичайні векселі і розплачуються банківськими векселями, що мають назву банкнот — банківських білетів, тобто кредитних грошей. Тому замість звичайних векселів випускаються банківські, і векселедавцем є не окрема особа, а банк.

Світові гроші

В обігу між різними країнами гроші виконують функцію **світових грошей**, яку може виконувати лише золото. У цьому разі гроші, за словами К. Маркса, скидають із себе національні мундири. У функції світових грошей золото має потрійне призначення:

- функціонує як загальний міжнародний платіжний засіб. У світовій торгівлі розрахунки здійснюють переважно за допомогою заліку боргових зобов'язань банками; якщо платежі країни перевищують її надходження, то вона вивозить золото як засіб платежу;
- є загальним купівельним засобом, коли країна негайно оплачує товари золотом;
- є загальним втіленням суспільного багатства.

Як загальний купівельний засіб світові гроші функціонують у разі оплати міжнародної товарної угоди наявними грошима (наприклад,

придбання країною у надзвичайних умовах зерна, зброї тощо). Як загальне втілення суспільного багатства гроші у світовому обігу виступають тоді, коли багатство переноситься з однієї країни в іншу (при переказуванні підприємцями своїх грошей на зберігання за кордон, при наданні зовнішніх позик тощо). Для здійснення міжнародних платежів кожна країна потребує певного запасу золота, тому золото у вигляді скарбу одночасно є резервним фондом світових грошей.

Альтернативні теорії грошей. Металістична теорія

Існують різноманітні теорії грошей, найвідоміші з них — металістична, номіналістична, кількісна і товарна.

У металістичній теорії ототожнюються грошовий обіг і товарний обмін, а також стверджується, що золото і срібло за своєю природою є грошима, які у свою чергу є простим технічним знаряддям обміну. Зачатки цієї теорії виникли ще за античних часів, але найбільшого поширення вона набула в середні віки, в епоху першого нагромадження капіталу. Її розвивали, зокрема, каноніст Н. Орем (XIV ст.), меркантилісти В. Стаффорд (XVI ст.), Т. Мен і Ф. Галіані (XVII ст.). Меркантилісти пов'язували металістичну теорію з ученням про гроші як багатство нації. Таке уявлення про роль грошей відображало погляди купців, зайнятих у зовнішній торгівлі.

Металістична теорія містила низку помилок: ототожнення грошей з товарами, нерозуміння того, що гроші — товар особливого роду, загальний еквівалент усіх інших товарів. Її прихильники заперечували правомірність існування грошових знаків — замінників справжніх грошей. З поширенням паперових грошей металістична теорія поступово втратила своє значення.

Номіналістична теорія

Номіналістична теорія розглядає гроші як умовні знаки, що не містять внутрішньої вартості. Вона заперечує товарну природу грошей, розглядає їх виникнення як результат домовленості людей з метою полегшити обмін або як наслідок ухвалення державних законодавчих актів. Згідно з цією теорією, вартість грошей не залежить від їх матеріального вмісту і визначається лише найменуванням. Номіналістична теорія, на відміну від металістичної, розриває зв'язок

грошей з золотом. Об'єктивною передумовою виникнення номіналістичної теорії послужив перехід від зливкового золотого обігу до монетного, коли гроші почали приймати не за вагою, а за найменуванням. З виникненням паперових знаків грошей посилювався вплив цієї теорії. З подальшою демонетизацією золота номіналістична теорія стала пануючою теорією грошей. Перші уявлення про гроші як номінальні знаки для полегшення товарного обміну виникли в рабовласницьку епоху. Подальший розвиток номіналістична теорія одержала у XVIII ст. (англійські економісти Дж. Стюарт, Дж. Берклі та ін.), найдетальніше її розробили уже в XX ст. німецький економіст Г. Кнапп і австрієць Ф. Бендіксен.

Прихильником цієї теорії був і Дж. Кейнс та його послідовники. Дж. Кейнс оголосив золоті гроші “варварським пережитком”, а у випущених в обіг паперових грошах бачив важливий засіб забезпечення “ефективного попиту” і “цілковитої зайнятості”. Науковий опонент Дж. Кейнса американський монетарист М. Фрідмен поділяв думку видатного англійського економіста про суть грошей і вважав, що гроші — “експериментальна теоретична конструкція” і засіб регулювання ринкової економіки. П. Самуельсон вважав гроші “соціальною умовністю”.

Кількісна теорія

Кількісна теорія грошей виникла у XVIII ст. Її основоположники — французький просвітник і філософ Ш. Монтеск'є, а також англійський економіст Д. Юм стверджували: гроші не мають внутрішньої вартості, їх вартість, як і рівень цін, залежить від кількості грошей в обігу. Що більше грошей в обігу, то вищі ціни, і навпаки. Це твердження стосувалося як металевих, так і паперових грошей. Прихильники кількісної теорії повністю ігнорують функцію грошей як міри вартості, а також 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 дедалі більше поширювалася, оскільки дуже органічно пояснювала природу і закони обігу паперових грошей. За цих умов кількісна теорія стає керівництвом для регулювання грошової маси в країні як способу впливу на рівень товарних цін і на стан

господарської активності. Методи цього впливу розробив Дж. Кейнс, який вважав: збільшення в обігу грошової маси й обсягу кредитних ресурсів сприяє поживленню економіки, зростанню інвестицій і доходу і повній зайнятості. Нині кількісна теорія переживає другу молодість в економічному вченні монетаристів, глава яких М. Фрідмен розробив свій варіант кількісної теорії грошей.

Товарна теорія

Товарна теорія грошей ґрунтується на марксистському варіанті теорії трудової вартості. Вона розглядає гроші як товар особливого роду, що служить загальним еквівалентом для всіх інших товарів. Основні положення товарної теорії грошей співпадають з положеннями теорії трудової вартості і розглянуті у відповідному підрозділі. В сучасній економічній науці відбувається поєднання номіналістичної і кількісної теорії грошей, що дало змогу досить реально пояснити основні закономірності обігу паперових грошей, регулювання грошової маси, сутність інфляції та дефляції, виробити основні принципи антиінфляційної політики. Видатний український економіст М. Туган-Барановський, творець номіналістично-кількісної (кон'юнктурної) теорії грошей, вперше поєднав ці теорії ще на початку ХХ ст.

Грошова система. Типи грошових систем

Грошова система — це форма організації грошового обігу, що історично склалась у певній країні і закріплена законодавчими актами. Грошові системи сформувалися з утвердженням централізованих держав.

Нинішні грошові системи включають у 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 й умови безготівкового платіжного обігу; порядок обміну національної грошової одиниці на іноземну і валютні курси; органи, що завідують організацією грошового обігу.

Історично існували три типи грошових систем — біметалізм, монometалізм і система кредитних грошей. В основі грошової системи **біметалізму** є два метали — золото і срібло. Однак біметалізм виявився нежиттєвою системою, адже існування двох мір вартості супе-

речить сутності грошей як єдиного загального еквівалента. Тому у другій половині XIX ст. у більшості європейських країн і в США утвердилась система золотого монометалізму.

Система золотого **монометалізму** у своєму розвитку пройшла кілька етапів:

- система золотомонетного обігу;
- система номінальних грошових знаків (банкнот) із золотозливковим або золотодевізним стандартом;
- система паперово-кредитного обігу, основу якої становлять кредитні гроші, що не обмінюються на золото.

Система золотомонетного обігу — найдорожча, але разом з тим і найстійкіша грошова система. Усі функції грошей виконують справжні (золоті) гроші у формі монет. За такої системи не буває нестачі або 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. Унаслідок цього така грошова система має відносну стійкість і забезпечує необхідну еластичність грошового обігу.

Серед причин, що призводять до демонетизації золота (втрати золотом грошових функцій) і відмови від системи золотомонетного обігу, є велика інерційність такої системи (малорухомість, потреби у часі для здійснення грошових операцій). За значного зростання обсягів суспільного виробництва і товарного обігу стала відчуватись нестача грошового металу, наявні запаси золота перестали задовольняти зростаючі потреби у грошах для обслуговування внутрішнього і зовнішнього грошового обігу. До того ж обіг повноцінних монет значно збільшує витрати обігу.

На початку XX ст. на зміну золотомонетному грошовому обігу прийшла *система номінальних грошових знаків* (банкнот) з обмеженим обміном національних грошей на зливки золота (золотозливковий стандарт) або на девізи (золотодевізний стандарт). За золотозливкового стандарту золоті монети в обіг не випускаються, банкноти розмінюються на золото в результаті продажу золотих зливок за фіксованою державною ціною. За золотодевізного стандарту грошові знаки взагалі не обмінюються на золото, а фіксований курс національної грошової одиниці підтримується за допомогою купівлі-продажу іноземної валюти (девіз). За обох систем в обігу відсутні золоті монети, все монетарне золото концентрується в центральних банках

країни. Нині комерційні банки втратили право випускати власні банкноти, емісію банкнот здійснює лише центральний (емісійний) банк, який контролює держава.

Золотодевізний стандарт було запроваджено згідно з угодою між провідними державами світу, укладеною в 1944 р. у м. Бреттон-Вудс (США, штат Вермонт), тому цю грошову систему назвали Бреттон-Вудською валютною системою. Було запроваджено золотодевізний стандарт з американським доларом як провідною валютою, а також тверді (фіксовані) курси валют. Розвал системи золотодевізного стандарту відбувся наприкінці 60-х років, а з 1971 р. запроваджено так званий плаваючий курс валют. Відбувся перехід до системи паперових (кредитних) грошей, які не обмінюються на золото.

Система паперово-грошового обігу має специфічні ознаки і стала новим типом грошової системи. Її характерні особливості: основу системи становлять кредитні гроші (банкноти); золото вилучається з внутрішнього і міжнародного обігу, скасовується офіційний золотий вміст забезпечення грошової одиниці і розмін банкнот на золото; зменшується обіг наявних грошей (готівки) і значно зростає обіг безготівкових грошових коштів; відбувається повна монополізація випуску грошей державою; зростає значення державного регулювання грошового обігу.

У 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 виконувати функцію міри вартості навіть ідеально. Ця роль закріплюється за кредитними грошима, через них здійснюються розрахунки з кінцевим споживачем, купівля засобів праці і сировини, оплата праці тощо.

Отже, кредитні гроші, виконуючи функції повноцінних грошей, роблять грошовий обіг незалежним від золота. Золото перестає бути загальним еквівалентом для всіх товарів, його перестають використовувати при внутрішніх і зовнішніх розрахунках. Роль загального еквівалента дедалі більше закріплюється за кредитними грошима. Але на цьому еволюція грошової системи не закінчується. Нині відбувається перехід до системи "електронних" грошей, коли готівка відіграє малозначну роль.

Закон грошового обігу

Закон грошового обігу встановлює необхідну кількість грошей в обігу, це закон кількості грошей в обігу. Кількість грошей, необхідних для обігу, можна визначити за такою формулою:

$$\text{Кількість грошей} = \frac{\text{СЦ} - \text{К} + \text{П} - \text{ВП}}{\text{О}},$$

де СЦ — сума цін усіх реалізованих за рік товарів і тарифів за послуги; К — сума цін товарів, проданих у кредит; П — сума платежів за зобов'язаннями (за кредитом минулого періоду); ВП — сума платежів, що взаємно сплачуються; О — швидкість обігу грошей (середня кількість оборотів грошей на рік).

Закон обігу повноцінних грошей (золота) може бути виражений так: за певної суми вартостей товарів, що реалізуються за готівку, і платежів, що надходять (за вирахуванням тих, які взаємно сплачуються), і за певної середньої кількості оборотів маса грошей залежить від вартості грошового матеріалу (золота). Якщо, наприклад, вартість золота зменшилась унаслідок зростання продуктивності праці в золотодобувній галузі, то знадобиться відповідно більша його кількість, щоб забезпечити процес реалізації тієї самої маси товарів, адже ціни останніх зростуть.

В умовах золотомонетного обігу використовувалась необхідна кількість повноцінних грошей. Коли потреба в грошах зменшувалася, частина золотих монет випадала з обігу, перетворюючись на скарб; якщо ж потреба в грошах зростала, їх додаткова кількість із скарбу надходила в обіг. Якщо в сферу обігу випускається необхідна для обігу кількість паперових грошей, то паперові гроші функціонують так само, як і золоті, і мають таку саму купівельну силу. Але становище змінюється, якщо в обіг випускають більше грошей, ніж було б потрібно золотих. Паперові гроші, на відміну від золотих, не випадають з обігу, продовжуючи залишатись там. Тому вартість паперових грошей залежить від їх кількості в обігу, що й відповідає кількісній теорії грошей.

З наведеного вище впливає важливий принцип грошового обігу — грошова маса повинна відповідати потребам обігу. Підтримання рівноваги в економіці, збалансованості попиту і пропозиції значною мірою залежить від обсягу грошової маси.

Грошова реформа в Україні

Проголошення в серпні 1991 р. України незалежною державою зумовило необхідність запровадження повноцінної національної грошової одиниці (валюти). Такою грошовою одиницею стала гривня. Назва української грошової одиниці бере початок ще від доби Київської Русі. Гривнева купюра використовувалася також як грошова одиниця Української Народної Республіки, закон про її випуск було прийнято Центральною Радою 1 березня 1918 р. Отже, назва української валюти “гривня” має глибоке історичне коріння, вона закріплена Конституцією України.

У 1992 р. у грошовий обіг в Україні було запроваджено тимчасову валюту, розраховану на перехідний період, — український карбованець, або купоно-карбованець. Саме на цій грошовій одиниці позначились усі наслідки високої інфляції 1992–1995 рр., спричиненої економічною кризою перехідного періоду. 25 серпня 1996 р. було проголошено здійснення в державі грошової реформи. Основними завданнями реформи були: заміна тимчасової грошової одиниці — українського карбованця на національну валюту — гривню; зміна масштабу цін відповідно до обмінного курсу українського карбованця і гривні; створення стабільної грошової системи і перетворення грошей на важливий стимулюючий чинник економічного та соціального розвитку держави.

Грошову реформу в Україні було здійснено з 2 по 16 вересня 1996 р. на цивілізованих неконфіскаційних засадах з оптимальними зручностями для населення. У перший день реформи за встановленим курсом (1 гривня обмінювалася на 100000 крб.) було перераховано у гривні ціни, тарифи, оклади заробітної плати, стипендії, пенсії, кошти на рахунках підприємств, установ та організацій, а також вклади громадян. Протягом 15 днів реформи в готівковому обігу одночасно вільно використовувалися гривні і карбованці з поступовим вилученням останніх. Після 16 вересня 1996 р. приймання карбованців за всіма видами платежів було припинено, і єдиним законним засобом платежу на території України з цього моменту стала гривня.

Контрольні питання

1. Сформулюйте вихідні ознаки грошей.
2. Перелічіть форми вартості.
3. Особливості повної або розгорнутої форми вартості.
4. Особливості грошової форми вартості.
5. У чому полягає сутність грошей?
6. Які функції виконують гроші?
7. Назвіть найвідоміші теорії грошей.
8. Що таке грошова система і які типи грошових систем існують?
9. Як визначити кількість грошей, необхідних для обігу?

1.7. Витрати виробництва і прибуток

1. Поняття витрат виробництва і прибутку.
2. Класифікація витрат.
3. Теорія прибутку.
4. Норма прибутку і рентабельність.

Економічна сутність понять “витрати” і “прибуток”

Витрати виробництва і прибуток є категоріями, безпосередньо пов'язаними з діяльністю фірми (підприємства). Їх розглядають як похідні від таких категорій, як вартість, додана вартість, необхідний продукт, постійний і змінний капітал тощо. Загалом витрати для підприємства можуть виражатися як сума постійного і змінного капіталу

$$K = C + V,$$

де K — витрати виробництва; C — постійний капітал; V — змінний капітал.

Ця формула є похідною від формули визначення суспільно необхідних витрат (вартості), під якими розуміють затрати минулої (уречевленої) і живої праці, необхідної суспільству для виготовлення одиниці товару за досягнутого рівня виробництва в нормальних (середніх) умовах. Суспільно необхідні витрати визначають вартість товару і дорівнюють

$$W = C + V + m,$$

де W — суспільно необхідні витрати; C — вартість спожитих засобів виробництва, або матеріальні витрати; V — вартість необхідного продукту, або витрати на оплату праці трудівників; m — вартість додаткового продукту.

Такий поділ умовний, адже в практичній діяльності підприємства витрати розглядають як цілісну величину ($C + V$) або *собівартість*. Собівартість — це те, скільки коштує виробництво товару/послуги підприємству. Додавши до цієї величини вартість додаткового продукту m , отримаємо формулу вартості товару або величини суспільно необхідних витрат на виробництво того або іншого товару. З точки зору підприємства формула вартості матиме такий вигляд:

$$W = K + P,$$

де $K = C + V$ (матеріальні витрати C плюс витрати на оплату праці працівників V), P — прибуток підприємства.

Грошова виручка від реалізації продукції становить *дохід підприємства*. Його складовими є матеріальні витрати C , витрати на оплату праці V і прибуток P . Дохід підприємства як сума грошової виручки за вирахуванням матеріальних витрат C є валовим доходом підприємства. Отже, валовий дохід підприємства — це додана або нова вартість ($V + m$). Частина валового доходу йде на покриття витрат з оплати праці, а інша частина становить чистий дохід підприємства або його прибуток. Інакше кажучи, *прибуток* — це сума коштів реалізованої продукції за вирахуванням витрат на собівартість продукції. Підрахований у такий спосіб прибуток називають балансовим, тобто таким, що перебуває на балансі підприємства.

Баланс підприємства (від фр. *balance*, букв. терези) — це система показників, що характеризують наявність матеріальних, трудових, грошових ресурсів та їх використання. З балансового прибутку підприємство здійснює різні виплати: сплачує податки, борги, проценти тощо. Балансовий прибуток, зменшений на величину зазначених виплат, утворює чистий прибуток підприємства, який залишається у його розпорядженні і є основою для формування фонду розвитку виробництва, науки і техніки, фонду заробітної плати, резервного фонду тощо.

У теорії витрат існує необхідність поділу витрат на суспільно необхідні та індивідуальні. Суспільно необхідні витрати є нормою або базовою величиною для порівняння витрат індивідуальних виробників. Поняття суспільно необхідних витрат, суспільно необхідної праці й індивідуальних витрат розглянуто у підрозд. 1.5.

В економічній літературі розрізняють також індивідуальні і суспільні (не плутати з суспільно необхідними) витрати. Якщо розглянути роботу, наприклад, металургійного комбінату, то до суспільних витрат належатиме, зокрема, компенсація соціально-економічних наслідків шкідливості цього виробництва.

Класифікація витрат

Економічна наука і практика господарювання використовують показник **собівартості продукції**. Якщо собівартість виразити у грошовій формі, це й будуть витрати виробництва. Вона показує, скільки коштує підприємству таке виробництво. Обчислюючи свої витрати з цих позицій, підприємство визначає їх загальну суму (собі-

вартість товарної продукції) і калькулює собівартість одиниці продукції. Залежно від функціонального призначення показника обчислюється розрахункова, фактична, виробнича і комерційна собівартість продукції.

Розрахункова собівартість відображає очікувані витрати, обчислені у період підготовки до виробництва того або іншого товару (послуги). При визначенні такої собівартості виходять з існуючого на час розрахунку рівня витрат. *Фактична собівартість* відображає справжній рівень витрат, що склався за підсумковий період, і включає всі витрати, в тому числі штрафи, пені, неустойки, збитки від стихійного лиха тощо. *Виробнича собівартість* складається з витрат на виготовлення товару та оплати праці управлінського і допоміжного персоналу. До *комерційної* собівартості належать виробнича собівартість і витрати, пов'язані з реалізацією товару (послуги).

Для вивчення змін у структурі витрат на виробництво товару (послуги) собівартість обчислюють за двома напрямками: за елементами витрат, за статтями калькуляції.

Елементи витрат — це однорідні за складом витрати: матеріальні, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування, витрати на матеріали і паливо та інші грошові витрати. Структура собівартості за елементами витрат характеризує загальний економічний стан підприємства, показує джерела перевитрат або економії, виявляє загальні потреби підприємства у матеріальних, трудових, фінансових ресурсах для їх подальшого збалансування з усіма розділами виробничої програми. Групування витрат за елементами витрат і співвідношення між окремими елементами визначає належність підприємства до конкретної галузі (енергоємна, трудомістка, фондомістка), загальну тенденцію формування витрат, а також шляхи їх скорочення. Наприклад, трудомісткими в Україні є галузі добувної, деревообробної промисловості. У структурі собівартості продукції підприємств цих галузей висока питома вага заробітної плати.

Групування витрат *за статтями калькуляції* відображає місце виникнення витрат і застосовується для планування, обліку та калькулювання витрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції та всієї товарної продукції. Формування структури собівартості за статтями калькуляції має іншу, ніж формування за елементами витрат, мету. За допомогою такої структури визначають вплив на величину собівартості, наприклад, перевищення термінів освоєння випуску продукції, втрат від браку та рекламаций тощо. Перелік статей

калькуляції, їх склад і методи поділу за видами продукції, робіт, послуг визначаються галузевими методичними рекомендаціями з питань планування, обліку і калькулювання собівартості продукції з урахуванням характеру і структури виробництва.

З метою планування, обліку та калькулювання витрат у вітчизняній практиці управління витратами нині діє така їх класифікація: за видом виробництва (основні та допоміжні); за видом продукції (на окремий виріб, групу однорідних виробів, замовлення, переробку, роботи, послуги); за статтями калькуляції (для калькулювання собівартості продукції та організації аналітичного обліку) й елементами витрат (для розрахунку проектного кошторису витрат і звіту витрат на виробництво); за місцем виникнення (цехові, виробничі тощо).

При переході на ринкові умови господарювання основна частина малих і середніх підприємств використовує спрощену номенклатуру калькуляційних витрат, включаючи до них *прямі* витрати — матеріальні, на оплату праці та інші; а також *непрямі* витрати на управління й обслуговування виробництва. Безперечно, розвиток ринкових відносин в Україні наблизить вітчизняну практику підрахунку витрат до існуючої на підприємствах (фірмах) зарубіжних країн, де крім аналізу власної діяльності здійснюється порівняльний аналіз витрат виробництва конкурентів, що дає змогу зіставити структуру витрат власного виробництва із структурою витрат конкурентів, виявити на основі такого аналізу переваги конкурентного виробництва, вжити заходів з поліпшення структури власних витрат, а також їх скорочення.

Економічний підхід до підрахунку витрат

Економічна теорія розглядає витрати з точки зору втрачених можливостей або втрачених благ, які можна було б отримати у разі використання тих самих ресурсів, але іншим альтернативним шляхом. Такі витрати для підприємства є неявними (альтернативними). Вони виявляються кожного разу, коли потрібно зробити вибір з будь-якого набору обмежених ресурсів, віддаючи перевагу одному над іншим, оскільки втрачається можливість скористатися вигодою ресурсу, який не вибрано.

Опанувати знання з аналізу витрат з позицій альтернативної вартості (ціни вибору) є важливим завданням сучасної економічної науки. *Альтернативний підхід* допомагає підприємству знаходити факторам виробництва ефективніше застосування, дає змогу підрахува-

ти можливі вигоду або втрати від вибору підприємством певного напрямку своєї діяльності. Альтернативний підхід до підрахунку витрат забезпечить підприємству довгострокову перспективу розвитку і стабільність доходів. Потрібно зазначити, що альтернативні витрати є не абсолютними або суспільними, а лише індивідуальними, вони можуть співпадати або не співпадати з бухгалтерськими.

Зовнішні і внутрішні витрати

З точки зору альтернативності витрати поділяють на зовнішні і внутрішні. Мета такого поділу — виявити найефективніший спосіб використання ресурсів, що перебувають у власності фірми (підприємства), і ресурсів, придбаних у постачальників.

Зовнішні витрати — це витрати підприємства, пов'язані з придбанням необхідних для його функціонування ресурсів. При цьому альтернативні витрати дорівнюють вигоді, яку могло б отримати підприємство, якби такі самі кошти використало для придбання іншого (альтернативного) ресурсу.

Внутрішні витрати — це витрати ресурсів, які є власністю підприємства (грошовий капітал, обладнання, підприємницькі здібності тощо). При цьому альтернативні витрати дорівнюють вигоді, яку може одержати підприємство у разі альтернативного використання власних ресурсів. Так, дохід від використання власного грошового капіталу у виробництві можна порівнювати з процентним доходом на такий капітал у банку, дохід від використання власного обладнання — з доходом від здавання його в оренду і т. ін. Вибір підприємством найефективнішого варіанта поведінки є завданням стратегічним. Подальша його діяльність пов'язана з кон'юнктурою ринку, зміна якої потребує відповідної реакції підприємства, насамперед це пов'язано із зміною обсягу випуску продукції.

Постійні і змінні витрати

З точки зору впливу на обсяги виробництва витрати підприємства поділяють на постійні і змінні.

Постійні витрати — це витрати, що не впливають на зміну обсягів виробництва у короткостроковому періоді діяльності підприємства. До них належать витрати на утримання виробничих будівель, споруд, обладнання, адміністрації, управлінського персоналу, орендна плата, певні види податків, страхування, проценти за кредит та ін.

Поділ витрат на постійні і змінні для підприємства умовний і пов'язаний передусім із визначенням стратегії його поведінки в певному часовому періоді. В економічній теорії розрізняють миттєвий, короткостроковий і довгостроковий періоди діяльності фірми.

За *короткостроковий* період часу підприємство не може здійснити повну реконструкцію, змінити виробничі потужності, перепрофілювати виробництво на випуск іншої продукції. Але в цей період можна змінити інтенсивність використання змінних витрат. Отже, змінні витрати впливають на обсяги виробництва лише в межах існуючих потужностей. Основною закономірністю такого періоду є *закон спадної віддачі змінного ресурсу*, суть якого полягає в тому, що починаючи з певного моменту послідовне приєднання змінного ресурсу (наприклад, праці) до постійного (наприклад, капіталу) дає спадний додатковий ефект у розрахунку на одиницю змінного ресурсу. Тобто в ситуації, коли виробничі потужності підприємства використовуються з максимальним навантаженням, збільшення змінних витрат не приведе до зростання обсягів виробництва. В такому разі постає, наприклад, необхідність купівлі додаткового обладнання, тобто зміни постійних витрат.

У межах *довгострокового* періоду часу підприємство може впливати на обсяги виробництва, змінюючи розміри не лише змінних, а й постійних витрат. Тому, на відміну від короткострокового, у довгостроковому періоді для підприємства всі витрати є змінними. В окремих ситуаціях відмінність періодів діяльності підприємства розглядається більш концептуально, а не тільки за тривалістю. Підприємство реально завжди функціонує в нинішньому часі, тобто в короткостроковому періоді, але планує свою діяльність і розвиток на майбутнє, тобто в довгостроковому періоді. Основним економічним законом діяльності підприємства в довгостроковому періоді є *закон віддачі від масштабу*, або *ефект масштабу*.

Ефект масштабу показує співвідношення між зміною обсягів ресурсів, що використовуються у виробництві, і зміною виробничих результатів. Характерний приклад його дії — економія на масовому виробництві. За інших однакових умов, що більші масштаби виробництва, то нижчі середні витрати, отже, співвідношення між витратами і випуском збільшується. Тобто виявляється позитивний вплив збільшення одиничних потужностей (наприклад, на хімічних виробництвах або електростанціях), можливість застосування автоматизації виробничих процесів та інших факторів, які впливають на спів-

відношення між постійною і змінною частками у витратах виробництва (змінні витрати збільшуються у разі зростання обсягів виробництва, а постійні не змінюються). Закон віддачі від масштабу визначає, як зміниться обсяг випуску продукції у разі збільшення використання факторів виробництва (ресурсів). Розрізняють постійну, зростаючу і спадну віддачу від масштабу виробництва.

За *постійної віддачі* довгострокові середні витрати залишаються незмінними у разі збільшення обсягів випуску продукції. *Зростаюча віддача* від масштабу виробництва характеризується зменшенням довгострокових середніх витрат у разі збільшення обсягу випуску продукції. *Спадна віддача* має місце тоді, коли довгострокові середні витрати зростають із зростанням обсягу випуску продукції, що пов'язано з проблемами координації дій та управління складними виробничими комплексами.

Оскільки ефект масштабу виражається у зміні витрат виробництва на одиницю продукції, його називають ефектом економії від масштабу виробництва і виокремлюють два типи такої економії: внутрішню і зовнішню. Внутрішня економія пов'язана з тим, що продукція підприємства стає дешевшою внаслідок розширення його діяльності. На основі такої економії підприємство, знижуючи свої витрати до мінімальних, досягає оптимальних для нього розмірів і в тому числі оптимізує масштаби своєї діяльності. У разі досягнення такого результату підприємство припиняє подальше розширення виробництва. Зовнішня економія від масштабу виробництва пов'язана з розміщенням ресурсів в економіці. Джерелом такої економії є комплексний розвиток усього регіону, в якому функціонує підприємство. Ця економія виражається у зменшенні не лише загальних, а й середніх витрат підприємства у результаті зменшення витрат на підготовку або наймання робочої сили, на транспортування або зв'язок, отримання інформації тощо. Зовнішня економія від масштабів виробництва є основою для оптимізації розмірів усього ділового центру, в якому розміщено підприємство.

Загальні, середні і граничні витрати підприємства

Сума постійних і змінних витрат підприємства визначає величину **загальних** або сукупних витрат, які відображають зусилля підприємства з вирішення завдання мінімізації витрат.

Середні витрати — це частка від ділення суми загальних витрат на обсяг випуску продукції. Для детального аналізу середніх витрат і визначення впливу окремих їх елементів на ціну виокремлюють середні змінні, або короткострокові середні, і середні постійні, або довгострокові середні, витрати. *Довгострокові середні* витрати характеризують витрати в розрахунку на одиницю продукції за умови, що всі виробничі ресурси є змінними. *Короткострокові середні* витрати характеризують витрати в розрахунку на одиницю продукції, якщо частина ресурсів, що використовуються, є змінними, а частина — постійними. По мірі зростання обсягів виробництва середні витрати зменшуються через постійну величину загальних витрат. Така тенденція зберігається певний час, поки всі можливості збільшення обсягів виробництва за допомогою простого кількісного збільшення змінних витрат не буде вичерпано.

Граничні витрати — це витрати на виробництво кожної додаткової одиниці продукції. Вони не можуть перевищувати альтернативну вартість продукції або її ціну. У разі, якщо граничні витрати дорівнюють альтернативній вартості, подальше виробництво певного товару за тих самих умов стає нерациональним. Необхідно шукати шляхи зменшення витрат або альтернативні варіанти діяльності. Нижню межу витрат визначатиме мінімальний прибуток підприємства при виробництві певного товару. Граничні витрати визначаються як зміна загальних витрат за невеликої зміни випуску продукції або зміни випуску продукції на одиницю. Продукт, вироблений у разі використання додаткового змінного ресурсу, називають граничним продуктом, а дохід від його реалізації — граничним доходом. Порівнюючи граничні витрати і граничні доходи, підприємство може реально визначити оптимальний для нього обсяг випуску продукції. Якщо величина граничних витрат дорівнюватиме величині граничного доходу, подальше нарощування виробництва недоцільне.

Наведена класифікація витрат відповідає умовам ринку. Її впровадження в практику господарювання України може дати позитивний результат з точки зору раціонального використання ресурсів і підвищення рентабельності господарюючих суб'єктів та економіки загалом.

Теорія прибутку

Прибуток є зворотним боком витрат виробництва, він кількісно залежить від витрат і є результатом господарської діяльності, її метою.

Природа прибутку, механізм його створення і розподілу завжди привертала увагу провідних учених різних епох. З розвитком економічної науки визначення поняття “прибуток” постійно ускладнювалось. Єдине, що залишалось незмінним і з чим погоджувались усі дослідники, — це те, що прибуток є різницею, відхиленням, залишком. На ранніх етапах розвитку капіталізму економісти-меркантилісти вважали, що прибуток виникає в сфері обігу і його джерелом є торгівля (внутрішня і зовнішня). Подальший розвиток економічної науки сприяв виявленню інших джерел його утворення. Так, значним досягненням у вивченні цього питання є переміщення фізіократами джерела утворення прибутку із сфери обігу до сфери виробництва.

Велику роль у розробці теорії прибутку відіграли представники класичної політичної економії В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо. Їх революційні погляди на природу прибутку стали науковим підґрунтям для формування нових сучасних концепцій теорій прибутку. Так, А. Сміт розглядав прибуток як результат праці найманих працівників, оскільки вартість, яку вони додавали до вартості матеріалів, поділялася на дві частини: оплату їх праці і прибуток підприємця.

Згідно з однією із сучасних концепцій прибутку нині прибуток перестав бути основним мотивом виробництва. Прихильники цієї ідеї — Дж. Гелбрейт, А. Берлі, Г. Мінс, К. Боулдінг та інші намагаються довести, що еволюція структури сучасних фірм привела до виникнення нових цілей: захист і турбота про акціонерів і суспільство, зростання фірми, максимізація продажів тощо. Розвиток економічної науки розширює аналіз природи прибутку, поглиблюючи розуміння його суті. Процес пізнання категорії “прибуток” не завершено, пошуки нових прийомів, методів його розуміння й обчислення тривають.

Прибуток як економічна категорія

У загальному вигляді під прибутком розуміють суму коштів, на яку доходи від продажу товарів (послуг) перевищують витрати на виробництво і продаж цих товарів (послуг). У такому значенні він визначається як різниця у грошовому виразі між виручкою (сумою продажів) від реалізації продукту господарської діяльності і сумою витрат на фактори виробництва, що забезпечують цю діяльність. Прибуток — найбільш узагальнюючий показник фінансових результатів господарської діяльності підприємства і економіки загалом. Нині ана-

ліз прибутку здійснюється на двох рівнях: мікроекономічному (рівень підприємства) і макроекономічному (рівень економіки), кожному з яких відповідає свій вид звітності, своя мета. Так, рівень підприємства дає змогу розглянути процес утворення прибутку, а макрорівень — показати місце прибутку в національному доході держави.

Першочергове значення для отримання прибутку має реалізація вироблених товарів і послуг, що дає можливість відшкодувати витрачені кошти й отримати певну суму понад витрачене. Затримка в реалізації призводить до порушення нормального циклу виробництва, а затяжний її характер може спричинити економічну кризу перевиробництва. Прибутковість підприємств, незалежно від форми власності, є вираженням того, наскільки повно задовольняються потреби суспільства і як вирішується проблема раціонального використання обмежених ресурсів на підприємстві і в економіці загалом. Прибуток є дійовим інструментом управління економікою, стимулом для її ефективного функціонування.

Прибуток не є сталою величиною, його розмір зумовлено кількома чинниками:

- кількістю залучених коштів (що більше коштів вкладено у виробництво, то більші обсяги виробництва і більший прибуток);
- співвідношенням прибутку і витрат (прибутковістю капіталовкладень);
- рівнем технічного розвитку виробництва та його технологічними особливостями (скорочення витрат на виробництво збільшує частку прибутку в ціні продукту);
- швидкістю обороту капіталу (прискорення обороту капіталу навіть за фіксованих капіталовкладень сприяє збільшенню обсягів виробництва і прибутку);
- ринковою ціною на вироблену продукцію (коливання ціни приводить до коливання розміру прибутку; ціна, сформована на рівні витрат, виключає можливість отримання прибутку, тоді як ціна, що перевищує витрати, прямо впливає на його обсяг).

Диференціація прибутку різних підприємств і галузей в умовах ринку створює постійні стимули для пошуку можливостей отримати надприбуток. *Надлишковий прибуток* — це відмінність суспільної (ринкової) вартості (ціни) та індивідуальної вартості (ціни) виробництва з вищою продуктивністю праці. Він може створюватись у результаті діяльності суб'єктів підприємницької діяльності за сприятливіших природних умов (у сільському господарстві, добувній промис-

ловості), за сприятливіших економічних умов. Підприємство також може одержувати такий прибуток унаслідок діяльності за сприятливіших умов, створених зусиллями самого виробничого колективу (використання внутрішніх резервів, раціоналізація).

Негативним для суспільства є отримання надприбутку в результаті недосконалого ціноутворення або диктату цін з боку держави і монополістів. Адже ціна — суб'єктивна категорія. До утворення надлишкового прибутку можуть призвести й інфляційні процеси.

У конкурентній економіці прибуток виконує такі функції:

- розвитку виробництва, оскільки частина прибутку знову вкладається в розширення та становлення виробництва, підготовку і перепідготовку кадрів, преміювання працівників тощо;
- стимулу виробництва, оскільки прибуток спонукає підприємця до пошуку нових, нетрадиційних рішень у виробництві та реалізації продукції;
- орієнтира доцільного розподілу ресурсів, оскільки прибуток показує, яку галузь слід розвивати, а яку — скорочувати як неконкурентоспроможну.

Економічна наука розробила широкий спектр показників оцінки прибутку виходячи з конкретної мети, що ставить перед собою підприємство.

Економічний підхід у класифікації прибутку

Впровадження в економічний обіг показників нормального й економічного прибутку зумовило можливість для підприємства визначити ефективність своєї діяльності не тільки відносно стратегічних конкурентів, а й відносно всіх інших суб'єктів господарської діяльності та економіки загалом.

Під **нормальним прибутком** (або альтернативною вартістю капіталу) розуміють мінімальну плату (дохід), якою мають винагороджувати за підприємницькі здібності, щоб стимулювати їх використання у практичній діяльності. Він можливий у ситуації, коли загальна виручка (дохід) підприємця дорівнює загальним витратам підприємства, обчисленим з урахуванням втрачених можливостей для всіх використовуваних ресурсів.

Економічний прибуток є різницею між сукупними доходами і сукупними економічними витратами, що включають альтернативні

витрати розподілу капіталу власника за певний період. Від'ємне значення величини економічного прибутку свідчить про неефективне використання капіталу. В такій ситуації найкраще рішення — змінити напрям діяльності, знайти використовуваним ресурсам краще, більш прибуткове застосування або терміново зменшити витрати виробництва. *Позитивний економічний прибуток* утворюється тоді, коли ресурси виробництва, що запроваджуються, приносять найбільшу вигоду з усіх існуючих альтернативних варіантів. Якщо змінні витрати перевищують дохід підприємства, то величина економічного прибутку від'ємна, тобто підприємство працює зі збитками. Одержання економічного прибутку свідчить про ефективне використання ресурсів на підприємстві. Його наявність або відсутність є критерієм успіху підприємства, стимулом залучення додаткових ресурсів або їх вилучення і використання в інших сферах.

Норма прибутку і рентабельність

У ринковому господарстві значення прибутку виняткове. Вибір будь-якого напрямку і рівня поточного або перспективного функціонування підприємства безпосередньо залежать від прибутку, він є основою прийняття інвестиційних рішень. У процесі діяльності підприємства здійснюються капіталовкладення (інвестиції) — це витрати на нове будівництво, реконструкцію, розширення і технічне переоснащення підприємства, витрати на житлове, комунальне і культурне будівництво. В умовах ринку такі капіталовкладення залежать здебільшого від результатів роботи підприємства, від внутрішніх джерел фінансування. До останніх належать амортизаційні відрахування і нерозподілений прибуток. Проте функціонування підприємства в умовах ринкової економіки залежить не від одноразового, навіть значного, зростання величини прибутку, а від його сталої постійної дохідності. Абсолютний розмір прибутку характеризує лише одноразовий економічний ефект, а не ефективність роботи підприємства загалом. Ступінь дохідності авансованого у виробництво капіталу виражається через показники *рентабельності* та *норми прибутку*. Вони є відносними щодо абсолютної величини прибутку, це свідчить про їх певні переваги. Так, відносні показники прибутковості практично не зазнають впливу інфляції, оскільки є різними співвідношеннями прибутку і вкладеного капіталу (власного, інвестованого або позичкового). У загальному вигляді *рентабельність*

визначається як співвідношення між прибутком та одноразовими або поточними витратами на виробництво, внаслідок яких і отримано цей прибуток. У такому вигляді показник рентабельності співпадає з показником норми прибутку.

Однак показник рентабельності набагато ширший. Розрізняють рентабельність виробництва, продукції, активів (майна), оборотних активів, інвестицій, власного капіталу, реалізованої продукції тощо. Сукупність показників рентабельності дає змогу реально оцінити можливості розвитку підприємства і вибрати напрям дій. Високі показники рентабельності є серйозним стимулом для розширення підприємства, підтверджують доцільність капіталовкладень у нього. І навпаки, низький рівень рентабельності свідчить про нераціональне використання наявних ресурсів на підприємстві, недоліки управління, отже, відсутність перспектив у такого підприємства.

Контрольні питання

1. Викладіть теоретичну сутність витрат і прибутку.
2. Які ви знаєте види витрат?
3. Охарактеризуйте природу прибутку.
4. Що таке собівартість продукції і чим вона відрізняється від витрат виробництва?
5. Що таке рентабельність?

ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ РИНКУ

2.1. Ринок: сутність, функції та умови формування

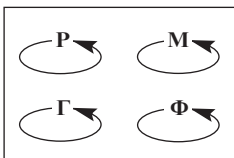
1. Сутність ринку: альтернативні підходи.
2. Структура ринку. Критерії класифікації ринків.
3. Умови формування і моделі ринкової економіки.

Поняття ринку

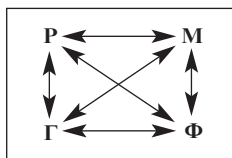
Проблема вивчення сучасної теорії ринку надзвичайно важлива, адже світовий досвід показує, що найефективнішою формою організації економічного життя суспільства є ринкова економіка.

Для розуміння причин виникнення ринкової економіки, основних умов і принципів ефективного функціонування ринку, дії ринкового механізму потрібно розглянути, що таке ринок, з'ясувати основні його ознаки, структуру і функції.

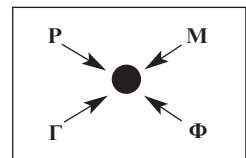
Поняття “ринок” (англ. — *market*) — одна із найпоширеніших економічних категорій. Попри це нині існують різні альтернативні підходи до її визначення. Слід аналізувати це економічне поняття з точки зору розвитку суспільного виробництва й обігу. “Щоб з'ясувати природу ринку, — зазначає Ф. Котлер, — уявімо примітивне економічне співтовариство з чотирьох чоловік: рибалки, мисливця, гончара і фермера. Забезпечити себе необхідними товарами вони можуть так (рис. 3):



Самозабезпечення



Децентралізований обмін



Централізований обмін

Рис. 3. Способи забезпечення в примітивному економічному співтоваристві

- *перший спосіб*: кожен з них може самостійно забезпечити себе всім необхідним;
- *другий спосіб*: кожен розглядає інших як своїх потенційних покупців;
- *третій спосіб*: з'являється нова особа, яку ми можемо назвати “купець” і яка розміщується десь у центрі між ними в місці під назвою “ринкова площа”.

Спочатку ринок справді розглядали як базар, місце ринкової торгівлі (ринкову площу), де зустрічаються виробник і споживач (К. Макконнелл і С. Брю). Це пояснюється тим, що ринок виник ще в період розкладу первіснообщинного суспільства, коли обмін між общинами стає більш або менш регулярним, набуває форми товарного обміну, який здійснювався в певному місці і в певний час. З розвитком ремесла і міст торгівля розширюється, за ринками закріплюються певні місця (ринкові площі). Таке розуміння ринку збереглося і до наших часів як одне із значень ринку.

З поглибленням суспільного поділу праці і розвитком товарного виробництва визнання поняття ринку стає складнішим, що відображено в сучасній економічній літературі. Так, французький економіст і математик А. Курно вважав, що під терміном “ринок” слід розуміти не будь-яку ринкову площу, а загалом будь-який район, де відносини покупців і продавців вільні, і ціни легко й швидко вирівнюються. В такому трактуванні критеріями визначення ринку є свобода обміну і встановлення ціни. З подальшим розвитком товарного обміну, появою грошей, товарно-грошових відносин виникає можливість розриву актів купівлі-продажу в часі і просторі. Нині за наявності сучасних засобів зв'язку і транспорту виробник може увечері дати рекламу товару по телебаченню, зібрати замовлення по телефону і вже наступного дня розіслати товари поштою, не вступаючи у фізичний контакт з покупцем. Тому характеристика ринку тільки як місця торгівлі вже не відображає реальності, бо формується нова структура суспільного виробництва — сфера обігу. В результаті виникає нове розуміння ринку як форми товарно-грошового обміну (обігу). Так, у тлумачному словнику С. Ожегов дає визначення ринку як сфери товарного обігу, товарообороту. Проте, коли мова йде про ринок як сферу товарного обміну, слід мати на увазі, що це не просто сфера обміну (він може відбуватися і в неринковій формі, наприклад, у вигляді бартеру), а сфера обігу. Тобто така сфера, в якій обмін товарів здійснюється за суспільною оцінкою, що знаходить своє відображення у ціні.

Ринок як сфера обігу схематично представлений на рис. 4.

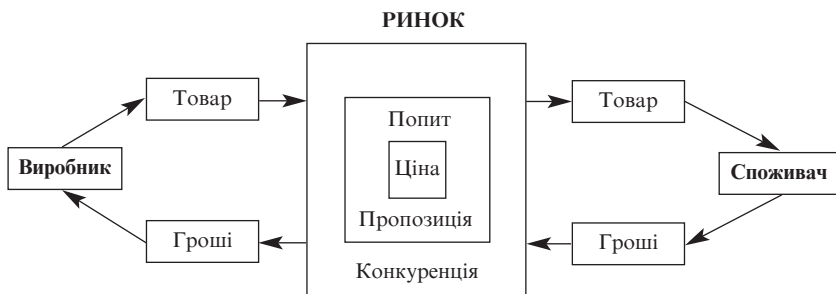


Рис. 4. Ринок як сфера обігу

Отже, визначення ринку як сфери обігу значно ширше, оскільки включає не тільки товарний обмін, а й грошовий обіг, де збалансування актів купівлі-продажу досягається через ціни. Це положення має дуже велике значення, тому що лише ринок виконує роль механізму, через який досягається рівновага попиту і пропозиції, формування ціни, про що йтиметься далі.

Якщо розглядати ринок з позиції суб'єктів ринкових відносин, то виникає нове визначення ринку як сукупності існуючих і потенційних покупців товару, запропоноване Ф. Котлером. Англійський економіст В. Джевонс визначав ринок як певну групу людей, які вступають у тісні ділові відносини й укладають угоди щодо будь-якого товару. Разом з тим, наведені визначення не є вичерпними, оскільки в такому разі сутність ринку обмежена тільки сферою обміну і не охоплює відносини виробництва.

З появою товару “робоча сила” ринок набуває загального характеру, він проникає і в саме виробництво — купівля, крім засобів виробництва, робочої сили стає умовою виробництва і визначає форми поєднання факторів виробництва в умовах високорозвинутого товарного виробництва і ринку.

Відтворювальний аспект у характеристиці ринку досить важливий. Поняття ринку розширюється до розуміння його як елементу відтворювання сукупного суспільного продукту, як форми реалізації руху його складових. Ринок — це складне утворення, що, з одного боку, є сферою обміну, сукупністю процесів купівлі-продажу, які здійснюють збалансування за рахунок цін, а з іншого — забезпечує зв'язок між виробництвом і споживанням, безперервність процесу відтворення, його цілісність.

Між визначеннями ринку як сфери обігу і як сукупності конкретних економічних відносин є принципова відмінність: у першому разі наголошується на об'єкті ринкових відносин — наявності товарно-матеріальних цінностей і грошових коштів; у другому — на відносинах, які виражають сутність категорії “ринок”.

Визначення ринку

Наведемо основні підходи до визначення поняття “ринок”.

1. У побуті під ринком розуміють передусім простір (місце, територію, зону), на якому здійснюється купівля-продаж товарів (торговий зал магазину або біржі, територія сільського або міського ринку).

2. Багато економістів розглядають ринок як фазу обміну процесу відтворення. Окремі автори ототожнюють його з торгівлею або сферою обігу.

3. У багатьох визначеннях увага акцентується на системі відносин між людьми. Ринок — це відносини між людьми, що виявляються через обмін, який функціонує на основі законів товарного виробництва й обігу.

4. Ринок — це сукупність соціально-економічних відносин у сфері обігу, за допомогою яких здійснюється купівля-продаж товарів і остаточне визнання їх суспільної цінності. Це центральний елемент товарного виробництва, оскільки є основним і визначальним способом зв'язку між відокремленими виробниками на основі суспільного поділу праці.

Оскільки кінцеве призначення товарів і послуг полягає в їх споживанні, то очевидно, що ринок є вирішальною умовою прямого й оберненого зв'язку між виробництвом і споживанням, виконуючи функції обміну і розподілу матеріальних і духовних благ. На ринок поширюється дія всіх економічних законів товарного виробництва: вартості, попиту і пропозиції, конкуренції, грошового обігу та ін. Дія системи економічних законів надає ринку значення саморегульованої системи, яка робить вирішальний вплив на функціонування всього товарного виробництва.

Сутність ринку повніше і глибше можна розкрити через його основні економічні функції.

Функції ринку

Економічна функція — це основне призначення, виконуване певною категорією, що виражає її сутність.

До найважливіших *функцій ринку* належать:

- регулююча — встановлює пропорції між виробництвом і споживанням в асортиментній структурі, підтримує збалансованість попиту і пропозиції за обсягом і ціною, регулює виробництво товарів і надання послуг;
- стимулююча — сприяє заохоченню тих, хто зменшує індивідуальні витрати праці, а також підвищенню продуктивності праці із застосуванням найновіших досягнень науки, техніки й управління;
- розподільча — встановлює необхідні відтворювальні пропорції, які сприяють збалансуванню економіки, забезпечує розподіл кінцевих товарів і послуг;
- інформаційна — інформує про стан справ у господарському житті. Вся ця різноманітна інформація втілена передусім у ціні, динаміка ринкових цін дає змогу робити прогностичні оцінки ринкової кон'юнктури;
- інтегруюча — об'єднує економіку в єдине ціле, розвиваючи систему горизонтальних і вертикальних зв'язків (між підприємствами, галузями, регіонами), у тому числі й зовнішньоекономічних.

Далі детальніше буде розглянуто, як ринок через систему цін інформує своїх суб'єктів про стан і структуру виробництва в усіх галузях господарського життя; про стан, динаміку і тенденції розвитку сукупного попиту в суспільстві.

Ринок регулює виробництво й обіг товарів, встановлює і підтримує певні оптимальні пропорції в товарному виробництві; стимулює постійне підвищення продуктивності праці і розвиток продуктивних сил суспільства; розподіляє дохід і прибуток між його суб'єктами і диференціює суб'єктів за доходами, багатством, добробутом, поділяючи на багатих і бідних.

Завдяки ринку відбувається остаточне визначення характеру праці, втіленої в товарі, і альтернативної вартості або цінності товару. Продаж товару свідчить, що в ньому справді є частка суспільно необхідних витрат праці, капіталу, фізичних і духовних сил того, хто його створив. Нереалізація товару свідчить, що суспільство не визнало витрат праці та інших цінностей на виготовлення певного то-

вару суспільно необхідними, що ці витрати залишилися індивідуальними, не мають користі для суспільства. Тобто ринок розкриває і вирішує протиріччя між приватним і суспільним характером праці та інших витрат на виготовлення товарів і надання послуг.

Отже, можна зробити висновок, що ринок у товарному виробництві є загальним регулятором виробництва й обігу товарів і послуг. Він сприяє вирішенню трьох основних економічних завдань: що, як і для кого виробляти. Ринок допомагає визначити, виробництво яких товарів слід збільшити, а яких — зменшити, які галузі виробництва розвивати, а які скорочувати і закривати, скільки та яких товарів і послуг необхідно виготовляти для задоволення сукупного попиту.

Щоб розкрити сутність ринку, необхідно проаналізувати його структуру, тобто елементи, з яких він складається, і взаємодію цих елементів.

Структурування ринку

Структурування ринку — це поділ усієї системи ринкових відносин на специфічні групи елементів, які визначаються за вибраними критеріями.

Оскільки ринок є складним і різноманітним явищем економічного життя, таких критеріїв може бути кілька (табл. 4).

Найчастіше для класифікації ринкових структур застосовується критерій економічного призначення об'єктів ринкових відносин. За об'єктами купівлі-продажу ринок поділяється на такі види ринків (рис. 5):

- *товарний*, який включає ринок предметів споживання і послуг, ринки засобів виробництва, інформації та інтелектуального продукту (науково-технічних розробок), нерухомості;
- *фінансовий*, до якого належать ринок капіталів (інвестиційний і кредитний ринки), ринок цінних паперів (фондовий), грошовий (валютний) ринок;
- *ринок праці* (робочої сили).

Цей класифікаційний підхід подає ринки у вигляді секторів (сегментів), об'єднаних у коло, в якому всі сегменти ринку взаємозалежні і взаємодіють. Порушення у функціонуванні одного з них негативно позначається на всій системі.

Класифікація ринків

Критерій класифікації	Вид ринку
За економічним призначенням об'єктів ринкових відносин	товарів і послуг фінансовий праці
За адміністративно-територіальною ознакою	місцевий (локальний) регіональний національний (внутрішній) світовий (міжнародний)
За суб'єктами ринкових відносин	покупців продавців державних установ посередників
Відповідно до чинного законодавства	легальний (офіційний) нелегальний (тіньовий)
За ступенем конкуренції	вільний монопольний олігопольний поліпольний
За ступенем зрілості ринкових відносин	розвинений такий, що формується недосконалий
З урахуванням асортименту товарів	замкнутий (товари тільки одного виробника) широкого асортименту (кілька видів товарів, пов'язаних між собою) змішаний (різноманітні товари, не пов'язані між собою)

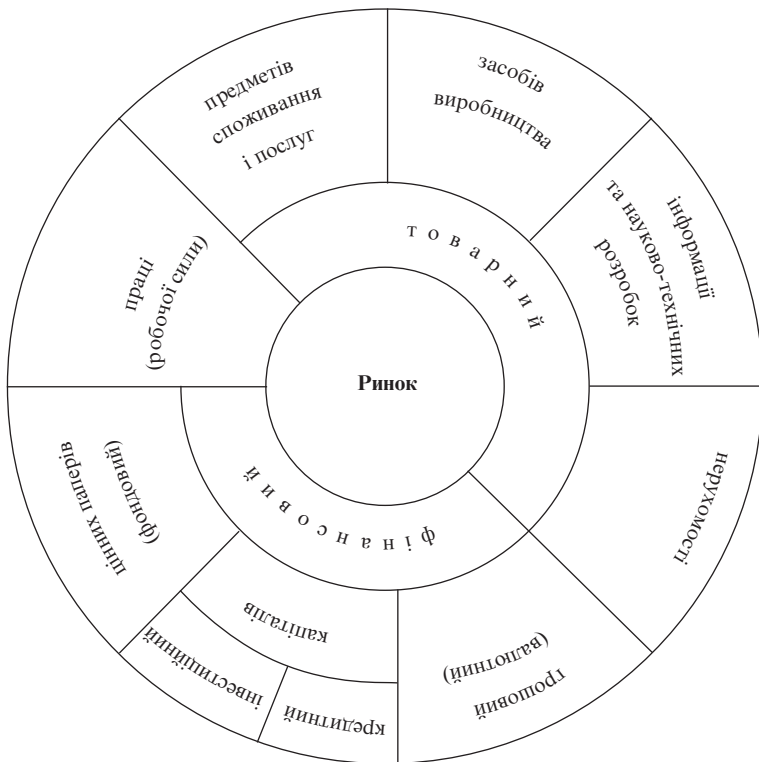


Рис. 5. Структура ринку за економічним призначенням об'єктів ринкових відносин

Товарний ринок

Кожен з названих ринків дуже різноманітний і поділяється, в свою чергу, на конкретніші. Наприклад, ринок товарів включає ринок предметів споживання і послуг, ринок засобів виробництва і ринок інформації та науково-технічних розробок.

У межах **ринку предметів споживання і послуг** розрізняють ринки продовольчих і непродовольчих товарів; побутових, комунальних, транспортних послуг. Ринок предметів споживання і послуг призначений для задоволення фізіологічних і соціальних потреб людини. Мета споживчого ринку — досягнення рівноваги між попитом і його товарним забезпеченням.

Ринок засобів виробництва охоплює ринки машин, верстатів, нафтопродуктів, вугілля, металу та інших видів продукції виробничого призначення. Самостійність і свобода економічної діяльності господарюючих суб'єктів залежать від забезпеченості необхідними засобами виробництва, можливості вільної реалізації виготовленої продукції, встановлення на неї цін. Підприємництво неможливе без розвинутої торгівлі засобами виробництва. В умовах командно-адміністративної системи ресурси планово розподілялися за централізовано затвердженими нормативами на основі прикріплення виробників і споживачів один до одного. Така система не забезпечувала вільного вибору споживачем своїх контрагентів, наявності горизонтальних зв'язків між економічними суб'єктами, економічної конкуренції виробників. Формування реального ринку засобів виробництва передбачає необхідність створення такого його інституту, як товарна біржа, де укладають контракти між виробниками і споживачами.

Разом з тим поділ товарів на предмети споживання і засоби виробництва не можна здійснити за їх зовнішнім виглядом або сукупністю фізичних чи хімічних властивостей. Це можна зробити лише на основі функціонального призначення товарів, тобто чи буде використано цей товар для особистого або виробничого споживання. Так, частина вершкового масла, яке люди вживають у їжу, є предметом споживання, а інша частина, що йде на виготовлення тортів на фабриці, тобто використовується в харчовій промисловості, є матеріалом, тобто засобом виробництва.

В умовах широкого використання у виробничому процесі науково-технічних досягнень, а також за умов інтернаціоналізації виробництва значно зростає значення **ринку інформації та науково-технічних розробок**, який обслуговує всі сфери людської діяльності. Його складові — ринок інновацій, винаходів; ринок інформаційного продукту (сфера інформаційних послуг); ринок продукту творчої праці (книжки, кінофільми тощо). Ринок науково-технічних розробок є системою взаємодії малих фірм, інноваційних банків, лізингових контор, науково-дослідних інститутів, науково-виробничих об'єднань. Особливу роль у цьому сегменті ринку відіграють нові інформаційні технології і комп'ютери. Необхідність повнішого вивчення й прискорення обробки великих обсягів науково-технічної інформації привела до створення національних і міжнародних спеціалізованих інформаційних банків. Інтенсивно розвивається ліцензійна торгівля. Важливим чинником динамічного економічного розвитку окремих країн стало успішне використання куплених ліцензій, ноу-хау.

Ринок нерухомості формується для торгівлі землею та об'єктами, що на ній збудовані, в тому числі житловими будинками. Суб'єкти цього сегменту ринку можуть купувати об'єкти нерухомості (квартиру, будинок, гараж, землю для сільськогосподарської діяльності для особистого і виробничого споживання).

Фінансовий ринок

Фінансовий ринок — це специфічна сфера економічних відносин, де відбувається купівля-продаж фінансових ресурсів. Становлення фінансового ринку включає формування ринку капіталів (інвестиційного ринку, ринку кредитів), ринку цінних паперів (фондового ринку) і грошового (валютного) ринку.

На **ринку капіталів** (інвестиційному ринку) здійснюється купівля-продаж інвестицій. Інвестиції (вкладення капіталу у виробничу і невиробничу сфери) забезпечує загальне зростання економіки. Інвестиційний ринок активно впливає на інші ринки і насамперед на ринок предметів споживання і послуг. Разом з тим перед суспільством завжди постає проблема вибору: яку частину інвестицій вкладати в засоби виробництва (тобто “в майбутнє”), а яку — у виробництво товарів споживчого попиту (або в “сьогодення”). Кожного разу цю проблему вирішують залежно від конкретних соціально-економічних, політичних та інших обставин.

Суб'єкт, якому для придбання необхідних ресурсів не вистачає власних коштів, звертається на ринок позичкового капіталу (кредитний ринок), де пропонуються різні платіжні засоби (гроші, цінні папери). Надання кредиту здійснюється за певну плату у вигляді відсотка за кредит і на визначений термін.

Кредитний ринок — це система відносин між позикодавцями і позикодержувачами щодо позики в товарній або грошовій формі. Розвиненість кредитних відносин є невіддільною умовою успішного функціонування ринкової економіки. Такі відносини забезпечують безперервність виробничого процесу, створюють умови для інновацій, розширення виробництва.

У ринковій економіці виокремлюють кілька *видів кредиту*:

- **комерційний** — надається постачальником покупцеві у товарній формі; при цьому видається вексель — документ, в якому позначено ціну за поставлені товари або надані послуги плюс процент за відстрочення платежу;

- *банківський* — надається банками, як правило, у грошовій формі (у вигляді грошових позик);
- *споживчий* — може надаватися споживачеві у вигляді товарів довгострокового вжитку (холодильники, пральні машини, меблі) під відсоток за відстрочення платежу або банківських позик на споживчі цілі (наприклад, будівництво квартири в кредит);
- *державний* — кредитором є держава;
- *міжнародний* — кредиторами є різні держави.

Прямим продовженням кредитного ринку є **ринок цінних паперів** (фондовий). Цінні папери — це кредитно-боргові зобов'язання продавця цінних паперів перед покупцем. Вони представлені акціями, облігаціями, векселями, варантами, ф'ючерсними контрактами, сертифікатами, чеками та ін. Основні види цінних паперів — це акції й облігації, всі інші — похідні від них.

Акція — це цінний папір (грошовий документ), який засвідчує участь його власника в статутному фонді акціонерного товариства, дає право на отримання прибутків у вигляді дивідендів, а також на участь в управлінні акціонерним товариством і розподілі майна при його ліквідації.

Акції бувають простими і привілейованими, іменними та на пред'явника. Власнику простої акції не гарантується фіксований дивіденд, його розмір залежить від суми прибутку товариства за підсумками року. Ця акція дає право на участь в управлінні товариством, на отримання частини майна у разі ліквідації акціонерного товариства. Привілейована акція має гарантований, встановлений відсоток дивіденду незалежно від розміру прибутку, але не дає права голосу на зборах акціонерів. Вона дає власнику право на отримання в першу чергу частини майна у разі ліквідації товариства і повернення йому номінальної вартості акції за вимогою. Певні акції цього виду дають право отримувати надприбуток (додатковий дивіденд) або заощаджений дивіденд (не виплачені дивіденди за кілька років). Такі акції називаються кумулятивними. Іменна акція — це грошовий документ, зареєстрований у книгах компанії на ім'я власника. Продати її можна лише з дозволу компанії. Рух таких акцій реєструється в спеціальних книгах. В акціях на пред'явника ім'я їх власника не згадується.

Акції продають і купують на фондовій біржі. На кожній акції вказано її номінальну ціну (“номінал”), але на біржі акції продають за ринковою ціною, тому кожна акція має ринковий курс, зумовлений

розміром дивідендних виплат і позичкового відсотка в країні. Курс акцій значною мірою залежить від фінансово-економічного становища й довіри до певної компанії, економічної кон'юнктури на національному, регіональному і світовому ринках.

Облігація — це цінний папір (грошовий документ), що засвідчує внесення його власником певних коштів і підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати власникові номінальну вартість цього цінного папера в передбачений у ньому термін і з виплатою фіксованого відсотка (якщо інше не передбачено умовами випуску).

Ринок цінних паперів складається з первинного і вторинного ринків. На *первинному* ринку здійснюється емісія та продаж державних облігацій, а також акцій і облігацій, які випускаються різними акціонерними компаніями, за номінальною ціною. *Вторинний* ринок призначений для перепродажу цінних паперів за курсовою ціною, яка формується під впливом попиту і пропозиції. Це відбувається на фондовій біржі, тому ринок цінних паперів ще називають фондовим ринком.

Ринок цінних паперів має безпосередній зв'язок з кредитним ринком через взаємозв'язану діяльність фондових бірж і банків. Купуючи і продаючи значну кількість цінних паперів, змінюючи норму відсотка, держава може впливати на рух грошової маси, на стан споживчого попиту і попиту на грошовий капітал, виконувати роль барометра економічної кон'юнктури.

Грошовий ринок також дуже близький до ринку капіталів, адже на обох ринках відбувається рух грошей. Розрізняють їх за такими критеріями:

- на ринку грошей купують гроші для придбання будь-яких товарів; на ринку капіталів — для придбання засобів виробництва і робочої сили;
- ринок капіталів — це ринок середньострокових і довгострокових кредитів, а ринок грошей охоплює лише короткострокові позики (від 1 дня до одного року), а також ринок валют.

Валютний ринок — це система відносин щодо купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів у різних національних валютах за вільними ринковими цінами. Функціонування валютного ринку зумовлено розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між різними країнами, зовнішньою торгівлею, туризмом, необхідністю взаємних розрахунків. Усі види операцій на валютному ринку поділяються на поточні операції й операції з капіталом.

Ринок поточних операцій — це сектор валютного ринку, де національну валюту продають і купують окремі особи або уряд з метою переправити її до своїх країн. Суб'єктами цих відносин є іноземці, які хочуть імпортувати національні товари, а також іноземні туристи, іноземні уряди, іноземні фірми.

Ринок операцій з капіталом охоплює систему відносин:

- щодо купівлі-продажу цінних паперів інших країн — портфельні інвестиції;
- щодо здійснення витрат на придбання обладнання, підприємств в іншій країні — прямі інвестиції.

Валютні ринки за своїм режимом поділяються на вільні (в країнах, де відсутні валютні обмеження) і з певними обмеженнями (у країнах, де валютні операції здійснюються уповноваженими органами за офіційним курсом). Курс валюти — це ціна однієї валюти в грошових одиницях іншої валюти.

Ринок праці

Ринок праці (робочої сили) — це суспільно-економічна форма руху трудових ресурсів, в якій робоча сила є товаром, тобто продається і купується відповідно до законів ринкової економіки. Ринок праці посідає важливе місце в розвиненій ринковій системі. Для формування цього ринку в країні необхідні такі умови:

- свобода пропозиції робочої сили, тобто вільний вибір професії або виду діяльності, вільний вибір між зайнятістю і незайнятістю в суспільному виробництві;
- наявність у того, хто наймає робочу силу, реальних прав наймати і звільняти працівників, звичайно, в межах трудового законодавства;
- скасування будь-яких обмежень на формування заробітної плати та інших законних доходів за офіційно встановленого гарантованого мінімуму.

Працівники — власники робочої сили, створюють пропозицію цього товару, а підприємці — власники капіталу, створюють попит на робочу силу. Співвідношення попиту і пропозиції формує ціну цього товару, яка виражається у грошовій формі заробітної плати. Попит на робочу силу залежить і від продуктивності праці. Підприємець може збільшувати попит на працю, наймати додаткових працівників лише доти, доки заробітна плата не перевищує їх внеску у створений продукт.

Багато чинників впливає і на пропозицію праці. Вирішуючи, продавати чи не продавати свою працю, людина вибирає між двома ціностями: своїм дозвіллям і тими споживчими благами, які зможе придбати за заробітну плату. Якщо підвищується рівень заробітної плати, починає діяти *ефект заміщення*: працівникові стає вигідно відмовитися від годин дозвілля і збільшити свій робочий час, оскільки більша заробітна плата забезпечує йому можливість придбати більше необхідних товарів і послуг. Разом з тим підвищення заробітної плати створює *ефект доходу*, який виявляється в тому, що, задовольнивши свої першочергові потреби, працівник починає більше цінувати дозвілля. Для того щоб він збільшив пропозицію своєї праці на ринку, необхідно підвищити йому заробітну плату. Отже, пропозиція праці прямо залежить від ціни на неї.

Попит і пропозиція робочої сили тісно пов'язані з такими соціально-економічними явищами, як безробіття, бідність, зайнятість, що становлять надзвичайно складну проблему для будь-якої країни.

Розглянувши структуру ринку за критерієм економічного призначення об'єктів ринкових відносин, слід зазначити, що перелічені ринки відрізняються за об'єктом купівлі-продажу і специфікою формування попиту і пропозиції. Виходячи з критеріїв класифікації ринків (табл. 4), можна розкрити загальні ознаки та відмінності інших видів ринку. Втім, незалежно від критеріїв класифікації ринків усі вони є елементами єдиного цілого, де між різними видами ринків та їх суб'єктами встановлюються складні або опосередковані зв'язки, на основі яких формуються закони функціонування ринку і ринкової системи в сучасних умовах.

Прогресивний розвиток ринкових відносин об'єктивно приводить до формування ринкової економіки. Але поняття “ринок” і “ринкова економіка” не тотожні. Ринок у різних формах існував ще відтоді, як функціонує товарне виробництво. Та не завжди товарне виробництво і ринок приводять до ринкової економіки. Ринкова економіка — це якісний стан, тип функціонування економічної системи, яка ґрунтується на ринкових відносинах у всіх ланках і на всіх стадіях суспільного відтворення і на регулюючих функціях державних структур.

Для побудови ринкової економіки потрібно відтворити передумови, вироблені світовою практикою.

Умови формування ринку

Необхідними умовами формування ринкової економіки є такі:

- наявність економічної свободи і самостійності господарюючих суб'єктів. Кожен суб'єкт має право самостійно вибирати партнерів для господарських зв'язків, вид діяльності і вирішувати, які товари і послуги виробляти або надавати, де і за якими цінами їх реалізовувати, враховуючи кон'юнктуру ринку;
- наявність в економіці різноманітних форм власності (поліформізм власності). Це дає змогу виявити ефективність тих або інших форм власності та мати право вибору певної форми господарської діяльності;
- достатня кількість виробників (не менше 15 виробників однотипної продукції, якщо їх 4–5 — це олігополія, якщо 1–2 — монополія);
- конкуренція, яка примушує підприємців застосовувати новітні техніку і технологію, сприяючи зменшенню витрат виробництва, збільшенню випуску продукції, підвищенню продуктивності праці та ефективності економіки;
- право ринкових суб'єктів самим встановлювати ціни під впливом коливань попиту і пропозиції. В умовах, коли відсутня монополізація, ринкова ціна, як правило, не зменшується нижче за витрати виробництва. Якщо прибуток від створення певного товару досить високий, то цей товар активно починають виробляти конкуренти, в результаті пропозиція збільшується, а ціна відповідно зменшується;
- повнота і доступ усіх підприємців до реальної інформації про стан ринку;
- наявність розвинутої ринкової інфраструктури, тобто комплексу галузей, систем, служб, які забезпечують загальні умови виробництва і життєдіяльності людей.

Якщо не створено умов для розвитку і функціонування ринкової економіки, можливості ринкового механізму обмежені.

Моделі ринкової економіки

Не існує єдиної моделі ринкової економіки. Їх специфіка залежить від історичних особливостей розвитку конкретної країни, рівня її економічного розвитку, співвідношення функцій державних і

громадських структур, вибору пріоритетів суспільного розвитку. Однак попри всі відмінності моделей, їх можна об'єднати у три різновиди — ліберальний, соціально орієнтований і державно-керований ринок (рис. 6).

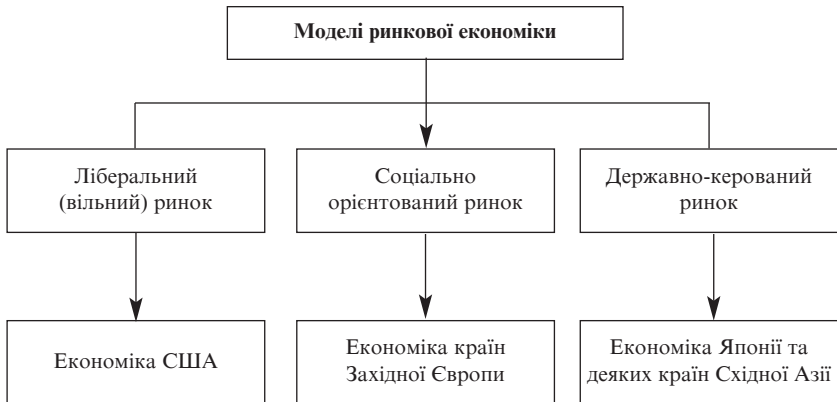


Рис. 6. Моделі ринкової економіки

Для США, наприклад, характерне незначне втручання держави в економіку, наближеність до реалізації принципу “вільної гри ринкових сил”. Тут активно заохочується підприємництво, а високий рівень економічного розвитку дає змогу за рахунок часткового перерозподілу національного доходу підтримувати прийнятний життєвий рівень для малозабезпечених верств населення. Загалом ліберальна модель базується на соціально-культурних особливостях нації — масовій орієнтації на досягнення особистого успіху та високому рівні економічного добробуту.

Японська модель ґрунтується на історичних традиціях цієї країни, на пріоритетах інтересів нації над особистими інтересами, на високій трудовій дисципліні і відповідальності працівників, розвиненому почутті сприйняття нового, готовності населення йти на певні матеріальні витрати заради добробуту країни. За рахунок перелічених та інших чинників досягається значне зниження витрат виробництва продукції, її висока якість, що забезпечує незаперечну конкурентоспроможність японських товарів на світовому ринку. Японці не перебільшували роль “вільного ринку” і вже з повоєнних років активно застосовували механізм макроекономічного індикативного пла-

нування. Нині бізнесмени разом з міністерствами розробляють стратегічні напрями розвитку економіки і визначають ключові галузі для вкладення капіталів. В Японії відсутнє державне соціальне забезпечення (цю функцію виконують фірми).

Більшість західноєвропейських країн кілька століть жили за законами, побудованими на принципах монархізму, що зумовило значне втручання держави в економіку і соціальне життя. Висока норма оподаткування дає можливість цим державам нагромаджувати значні фінансові кошти і спрямовувати їх на розв'язання соціальних проблем (державне страхування здоров'я, державне утримання безробітних, пенсіонерів тощо). В результаті значною мірою вирівнюються поточні доходи населення, регулюється зайнятість, а в окремих випадках — і ціни. Соціально орієнтована ринкова економіка характерна для Швеції, Німеччини, Австрії.

Якщо узагальнити практику розвитку ринкових економік західних країн, то моделлю розвитку національних ринкових економік з певним припущенням можна вважати поєднання ліберального і соціально орієнтованого ринку. Для *ліберальної моделі* ринкового розвитку передусім характерний пріоритет приватної власності, заохочення приватного підприємництва. Економічні функції держави реалізуються в основному на макроекономічному рівні. Не ставиться проблема “соціальної рівності”, державна соціальна практика спрямована на підтримку найзнедоленішого населення. Для *соціально орієнтованої моделі* економіки характерна міцна позиція держави в регулюванні відтворювальних процесів, розподілі прибутків через програми державних видатків на соціальне забезпечення. Соціальна політика держави спрямована на всіх слабких членів суспільства. Регламентуючі функції держави поширюються не тільки на макрорівень господарської діяльності, а й на діяльність суб'єктів мікроекономіки.

За якими показниками можна оцінювати перевагу тієї або іншої моделі ринкової економіки? Для більшості країн, що переходять від індустріального до постіндустріального суспільства, такими показниками мають бути: реалізація потенцій особистості, забезпечення сприятливих економічних, соціальних, екологічних та психологічних умов життєдіяльності людини.

Дієздатність ринку як форми функціонування товарного виробництва підтверджується тривалим періодом людської історії. Його “довголіття” визначається тим, що в самій суті розвиненого ринку закладено механізм його саморозвитку і саморегулювання.

Контрольні питання

1. Чи існував ринок за умов командно-адміністративної системи?
2. Які основні функції ринку і як вони реалізуються?
3. Які позитивні і негативні ознаки функціонування ринку?
4. Розгляньте критерії структурування ринку.
5. Охарактеризуйте структуру ринку за економічним призначенням об'єктів ринкових відносин.
6. Зазначте ринок, на якому можна одержати позику, придбати цінні папери:
 - а) валютний;
 - б) кредитний;
 - в) цінних паперів;
 - г) інвестиційний;
 - д) фондовий;
 - е) фінансовий.
7. Чим відрізняються моделі ринкової економіки?

2.2. Механізм функціонування ринку

1. Економічні основи ринкового механізму.
2. Діалектична залежність попиту і пропозиції: ринкова рівновага.
3. Конкуренція та її роль у функціонуванні ринкового механізму.

Основи ринкового механізму

Динамічний розвиток ринку можна зрозуміти, з'ясувавши механізм його функціонування. Щоб відповісти на низку питань: як функціонує ринок, як діє ринковий механізм та які основні економічні проблеми він вирішує, важливо зрозуміти його сутність, розглянути ринкові відносини його суб'єктів.

Економічний механізм сучасного ринку можна охарактеризувати як єдність об'єктивної і суб'єктивної сторін, як механізм взаємозв'язку і взаємодії основних елементів ринку. Ринковий механізм виявляється у дії об'єктивних економічних законів, які управляють товарним виробництвом і ринком через систему ринкових відносин. Суб'єктивна сторона ринкового механізму може бути представлена діяльністю всіх суб'єктів ринку (виробників і споживачів, домогосподарств, підприємців, держави), які діють на основі своїх потреб і інтересів.

Розглянемо, що є економічною основою ринкового механізму. Будь-яка господарсько-економічна діяльність, ринкова угода базують на трьох основних умовах — мета, обмеження і вибір.

Метою суб'єктів ринку є цілковите задоволення потреб, інтересів, бажань. І в цьому абстрактному розумінні мета безмежна, оскільки прагнення виготовити і продати товару якомога більше й отримати максимальну вигоду притаманне кожному підприємцю.

Разом з тим можливості людей у досягненні економічної мети не можуть бути безмежними, позаяк вони наштовхуються на такі об'єктивні перешкоди, як недостатня кількість сировини, матеріалів, енергії, коштів, тобто обмеженість ресурсів. Обмеженість ресурсів базується на їх рідкості. **Обмеження** можуть бути фізичними, економічними, правовими.

Фізичні обмеження пов'язані з фізичними запасами, наявністю виробничих ресурсів, фізичними потребами або нормами їх споживання, фізичними межами споживання виготовлених товарів і наданих послуг. Жодного ресурсу немає в безмежній кількості в природі та

економічній діяльності. Більш того, з розвитком суспільного виробництва фізична обмеженість ресурсів зростає, особливо невідтворюваних ресурсів. Якщо в XIX ст. прісну воду розглядали як необмежений ресурс, то нині це вже дефіцитний ресурс.

Економічні обмеження — це обмеження вартісного характеру, зумовлені платоспроможністю. Кожен підприємець, бажаючи придбати фактори виробництва, обмежений наявністю грошового капіталу; кожен споживач обмежений купівельною спроможністю.

Правові обмеження — це обмеження, зумовлені юридичними законами, правом. Важливим обмеженням цього виду є обмеження на основі права власності. Право власності — це встановлені законом правила, що визначають, якими благами може володіти, користуватися і розпоряджатися той або інший суб'єкт, а також умови здійснення цих прав. Можуть бути й інші обмеження правового характеру: право інвестування залежно від громадянства, право купівлі товарів за талонами або картками та інші абсурдні обмеження. Досить часто такі обмеження не є економічно необхідними. Ця практика набула широкого поширення в неринковій економіці. Були такі обмеження в Україні, де вони запроваджувалися для однієї частини населення (для більшості), тим самим забезпечувались значні можливості отримання цих товарів і послуг іншою частиною населення (меншістю).

Важливою умовою будь-якого ринкового процесу є необхідність і можливість **вибору**, тобто прийняття рішення на основі з'ясування своєї мети та існуючих обмежень. Кожен підприємець, перш ніж розпочати виготовлення певного товару, бажає з'ясувати, чи є в необхідній кількості ресурси для формування факторів виробництва, якими будуть витрати виробництва, які ціни потрібно встановити, як забезпечити просування товару на ринок з урахуванням попиту на цей товар і конкурентів, який дохід можна отримати.

Щоб зробити вибір, прийняти рішення, суб'єкт ринку повинен діяти раціонально. *Раціональність* — це діяльність, що спрямована на досягнення мети і враховує існуючі обмеження та наявні можливості. Саме раціональність діяльності і поєднує мету, обмеження і необхідність вибору. Раціональність зумовлює поведінку людей у різних економічних ринкових ситуаціях.

Найважливішим суб'єктом ринку і ринкового механізму є споживач. **Споживач** — це суб'єкт, який відчуває необхідність або якісь потреби, тобто це носій потреб. Потреби споживачів виявляються в споживчому попиті на товари і послуги. Потрібно розрізняти попит і його величину.

Попит. Величина попиту

Попит — загальне поняття, в якому відображається фізичний обсяг потреб людей у тому або іншому товарі чи послугі, це природна категорія, що виражає їх бажання, потреби суспільства (ринку). **Попит** — це кількість певних товарів (послуг), які покупці можуть і готові придбати у визначених межах ціни (тарифу) у певний період часу. Наприклад, попит на взуття за ціною 100–500 гр. од. для 1000 чоловік становить 4000 пар.

Величина попиту — поняття конкретне, це кількість товарів (послуг), які покупці бажують і можуть придбати за певною ціною. **Величина попиту** — це платоспроможна потреба, це можливість споживачів придбати товари або послуги. Економічна теорія, оперуючи категорією попиту, має на увазі саме величину попиту. Споживчий попит і його задоволення охоплюють як виробництво, так і обіг благ.

Як зазначалося вище, метою споживача є максимальне задоволення своїх потреб. Але ця максимальність споживання і задоволення потреб не безмежна, вона визначається насамперед спадною граничною корисністю блага і ціною блага. Розглянемо їх детально.

Першим чинником, що обмежує споживання, є *спадна гранична корисність*. Але корисність блага — категорія непостійна, іноді дуже мінлива. В основі цієї мінливості лежить дія принципу спадної корисності, суть якого полягає в тому, що корисність блага залежить від його кількості: що менше того або іншого блага на ринку, то вища його цінність. Наприклад, якщо в якомусь місті є необмежені ресурси прісної води, то її корисність (цінність) незначна: вода використовується для басейнів, фонтанів, миття вулиць. Але якщо в місті прісна вода — дефіцит і її розподіляють за нормою, то її цінність, корисність значно збільшуються. Отже, *гранична корисність блага* — це величина додаткової корисності, отримана від скорочення обсягу споживання такого блага. Що більше споживання якогось блага, то менший приріст його корисності, отриманої від збільшення споживання цього блага. Наприклад, змучена спрагою людина шукає і знаходить прохолодний напій. Перша склянка приносить їй найбільше задоволення, вона отримує найвищу корисність. Але з кожною наступною склянкою корисність напою для людини зменшується і дуже швидко наближається до нуля. І склянка залишається недопитою. Цей товар для людини втратив корисність. Отже, споживання благ або споживчий попит обмежується спадною граничною корисністю блага.

Другий чинник, який обмежує споживання, — це *ціна блага*. Вартість, цінність, корисність блага виявляються на ринку в грошовій формі ціни товару або тарифу на послугу. Можливості споживання обмежуються ціною блага і платоспроможністю (бюджетом) споживача. Якщо з бюджету можна витратити на купівлю прохолодних напоїв 20 гр. од., а ціна однієї склянки напою становить 5 гр. од., то величина попиту на цей товар становитиме 4 склянки. Але якщо ціна напою дорівнюватиме 4 гр. од., то величина попиту збільшиться до 5 склянок. Що нижча ціна товару, то вищий обсяг попиту на цей товар. У цій зворотній залежності ціни товару і величини попиту виявляється дія закону попиту, який відображає обернену залежність між ціною товару та величиною купівельного попиту на цей товар (за інших однакових умов). За незмінності всіх інших параметрів зниження ціни викликає відповідне зростання попиту, і навпаки, підвищення ціни відповідно зменшує величину попиту.

Нецінові чинники попиту

На величину попиту впливають не тільки ціна або тариф, а й нецінові чинники. Одним з нецінових чинників зміни величини попиту на товар є ефект заміщення.

Ефект заміщення пов'язаний з існуванням взаємозамінних товарів (товарів-субститутів), наприклад, пепсі-коли і мінеральної води. *Взаємозамінні товари* — це такі пари товарів, для яких збільшення ціни одного товару приводить до збільшення величини попиту на інший товар. Так, підвищення ціни на пепсі-колу приведе до збільшення попиту на мінеральну воду. Попит на мінеральну воду зміниться без зміни ціни на цей товар. Отже, згідно з ефектом заміщення споживач купуватиме більше тієї продукції, ціна якої знижена, і замінить нею інші товари, які при цьому відносно дорожчають. У практиці господарювання розраховується *гранична норма заміни* товару A на товар P

$$Z = - \frac{\Delta A}{\Delta P} ,$$

де ΔA — величина скорочення обсягу продажів товару A ; ΔP — приріст продажу товару P .

Ще одним неціновим чинником, що впливає на зміну величини попиту, є **ефект доходу споживача**. Те, що споживач заплатив за то-

вар або послугу, — це його витрати. Сума, яку він зекономив при купівлі, становить його дохід, або споживчий надлишок. *Споживчий надлишок* — це різниця між максимумом ціни, яку споживач готовий заплатити за певний товар, і тією реальною ціною, що він заплатив фактично. Якщо для задоволення спраги в спекотний день є тільки пепсі-кола за ціною однієї склянки 10 гр. од., то за дві склянки випитої пепсі-коли потрібно заплатити 20 гр. од. Та коли є альтернатива у вигляді мінеральної води по 4 гр. од. за склянку, то на 2 склянки води буде витрачено 8 гр. од. Різниця $20 - 8 = 12$ гр. од. і становитиме споживчий надлишок. Споживчий надлишок є стимулом ринкової діяльності споживача, стимулом для формування пропозиції товарів. Отже, дія ефектів доходу споживача і заміщення пояснює збільшення попиту у разі зниження цін і скорочення попиту — у разі їх підвищення. Все залежить від впливу кожного з цих ефектів на споживчий вибір, у результаті якого споживач отримує на ринку то дохід, то збитки, що приводить до споживчої рівноваги.

Споживча рівновага — це ситуація на ринку, за якої споживач, витрачаючи менше грошей на купівлю одного товару, водночас змушений витрачати більше грошей на купівлю іншого товару. Це результат чергування споживчого надлишку та споживчого збитку. Тобто величина попиту на товари залежить від доходів споживачів.

Платоспроможність споживачів і зростання їх доходів — важливі чинники зростання величини попиту. Зменшення доходів (бюджету) споживачів приведе до зворотного результату: скорочення величини попиту на ті або інші товари.

Важливим неціновим чинником, що впливає на величину попиту, є **ефект взаємодоповнення**. У всій масі товарів існують *взаємодоповняльні товари* (товари-комплементи), тобто такі пари товарів, для яких зростання ціни одного товару викликає скорочення величини попиту на інший товар. Наприклад, підвищення ціни на автомобільне пальне приведе до скорочення величини попиту на автомобільні покришки, акумулятори та інші запасні частини до автомобілів, тому що їх власники стали менше їздити, хоч ціни на запасні частини не змінились.

Ефект очікування також впливає на зміну величини попиту. Якщо споживач очікує скорочення обсягів виробництва товару або зростання його ціни, то він збільшує обсяги купівлі цього товару, що викликає зростання попиту на цей товар раніше, ніж відбудуться зміни в його обсягах виробництва або в ціні.

Отже, обмеження платоспроможного попиту або величини попиту існують у вигляді цінових або нецінових чинників. Дія цінових чинників виявляється через коливання цін і тарифів на товари та послуги, що викликає певні зміни величини попиту на основі дії закону попиту. Дія нецінових чинників виявляється через ефект заміщення товарів, ефект доходу споживача, ефект взаємодоповнення і ефект очікування.

Споживчий вибір

На основі своєї мети — задоволення потреб з урахуванням усіх обмежень можливостей задоволення свого попиту споживач здійснює свій вибір — **вибір споживача**, тобто приймає рішення, який товар купити або яку послугу оплатити. Споживчий вибір формує попит і величину попиту на товари та послуги. На його основі формуються різноманітні види попиту: негативний, відсутній, прихований, спадний, нерегулярний, повноцінний, надмірний, ірраціональний. *Негативний попит* виникає, коли ринок відкидає, не приймає окремі товари або послуги. У разі *відсутнього попиту* споживачі байдужі до певних товарів або послуг. За *прихованого попиту* попит є, але відсутні товари або послуги, які б задовольнили його. *Спадний попит* спостерігається, коли знижується попит у результаті насичення ринку, старіння товарів, зміни моди. *Нерегулярний попит* — це нестійкий, хиткий попит, пов'язаний із сезоном, днями, годинами (попит на ліжжівлітку і взимку, на місця в ресторані вдень і ввечері тощо). *Повноцінний попит* формується, коли величина попиту і його стійкість задовольняють виробника, фірму, продавця. У разі *надмірного попиту* величина попиту вища, ніж його можуть задовольнити виробники, виробництво товарів або надання послуг менше за величину попиту на них. *Ірраціональний попит* — це попит на шкідливі товари і послуги (тютюн, спиртні напої, наркотики тощо).

Крива попиту

Розкриваючи сутність і механізм дії закону попиту, заснованого на взаємозалежності ціни (тарифу) і величини попиту, можна виразити цю залежність графічно, побудувавши гіпотетичну криву величини попиту.

Гіпотетична крива — це графічне зображення зміни одних величин залежно від зміни інших величин, у цьому разі — зміни величини

ни попиту під впливом зміни ціни товару (тарифу за послугу). Гіпотетичні криві будують у декартових координатах (рис. 7), що дає змогу визначити положення будь-якої точки на площині. Горизонтальна координата називається абсцисою і позначається літерою Q , вертикальна координата називається ординатою і позначається літерою P .

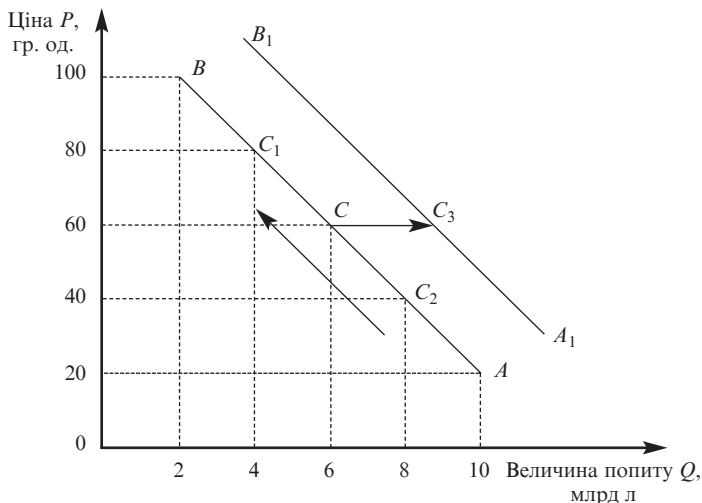


Рис. 7. Крива попиту на бензин

Розглянемо уявну ситуацію. На ринку величина попиту на бензин коливається від 2 до 10 млрд л залежно від коливання ціни 1 л від 20 до 100 гр. од. Позначимо на осі абсцис величину попиту в мільярдах літрів бензину, а на осі ординат — ціну 1 л бензину у гр. од. Очевидно, за найнижчою ціною 1 л бензину (20 гр. од.) його споживачі готові купити весь бензин, що є на ринку, тобто 10 млрд л. Позначимо точку A на графіку. За найвищою ціною (100 гр. од.) споживачі зменшать купівлю до мінімуму (до 2 млрд л). Позначимо точку B . З'єднавши ці дві точки, ми отримаємо криву величини попиту AB залежно від ціни товару. Ця залежність обернена: що нижча ціна товару, то більша величина попиту і навпаки. Якщо залежність цих величин обернена, то нахил кривої відносно вертикалі — від'ємний. Цей зворотний причинно-наслідковий зв'язок між ціною товару і величиною попиту економісти називають *законом попиту*.

Будь-яка зміна величини попиту під впливом цінових чинників відбуватиметься вздовж кривої попиту. Наприклад, якщо ціна 1 л бензину 40 гр. од., то величина попиту становитиме 8 млрд л (точка C_2), якщо 80 гр. од., то лише 4 млрд л (точка C_1). Отже, підвищення ціни вдвічі (з 40 до 80 гр. од.) призвело до скорочення величини попиту з 8 до 4 млрд л, тобто також вдвічі. На графіку це відстань між точками C_1 і C_2 . Ці числа виражають якісну зумовленість дії закону попиту: динаміка ціни обернено пропорційна величині попиту на товар.

Проте зазначалось, що на зміну попиту впливають і нецінові чинники. Під впливом цих чинників (ефектів) зміна попиту відбуватиметься за межами кривої. Наприклад, на рис. 7 величина попиту на бензин при ціні 1 л 60 гр. од. становила 6 млрд л. Згодом без зміни ціни попит на бензин збільшився до 8 млрд л (через аварію на заводі скрапленого газу), у результаті змінився (або зрушився) попит і утворилась нова крива попиту — лінія A_1B_1 . Відстань між точками C і C_3 на графіку відповідатиме зрушенню попиту, який становитиме $(8 - 6 = 2)$ 2 млрд л. Отже, якщо рух точки вздовж кривої попиту в результаті зміни ціни товару (змінна на осі ординат) економісти називають *зміною величини попиту*, то рух кривої попиту, який може бути викликаний тільки дією якоїсь нецінової змінної (не відображеної на осях координат), називається *зміною попиту*.

Якщо попит збільшується, крива зсувається праворуч, якщо попит зменшується, крива зсувається ліворуч. Збільшення попиту і рух кривої праворуч відбувається в результаті збільшення особистого бюджету споживання, підвищення цін на товари-замінники, очікування зростання цін у майбутньому, зміни структури споживання на користь певного товару. Зменшення попиту і зсування кривої попиту ліворуч відбувається, якщо чинники впливу на попит, що досі були незмінними, починають змінюватись у протилежному напрямку, ніж це було у разі зсування праворуч.

Еластичність попиту. Види еластичності

Крива попиту відображає нерозривний зв'язок величини попиту і ціни товару. Зниження ціни викликає збільшення попиту і навпаки. Ця залежність у теорії ринку називається еластичністю попиту за ціною.

Еластичність — це міра реагування однієї економічної змінної на зміни, що відбулися в іншій економічній змінній. Кількісно еластичність вимірюється показником, який називають **коефіцієнтом еластичності E** .

Коефіцієнт еластичності попиту за ціною E_p дає можливість з'ясувати, на скільки відсотків змінився обсяг попиту на товари у результаті зміни ціни одиниці товару на 1%. Цей показник можна розрахувати за формулою

$$E_p = \frac{\text{зміна попиту (у відсотках)}}{\text{зміна ціни (у відсотках)}} = \frac{Q_1 - Q_2}{Q_1 + Q_2} : \frac{P_1 - P_2}{P_1 + P_2} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2},$$

де Q_1 — початковий обсяг попиту; Q_2 — обсяг попиту після зміни ціни; ΔQ — зміна обсягу попиту; P_1 — початкова ціна; P_2 — нова ціна; ΔP — приріст ціни.

Розрізняють п'ять видів еластичності попиту за ціною.

Еластичний попит, за якого зміна ціни на 1% викликає зміну обсягу попиту, що перевищує 1%. Коефіцієнт еластичності у разі еластичного попиту завжди перевищує одиницю: $E_p > 1$. Криву еластичного попиту можна зобразити у вигляді гіпотетичної кривої попиту (рис. 8).

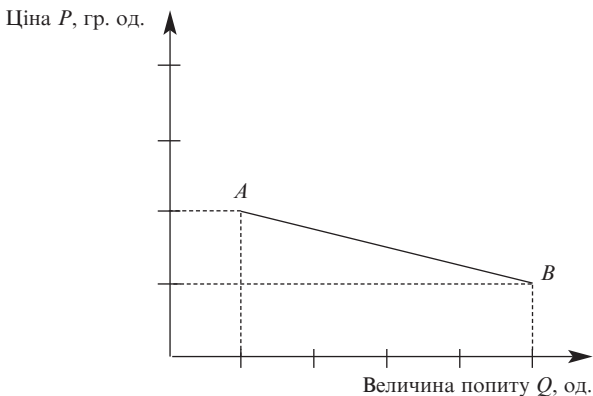


Рис. 8. Еластичний попит

На рис. 8 видно, що ціна змінилася неістотно, а попит відреагував на цю зміну досить значно. Отже, еластичний попит — це швидка і значна зміна величини попиту під впливом зміни ціни товару. Еластичний попит завжди забезпечує зростання обсягів доходу (виручки від реалізації), який визначається грошовою сумою, що сплатили покупці й отримали продавці, це добуток ціни за одиницю товару на кількість одиниць проданого товару.

За **нееластичного попиту** зміна ціни на 1 % зумовлює незначну зміну обсягу попиту. Нееластичний попит завжди має коефіцієнт еластичності менший одиниці: $E_p < |1|$. Зобразимо криву нееластичного попиту на графіку (рис. 9).

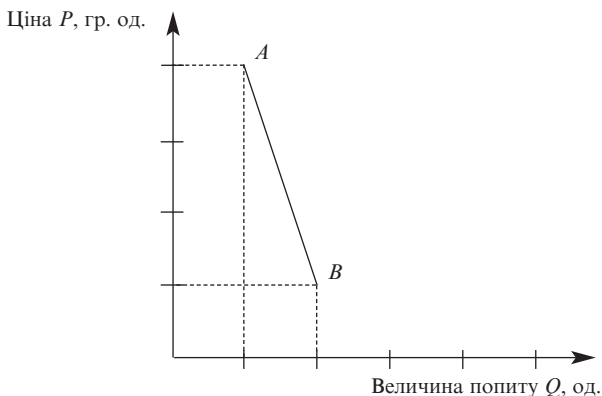


Рис. 9. Нееластичний попит

За нееластичного попиту величина попиту змінюється на менший відсоток, ніж змінюється ціна, а загальна виручка скорочується.

Одинична еластичність попиту — ситуація, за якої зміна ціни на 1 % зумовлює таку саму зміну обсягу попиту на 1 %. Коефіцієнт одиничної еластичності попиту завжди дорівнює одиниці $E_p = |1|$, тому що величина попиту і ціна змінюються однаковими темпами. Проілюструємо це на графіку (рис. 10).

Зміна ціни у разі попиту з одиничною еластичністю на величину виручки не впливає, тому загальний дохід від реалізації залишається незмінним.

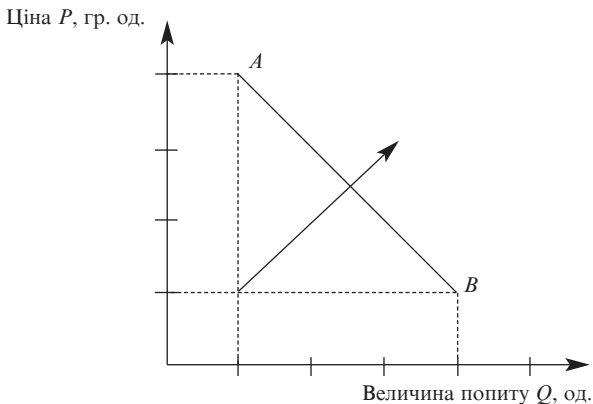


Рис. 10. Попит з одиничною еластичністю

Абсолютно еластичний попит — це ситуація, за якої величина попиту зростає без зміни ціни, за попередньою ціною, а крива попиту розташована на графіку горизонтально, паралельно осі абсцис (рис. 11).

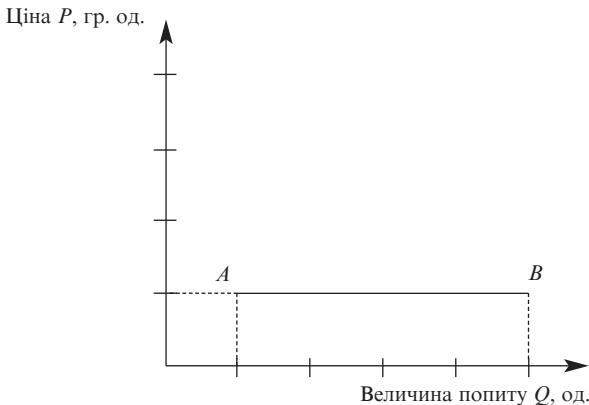


Рис. 11. Абсолютно еластичний попит

Цей попит є абстрактною крайністю ринку. На рис. 11 видно, що за цінами, вищими й нижчими ціни в точці *A*, продажу товару не було. І тільки коли ціна знизилась до значення в точці *A*, зникли обме-

ження для збільшення величини попиту, аж до обсягів насичення ринку цим товаром. Виручка за цього виду еластичності попиту зростає разом із збільшенням обсягу продажів.

За **абсолютно нееластичного попиту** крива попиту розташована вертикально, це означає, що величина попиту залишається незмінною незалежно від коливання ціни на товар.

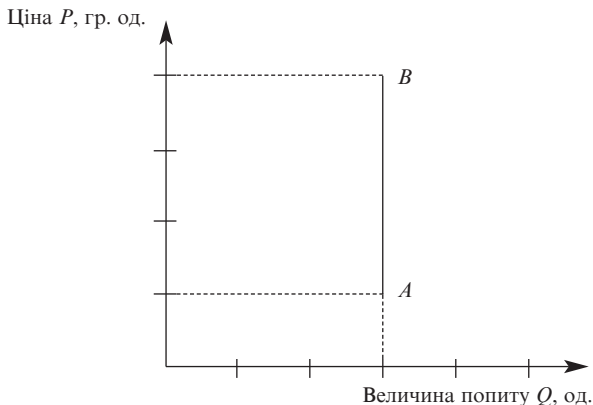


Рис. 12. Абсолютно нееластичний попит

На рис. 12 видно, що величина попиту залишається незмінною і незалежною від зміни ціни. Цей попит також є абстрактною крайністю ринку, яку важко зустріти в реальній дійсності. Виручка скорочується разом із зменшенням ціни.

Про абстрактну крайність абсолютно еластичного й абсолютно нееластичного попиту свідчить також той факт, що ці види еластичності лежать за межами дії закону попиту, який передбачає взаємозв'язок ціни і величини попиту. Тому абсолютно еластичний і абсолютно нееластичний види попиту мають швидше теоретичне, а не практичне застосування.

Необхідно також зазначити, що дві категорії — попит і ціна можуть перебувати у прямій або оберненій залежності. У взаємозв'язку “попит — ціна”, тобто коли попит є первинним, залежність пряма, а у взаємозв'язку “ціна — попит”, тобто коли ціна первинна, а попит вторинний, — залежність обернена.

Ми розглянули споживчий попит — найважливішу категорію ринку, одну з його сторін, що формується на основі потреб та інте-

ресів споживачів. Для функціонування ринку, ринкових відносин потрібно задовольняти ці потреби, тобто, щоб ці різноманітні блага і потреби хтось створював, пропонував споживачам на ринку. Отже, другою важливою категорією ринку є пропозиція товарів і послуг.

Пропозиція. Величина пропозиції. Крива пропозиції

В основі пропозиції лежить виробництво товарів, створення послуг зусиллями виробників. Тому крім споживача важливим суб'єктом ринку є створювач благ і послуг — виробник. Виробниками виступають усі юридичні особи, які мають статус підприємця незалежно від розміру підприємства, його форми власності, характеру організації праці і виробництва, результатів його творчої діяльності. Всі ці юридичні особи від найменшої майстерні з одним робітником до найбільших багатогалузевих національних і транснаціональних корпорацій з сотнями тисяч працюючих утворюють єдиний суб'єкт ринку — виробника.

Виробник, створюючи блага і послуги, формує пропозицію товарів на ринку. **Пропозиція** — це можливість і спроможність виробників (продавців) надавати товари для продажу на ринку. Виробники формують пропозицію товарів насамперед на основі попиту на них. Чому на ринку є всі необхідні товари від океанських пароплавів до канцелярських скріпок? Хто або що управляє випуском цих товарів? Це робить ринок. Виробники пропонують ті товари і послуги, на які є попит на ринку. Виробник як суб'єкт ринкової економіки ніколи не створюватиме товар, який не потрібен ринку і не має попиту, тому що це призведе до безповоротних витрат капіталу, праці і природних ресурсів. Як виробник передбачає попит на товари і величину цього попиту? Через ціну, на основі ціни. Виробляючи блага і послуги, формуючи пропозицію товарів на ринку, виробник орієнтується на ціни товарів. Отже, пропозиція товарів і попит на них найтісніше пов'язані з цінами товарів і тарифами на послуги.

Зв'язок між ціною товару та його пропозицією пояснює закон пропозиції. Що вища ціна товару, то вища його пропозиція, бо виробникам вигідніше виробляти і продавати товари за високою ціною. Що нижча ціна товару, то меншою буде і його пропозиція, оскільки виробникам стає менш вигідно виробляти і продавати товар за низькою ціною. Отже, залежність між ціною товару і його

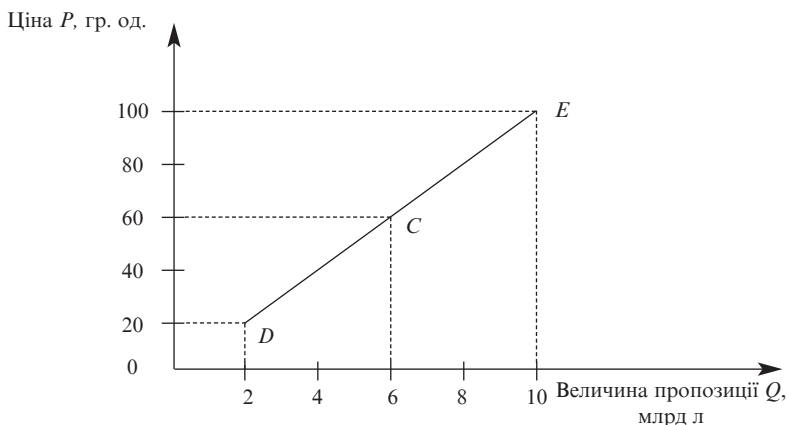


Рис. 13. Крива пропозиції

пропозицією — пряма. У цій залежності і полягає дія **закону пропозиції**: по мірі підвищення ціни товару його пропозиція зростає, а по мірі зниження ціни — пропозиція скорочується, якщо існує сталий попит на цей товар.

Потрібно розрізняти пропозицію товарів і величину пропозиції. Пропозиція товарів — це фізичний обсяг вироблених товарів і послуг, це природна категорія, яка виражає виробничі можливості виробників. **Величина пропозиції** — це пропозиція, оплачена платоспроможним попитом, це сукупність благ і послуг, куплених на ринку споживачем. В основі величини пропозиції також лежать ціна товару і купівельна спроможність (бюджет) споживачів.

Залежність величини пропозиції від коливання ціни товару можна зобразити графічно у вигляді **кривої пропозиції**. Для побудови кривої пропозиції використаємо ті самі умови ринку бензину, на основі яких будували криву попиту, вважаючи, що всі інші змінні, крім ціни, не змінюються.

Ціна 1 л бензину коливається від 20 до 100 гр. од., ці величини ми відкладаємо на осі ординат. Величина пропозиції бензину коливається від 2 до 10 млрд л залежно від ціни на цей товар. За найнижчою ціною 1 л бензину 20 гр. од. виробники постачають на ринок його мінімальну кількість — 2 млрд л, бо їм не вигідно продавати його за низькою ціною. Позначимо це на графіку (рис. 13) точкою *D*. За найвищою ціною 1 л бензину 100 гр. од. виробники пропонуватимуть максимум бензину — 10 млрд л (точка *E*). З'єднавши точки *D* і *E*,

отримаємо криву пропозиції бензину *DE*. Величина пропозиції товару прямо залежить від його ціни. Під впливом цінового чинника, тобто зміни ціни на бензин, відбувається зміна величини пропозиції вздовж кривої пропозиції: якщо ціна 1 л бензину 60 гр. од., то величина пропозиції становитиме 6 млрд л (точка *C*), відповідно якщо 100 гр. од., то досягне 10 млрд л (точка *E*). Крива пропозиції демонструє дію закону пропозиції на основі прямої залежності ціни товару від величини його пропозиції і має позитивний нахил. Крива пропозиції показує, за якою найнижчою ціною виробники готові продати свій товар. У цьому прикладі вони ладні це зробити в обмеженій кількості при ціні 1 л бензину 20 гр. од. Утворюється різниця $60 - 20 = 40$ гр. од., яка становить надлишок виробника. *Надлишок виробника* — це різниця між тим, що виробники отримують за одиницю товару, і тим мінімумом ціни, за якою вони готові продати товар. Цей надлишок є стимулом ринкової діяльності виробників, стимулом формування пропозиції товару.

Нецінові чинники впливу на пропозицію

Крім цінових чинників на зміну пропозиції впливають і нецінові чинники. Найважливіші з них — зміна технології виробництва, зміна цін на ресурси, зміна цін на інші товари та ефект очікування.

Зміна технології виробництва. Виробники завжди шукають технології, що зменшують витрати виробництва. Зменшення витрат на виробництво певного товару робить вигідним збільшення його виробництва і збуту за існуючою ціною. Пропозиція збільшується без зміни ціни товару.

Зміна цін на ресурси. Зростання або зменшення цін на ресурси для виробництва певного товару (наприклад, зміна ціни нафти через події у Перській затоці) приведе до збільшення або зменшення витрат на виробництво товару (наприклад, бензину), викличе зміну величини пропозиції бензину ще до зміни його ціни.

Зміна цін на інші товари, тобто зміна цін на взаємозамінні або взаємодоповняльні товари. Так, зміна цін на дизельне паливо або скраплений газ викличе зміну обсягів продажу цих товарів і вплине на динаміку пропозиції бензину. Скорочення пропозиції скрапленого газу зумовить збільшення пропозиції бензину.

Ефект очікування. Наприклад, виробники бензину, передбачаючи можливість початку війни у Перській затоці, враховували можливість руйнування нафтових свердловин у Кувейті і скорочення постачань нафти на світовий ринок, отже, зменшили обсяг пропозиції бензину.

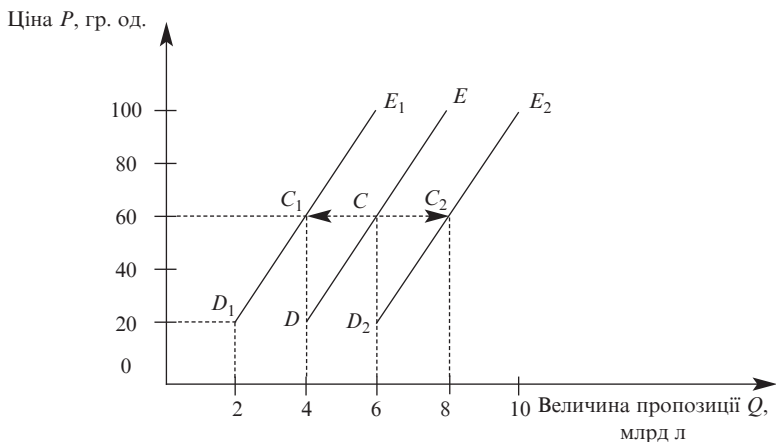


Рис. 14. Зрушення пропозиції

Під впливом розглянутих нецінових чинників величина пропозиції товару може зростати і зсуватись праворуч від попередньої величини або скорочуватись і зсуватись ліворуч. У тому або іншому разі під впливом нецінових чинників відбувається зрушення пропозиції.

На рис. 14 представлено криву пропозиції DE . Припустимо, що під впливом нецінового чинника величина пропозиції бензину зростає з 6 до 8 млрд л при попередній ціні 1 л бензину 60 гр. од. (точка C_2). Ми отримаємо нову криву пропозиції D_2E_2 . Якщо величина пропозиції бензину скоротиться з 6 до 4 млрд л за тією самою ціною 1 л бензину 60 гр. од. (точка C_1), то пропозиція зрушиться ліворуч у бік скорочення (крива D_1E_1).

Завдяки дії основних суб'єктів ринку — споживачів і виробників формуються найважливіші категорії ринку: попит і пропозиція. Категорії попиту і пропозиції виражають ринкові відносини між суб'єктами ринку, між споживачами (покупцями) і виробниками (продавцями). На рис. 7–14 графічно зображено криві попиту і пропозиції як різні і незалежні одне від одного явища. Але якщо ці категорії виражають відносини суб'єктів ринку, споживачів і виробників, то попит і пропозиція існують лише у взаємозв'язку, в єдності. Єдність і взаємозв'язок попиту та пропозиції і виражають сутність ринку як процесу.

Крива попиту має від’ємний нахил, а крива пропозиції — позитивний, що зумовлює необхідність перетину цих кривих. Така необхідність визначається і їх різною залежністю від ціни товару, яка впливає як на величину попиту, так і на величину пропозиції. Зниження ціни товару викликає збільшення величини попиту на нього і скорочення його пропозиції. Підвищення ціни товару викликає скорочення величини попиту і зростання величини пропозиції.

Отже, взаємозв’язок пропозиції та попиту з ціною характеризується такими умовами:

- “пропозиція — ціна” — залежність обернена;
- “ціна — пропозиція” — залежність пряма;
- “попит — ціна” — залежність пряма;
- “ціна — попит” — залежність обернена.

Результати впливу динаміки ціни на величину попиту і пропозиції товару протилежні, що також свідчить про неминучість перетину кривих попиту і пропозиції. Очевидно, величина цін координує співвідношення попиту і пропозиції та поведінку суб’єктів ринку — споживачів і виробників. Отже, ціна виконує функції інформації (інформує виробників і споживачів про співвідношення попиту і пропозиції на ринку), стимулу (стимулює обсяг виробництва та величину попиту) і координації (координує попит і пропозицію, поведінку суб’єктів ринку). Це видно на рис. 15, де зображено гіпотетичні криві попиту і пропозиції на одному графіку з використанням даних до рис. 7 і 13.

Припустимо, ціна 1 л бензину на ринку коливається від 20 до 100 гр. од., а обсяг продажів — від 2 до 10 млрд л на місяць.

Побудуємо криву попиту і криву пропозиції за наведеними даними. Очевидно, що за найнижчою ціною 1 л бензину попит буде максимальним і дорівнюватиме 10 млрд л (точка *A*). За найвищою ціною 1 л бензину 100 гр. од. попит на нього буде мінімальним і дорівнюватиме 2 млрд л (точка *B*). З’єднавши точки *A* і *B*, отримаємо криву попиту на бензин залежно від його ціни. Тепер побудуємо криву пропозиції бензину. За найнижчою ціною 1 л бензину 20 гр. од. пропозиція бензину буде мінімальною — 2 млрд л (точка *D*), за найвищою ціною 1 л бензину 100 гр. од. величина пропозиції буде максимальною — 10 млрд л (точка *E*). З’єднавши точки *D* і *E*, отримаємо криву пропозиції бензину залежно від його ціни. Позначимо криві словами “попит” і “пропозиція”.

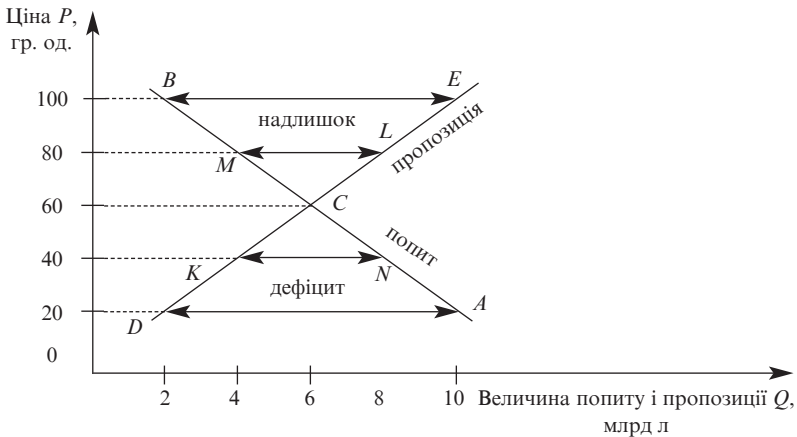


Рис. 15. Зрівноважена ціна

Потрібно звернути увагу на те, що за всіх рівнів цін зацікавленість виробників і споживачів не співпадає. Наприклад, при ціні 1 л бензину 40 гр. од. споживачі готові купити 8 млрд л бензину, але виробники продадуть лише 4 млрд л. Якщо ціна 1 л бензину становитиме 80 гр. од., то зацікавленість суб'єктів цілком зміниться: виробники готові продати 8 млрд л, але споживачі згодні купити лише 4 млрд л. І тільки при одній ціні 1 л бензину — в розглянутому прикладі вона дорівнює 60 гр. од., у точці перетину кривих попиту і пропозиції зацікавленість споживачів і виробників співпадає: перші продадуть 6 млрд л бензину, а другі придбають саме цю кількість бензину. За такою ціною бензину попит і пропозиція зрівнялись, зацікавленість споживачів і виробників співпала. В цьому прикладі ціна 1 л бензину 60 гр. од. буде зрівноваженою ціною (точка С). Стан ринку при такій ціні називається ринковою рівновагою. **Ринкова рівновага** — це ситуація, коли плани й інтереси продавців і споживачів на ринку цілком співпадають, а величина попиту дорівнює величині пропозиції. Зрівноважена ціна формується на ринку в результаті вільного і постійного коливання попиту і пропозиції на певний товар.

Зрівноважена ціна є водночас результатом і засобом взаємозв'язку та координації попиту і пропозиції. Результатом, оскільки формується в процесі вільного і постійного коливання співвідношення попиту та пропозиції, постійного вирівнювання цих величин за кожною ціною. Також зрівноважена ціна є основним засобом координа-

ції попиту та пропозиції, тим центром, навколо якого коливаються ринкові ціни. Завдяки зрівноваженій ціні формується загальна вигода ринкової торгівлі.

Ми вже розглянули поняття споживчого надлишку та надлишку виробника і зазначили, що ці надлишки є стимулами активізації споживача та виробника як суб'єктів ринку, стимулом формування попиту і пропозиції товарів на ринку. В розглянутому прикладі, коли відомий розмір зрівноваженої ціни, суб'єкти ринку продають і купують бензин по ціні 1 л 60 гр. од., при цьому кожен з них отримує свій надлишок. Виробник готовий був продавати бензин в обмеженій кількості по 20 гр. од. за 1 л, а фактично продає по 60 гр. од. за 1 л, тобто має надлишок виробника на кожному літрі проданого бензину в 40 гр. од. ($60 - 20 = 40$). Споживач був готовий заплатити у разі гострої потреби по 100 гр. од. за 1 л бензину, а фактично платить лише 60 гр. од. за 1 л, тобто надлишок споживача становить 40 гр. од. на кожному літрі ($100 - 60 = 40$). Надлишок виробника і споживчий надлишок становлять загальну вигоду торгівлі. Це економічна основа всіх ринкових угод з купівлі-продажу товарів, взаємної вигоди покупців і продавців одночасно. Обидва суб'єкти угоди отримують свою вигоду у вигляді економії своїх реальних витрат порівняно з тими, на які вони були згодні.

Дефіцит товарів і послуг

Припустимо, що під тиском власників автомобілів державний орган встановлює офіційну фіксовану ціну 1 л бензину — 40 гр. од. За цих умов попит на бензин зростає з 6 до 8 млрд л (точка *N*), тому що буде більше бажаючих купити його за нижчою ціною (рис. 15). А що відбудеться з пропозицією бензину? Вона не тільки не зростає із збільшенням попиту, а навіть скоротиться з 6 до 4 млрд л (точка *K*). Отже, різниця між збільшеним попитом і скороченою пропозицією досягне 4 млрд л ($8 - 4 = 4$). Якщо величина попиту перевищує величину пропозиції товару, утворюється різниця, яка називається *величиною надмірного попиту*, або **дефіцитом**. Надмірний попит виникає у тому разі, коли при встановленні певної ціни величина попиту перевищує запропоновану кількість товару.

Якщо за зрівноваженою ціною пропозиція бензину і попит на нього становили 6 млрд л, то за нових умов дефіцит становить 4 млрд л, тобто 67 % від необхідної потреби. Це означає, що кожні 6–7 колонок на АЗС з десяти будуть без бензину, кожні 6–7 з десяти

власників автомобілів не зможуть купити бензин за ціною 1 л 60 гр. од., вони змушені заплатити вищу ціну. З'явиться “чорний ринок” бензину, спекуляція ним, і ціна 1 л підскочить до 80 гр. од., тому що його продавці в ціну бензину на “чорному ринку” включать і плату за ризик, пов'язаний з порушенням закону про фіксовану ціну на цей товар. Виробники і продавці бензину будуть зацікавлені в розквіті “чорного ринку” і спекуляції, адже це дає їм можливість продавати бензин за ціною, вищою за зрівноважену, що була до встановлення офіційної ціни.

Дефіцит породжує омертвілі витрати, тобто витрати покупців, які не приносять вигоди продавцю (витрати часу та витрати бензину на його пошук, витрати часу в чергах тощо). Чого ж досягли споживачі в результаті зниження ціни? Вони “домоглися” дефіциту бензину, виникнення “чорного ринку”, черг і фактичного підвищення цін. Що виграло суспільство? Нічого. Воно втратило безліч людино-годин, витрачених на пошук бензину, і значні доходи, що пішли в кишені ділків “чорного ринку”. Причина такого становища полягає в тому, що встановлення адміністративних цін державою ліквідувало механізм координації попиту і пропозиції, відключило механізм ринкового регулювання. Отже, ринок повинен і може формувати ціни як такі, що зрівноважують попит і пропозицію.

Надлишок пропозиції

Проаналізуємо ситуацію протилежного характеру, коли під впливом вимог нафтових “магнатів” і їх лобі в органах влади уряд пішов на встановлення вищих цін на бензин, наприклад, 80 гр. од. Розглянемо, що відбудеться на ринку бензину, використовуючи рис. 15, який допоможе зрозуміти, що робитимуть люди, опинившись у такій ринковій ситуації.

Отже, підвищення ціни 1 л бензину до 80 гр. од. приведе до значного скорочення попиту на нього з 6 до 4 млрд л (точка M), тому що бажаючих купити бензин за ціною, яка зросла на третину, стане менше також приблизно на $1/3$. При цьому пропозиція бензину зросте з 6 до 8 млрд л (точка L). Тобто, утворюється розрив між пропозицією бензину (8 млрд л) і попитом на нього (4 млрд л), який становить: $8 - 4 = 4$ млрд л. Це буде *надлишкова величина пропозиції* або *надлишок пропозиції*. Надлишок пропозиції виникає у тому разі,

якщо величина пропозиції товару за певною ціною перевищує величину попиту на нього.

Надлишок пропозиції призведе до того, що склади готової продукції будуть переповненими, магазини затовареними, виробники почнуть скорочувати виробництво товарів і знижувати ціни на товари, щоб зацікавити споживачів. Величина пропозиції скорочуватиметься (на графіку рух по кривій від точки *L* до точки *C*). Через високі ціни на бензин багато споживачів значно скоротять кількість поїздок на автомобілях, дехто переобладнає автомобілі для роботи на скрапленому газі або замість машин з бензиновим двигуном придбає машини з дизельним двигуном. Це приведе до зменшення попиту на бензин, що змусить виробників зменшити ціни на нього. Величина попиту збільшуватиметься у напрямку від точки *C* до точки *N*. Отже, бензинові “магнати” від цього підвищення цін не виграли, а навіть втратили значну кількість споживачів бензину. Споживачі також втратили, оскільки витратили багато сил і коштів на переобладнання своїх машин або на дизельне паливо. Суспільство загалом втратило, тому що порушило роботу регулюючого ринкового механізму.

Проаналізована модель “попит — пропозиція” дала змогу розглянути, як функціонує ринковий механізм, як підтримується рівновага ринку, як його суб’єкти пристосовуються до ринкових умов. Однак ринок не може ефективно функціонувати без конкуренції. Тому слід розглянути сутність і значення конкуренції в функціонуванні ринкового механізму.

Сутність конкуренції. Економічний закон конкуренції

Важливим компонентом функціонування ринкового механізму є конкуренція. **Конкуренція** (від лат. *concurrentia* — змагання, суперництво) означає боротьбу, суперництво між окремими суб’єктами ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва і реалізації (купівлі і продажу) товарів. Конкуренція як один з важливих компонентів функціонування ринкового механізму можлива тільки за умови, що більшість товаровиробників мають свободу господарської діяльності і підприємництва. За ринковою класифікацією конкуренція поділяється на такі види: цінова і нецінова; досконала і недосконала; недобросовісна; внутрішньогалузева і міжгалузева.

У процесі конкуренції існують стійкі причинно-наслідкові зв'язки, які свідчать, що це явище не випадкове, а має силу об'єктивного економічного закону. Економічною основою конкуренції є різниця між альтернативною вартістю товару і витратами виробництва, а також можливість одержання сталого доходу (прибутку). Формами вияву економічного закону конкуренції є боротьба за виживання, привернення уваги споживача до свого товару, захоплення певного сегменту ринку. Методами цієї боротьби є вдосконалення виробництва завдяки досягненням науково-технічного прогресу, зниження витрат виробництва й отримання високої норми прибутку.

Функції конкуренції

З метою забезпечення безперебійної роботи механізму функціонування ринку конкуренція виконує такі функції:

- *регулюючу*: конкуренція впливає на пропозицію товарів і послуг у такий спосіб, щоб вона максимально відповідала попиту споживачів. Згідно з класичною ринковою моделлю власне споживач через попит визначає, що і в якій кількості має бути виготовлено;
- *аллокаційну* або *функцію розміщення* (від англ. *allocation* — розподіл, розміщення), яка виявляється в тому, що в кінцевому підсумку ресурси і вироблені продукти завжди концентруються там, де можуть забезпечити максимальну віддачу: робоча сила мігрує в райони з максимальною заробітною платою; земля і капітал концентруються в руках тих, хто здатен забезпечити їх використання з найбільшою віддачею (рента, процент, дивіденд). Тільки ефективніше використання всіх виробничих можливостей може принести максимальну винагороду;
- *інноваційну й адаптаційну*: завдяки конкуренції суб'єкти ринкової економіки змушені підвищувати продуктивність праці. В результаті господарство загалом рухається до оптимуму економічної ефективності. Життєво необхідними стають інновації, оскільки виробники повинні постійно прагнути до збільшення віддачі і водночас пристосовувати структуру виробництва до змін попиту споживачів;
- *контролюючу*: за умови реальної конкуренції жоден виробник або потенційний споживач не може домогтися панівного становища на ринку й ставити свої вимоги іншим його учасникам.

Цінова конкуренція

Цінова конкуренція — це вид конкурентної боротьби за допомогою зміни цін на товари. Мета продавця — отримати максимальні надходження від реалізації свого товару. Грошова виручка залежить від обсягів виробництва і ціни за одиницю реалізованої товарної продукції. Нижча ніж у конкурентів ціна на продукцію приваблює покупців, вони збільшують обсяги купівель у конкретного продавця, в результаті цього зменшуються грошові надходження в інших продавців. Встановити нижчі, ніж у конкурентів, ціни можна за рахунок скорочення витрат на виробництво і реалізацію товару завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, підвищенню продуктивності праці. Цінова конкуренція характеризується також ціновою дискримінацією на товари та послуги, що реалізуються. *Цінова дискримінація* — це практика встановлення різних цін на товари й послуги незалежно від різниці у витратах. Найчастіше використовується при наданні послуг (послуги адвокатів, лікарів, власників готелю тощо).

Нецінова конкуренція

За *нецінкової конкуренції* продавці привертають увагу і гроші покупців, не змінюючи ціни. Спонування покупців придбати певний товар відбувається у такий спосіб. По-перше, продавець намагається забезпечити вищу якість свого товару, використовуючи технічні новинки. По-друге, фірма прагне створити сприятливі умови, пов'язані з продажем товару, наприклад, відкриваючи сервісні центри ремонту виробів, надаючи безплатні консультації щодо використання товару тощо. По-третє, продавець здійснює активну маркетингову діяльність, вивчає кон'юнктуру ринку, виявляє тенденції в попиті споживачів, щоб відповідним чином реагувати на них і тим самим випередити конкурентів. Усі маркетингові заходи розраховані на те, щоб привернути увагу покупців, надати їм відповідну інформацію про існування та споживчі властивості товару, спонукаючи цим споживача до купівля.

Недобросовісна конкуренція

Недобросовісна конкуренція — це діяльність суб'єктів ринку, спрямована на забезпечення домінуючого становища на ринку й одер-

жання максимальної вигоди за допомогою обману споживачів і партнерів. Недобросовісна конкуренція має такі вияви:

- неправомірне використання товарного знака, фірмового найменування, марки товару, копіювання форми, упаковки, пряме відтворення товару іншої фірми;
- поширення неправдивих відомостей про товари інших підприємств;
- оволодіння, використання, розголошення комерційної таємниці, що завдає шкоди іншому підприємству;
- переманювання провідного персоналу фірм-конкурентів.

Не слід, звичайно, перебільшувати масштаби і можливості такої діяльності, але і не зважати на неї не можна. Тому ринковий механізм потребує певного коригування ззовні, що може здійснити лише держава.

У радянській економічній літературі розглядали такі два види конкуренції: внутрішньогалузеву і міжгалузеву.

Внутрішньогалузева конкуренція

Внутрішньогалузева конкуренція — це суперництво між окремими підприємствами і фірмами однієї галузі щодо одержання прибутку. Щоб з'ясувати мету, механізм і результати цієї конкуренції, розглянемо такий приклад (табл. 5).

Таблиця 5

Приклад внутрішньогалузевої конкуренції

Підприємство	Індивідуальна цінність товару, гр. од.	Ринкова цінність товару, гр. од.	Надприбуток, гр. од.
I	100	90	- 10
II	90	90	0
III	80	90	+10

Три підприємства виробляють однаковий товар певної споживної вартості (мотоцикли) з різною індивідуальною цінністю виробництва товару 100, 90 і 80 гр. од., проте продаватимуть товар за ринковою ціною 90 гр. од. Тоді перше підприємство, в якого індивідуальна цінність товару перевищує ринкову, матиме необоротні витрати (збитки) з прибутку (- 10 гр. од.). Друге підприємство одержу-

ватиме прибуток, що закладений у виробництві цього товару. Третє підприємство переможе в конкурентній боротьбі завдяки вищій продуктивності праці, високій кваліфікації працівників, низьким витратам виробництва і нижчій індивідуальній цінності товару порівняно з його ринковою цінністю та одержить надприбуток 10 гр. од.

Перший підприємець стоїть перед вибором: або розоритися, або вжити рішучих заходів для поліпшення організації виробництва і збільшення продуктивності праці. Другий також не повинен забувати про підвищення продуктивності праці, щоб не опинитися в тій самій ситуації, що і перша група підприємців. Третій має підтримувати високий рівень продуктивності праці, щоб і одержувати надприбуток. Отже, внутрішньогалузева конкуренція змушує всіх суб'єктів виробництва постійно підвищувати продуктивність праці.

Мета внутрішньогалузевої конкуренції — отримання надприбутку, її механізм — підвищення продуктивності праці, зменшення витрат виробництва, зниження індивідуальної цінності товару. Результатом внутрішньогалузевої конкуренції є формування ринкової ціни товару.

Міжгалузева конкуренція

Міжгалузева конкуренція є специфічною формою конкуренції капіталів у боротьбі за їх прибутковіше застосування. Міжгалузева конкуренція зумовлена зростанням потреб на окремі групи товарів, що випускаються в різних галузях. Капітали з інших галузей, згортаючи застарілі виробництва, переливаються в галузі, де прибутки вищі. Тобто видозмінюються пропорції між галузями і великими сферами економіки.

Проаналізуємо міжгалузеву конкуренцію на прикладі (табл. 6).

Таблиця 6

Приклад міжгалузевої конкуренції

Галузь	Капітал (витрати виробництва) K , гр. од.	Галузева цінність товару, гр. од.	Галузевий прибуток, гр. од.	Галузева норма прибутку P' , %	Середня норма прибутку $P'_{\text{сер}}$, %	Середній прибуток, гр. од.
I	100	130	30	30	20	20
II	100	120	20	20	20	20
III	100	110	10	10	20	20

$$P'_{сер} = \frac{P_1 + P_2 + P_3 + \dots + P_n}{K_1 + K_2 + K_3 + \dots + K_n} \cdot 100 \% = \frac{60}{300} \cdot 100 \% = 20 \%$$

У різних галузях відрізняються витрати виробництва, галузева ціність товару, галузевий прибуток і норма прибутку на вкладений капітал (30 %, 20 %, 10 %). Насправді такі різні галузеві норми прибутку тривалий час зберігатися не можуть, почнеться переливання капіталів із галузей з низькою нормою прибутку в галузі з високою. Так, з третьої галузі почнеться переливання капіталу в першу галузь. У результаті цього в першу галузь увіллється новий капітал, зростуть виробництво і пропозиція товару, його ціна стане нижчою за альтернативну вартість (наприклад, зменшиться з 130 до 120 гр. од.). У третій галузі відбуватиметься вплив капіталу, скоротиться виробництво товарів, підвищиться попит на них, зростуть ціни (із 110 до 120 гр. од.).

Вільне переливання капіталу відбувається постійно й нескінченно. Внаслідок цього галузеві норми прибутку мають тенденцію до вирівнювання в *середню норму прибутку*. Тепер кожен підприємець у будь-якій галузі, вкладаючи капітал, розраховує на середню норму прибутку (в розглянутому прикладі це 20 %), тобто на однаковий прибуток на однаковий капітал або на середній прибуток як абсолютну величину прибутку відповідно до його середньої норми. Отже, мета міжгалузевої конкуренції також полягає в тому, щоб одержати найвищий прибуток. Її механізм — міграція капіталів з галузей із низькою нормою прибутку в галузі з високою. Результатом переливання капіталів є формування середньої норми прибутку. Якщо в епоху вільної конкуренції переливання капіталу відбувалося у фізичних формах, тобто за допомогою інвестицій, будівництва підприємств, утворення фірм, то в епоху корпоративного виробництва основною формою переливання капіталу є купівля-продаж акцій і цінних паперів на фондовій біржі.

Досконала і недосконала конкуренція

У XIX ст. в економічній науці з'явилась і в XX ст. розвинулась теорія досконалої і недосконалої конкуренції, яка згодом посіла основне місце. Її автори Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін та інші вчені вважають, що ринок називається конкурентним, якщо кількість фірм, які продають однорідний продукт, така велика і частка конкретної фірми на ринку така мала, що жодна фірма само-

стійно не може істотно вплинути на ціну товару у разі зміни обсягів продажів. Ціна є параметром для конкуруючих продавців, визначається ринковими силами і не може свідомо контролюватися фірмою. З цієї точки зору акцент зміщується із самої боротьби фірм одна з одною на аналіз структури ринку, тих умов, які домінують на ньому.

Центральною проблемою стає не суперництво фірм у визначенні ціни, а встановлення факту принципової можливості (або неможливості) впливу фірми на загальний рівень цін на ринку. Якщо такий вплив неможливий, то мова йде про ринок досконалої конкуренції, в іншому разі — про один з різновидів ринку недосконалої конкуренції.

Розглянемо докладніше характерні ознаки досконалої і недосконалої конкуренції (табл. 7).

Досконала або **чиста конкуренція** — це ситуація на ринку, де представлено велику кількість продавців і покупців ідентичного (стандартизованого) товарного продукту, тобто практично однорідного продукту з однаковими споживчими властивостями. Таким стандартизованим товарним продуктом можуть бути, наприклад, цукор, пшениця певного сорту, акції фірми, цемент певної марки. Особливість досконалої конкуренції полягає в тому, що окремий продавець не може встановлювати ціну, яка перевищує ринкову, оскільки покупці можуть придбати необхідну кількість товару в інших продавців за ринковою ціною.

Характерні *ознаки досконалої конкуренції*:

- велика кількість незалежних учасників обміну — продавців і покупців;
- стандартизований (однорідний) тип продукту, це означає, що продукт одного виробника ідентичний продукту іншого виробника;
- мобільні ресурси, тобто вільне входження у галузь виробництва і можливість такого самого вільного виходу з неї. Початок виробництва продукту і кінець (вихід з виробництва) не завжди помітний, особливо якщо йдеться про сільськогосподарську продукцію, оскільки пшениця, ячмінь і соя — це різні ринки. Фермер може зайнятися вирощуванням пшениці або використати ресурси для вирощування сої, хоча земля фізично не змінюється, її використання відповідає розумінню входження і виходу з ринку. Мова йде про умови ринку, а не про фізичні засоби виробництва;
- наявність повної інформації в учасників обміну. Покупці повинні мати відомості про існуючих продавців, ціни їх продукції, інші умови реалізації. Якщо хтось із них підвищить ціну на свою продукцію, то втратить покупців.

Типи ринкових структур

Характерна ознака	Вид конкуренції			
	Досконала (чиста)	Недосконала		
		вільна	чиста монополія	олігополістична
Кількість фірм	Дуже велика (незалежні фірми не контролюють ринок)	Одна	Кілька	Багато
Тип продукту	Стандартизований (однорідний)	Унікальний, відсутні близькі заміники	I — стандартизований; II — диференційований	Диференційований
Контроль над ціною	Відсутній, ціни визначаються ринком	Значний	Обмежений у разі взаємної залежності Значний за таємної змови	Незначний, виробник має можливість впливати на ціну
Умови входження в галузь	Дуже легкі, без перешкод	Блоковані	Наявність істотних перешкод	Порівняно легкі
Нецінова конкуренція	Відсутня	Реклама зв'язків з громадськими організаціями	Типова, особливо у разі диференціації продукту	Особливу увагу приділено реклами, торговим маркам
Сфера застосування	Сільське господарство, фондова біржа, ринок валюти	Підприємства зв'язку, підприємства загальногосподарського значення та ін.	Виробництво сталі, автомобілів, сільськогосподарського інвентарю, побутових електронічних приладів та ін.	Роздрібна торгівля, виробництво одягу, взуття та ін.

Недосконала конкуренція існує тоді, коли лише кілька великих фірм виробляють основну масу певного товару і мають можливість впливати на встановлення ціни. Вона виявляється у формі монополії і монопсонії. *Монополія* — це виключне право на виробництво, торгівлю тощо, яке належить одній особі, групі осіб або державі. Вона виникає, коли окремий виробник займає домінуюче становище і контролює ринок певного товару. Монополія впливає на ціну за допомогою зміни обсягів виробництва та величини закупівель. Монопсонія — це домінуюче становище споживача на ринку. Монополія і монопсонія — це крайні випадки недосконалої конкуренції. Основними типами недосконалої конкуренції є монополістична й олігополістична конкуренція.

Монополістична конкуренція — це ринкова ситуація, за якої відносно велика кількість виробників пропонують схожу, але не ідентичну продукцію. Прикладами такої конкуренції можуть бути такі: “журнал для ділової жінки”, “свіжий хліб”, “широкий вибір косметики”. Кожна фірма володіє часткою ринку (відносно невеликою), тому вона має дуже обмежений контроль над ринковою ціною. Однією з основних ознак монополістичної конкуренції є диференціація продукту. Увійти в галузь з монополістичною конкуренцією відносно легко. Але порівняно з чистою конкуренцією можуть бути певні фінансові бар’єри, зумовлені потребою виробити і запропонувати товар, що відрізняється від товару конкурентів, і зобов’язанням рекламувати цей товар. Уже існуючі фірми можуть володіти патентами на свою продукцію та авторськими правами на фабричні клейма і торгові знаки, що ускладнює копіювання таких товарів. Відносна легкість входження в галузь приводить до появи конкурентів з боку нових фірм.

Якщо відносно невелика кількість фірм панує на ринках товарів і послуг — це *олігополістична конкуренція*. Олігополії можуть бути однорідними або диференційованими, тобто можуть виробляти стандартизовані або диференційовані продукти. Численні непродовольчі товари, які виготовляються в умовах олігополістичної конкуренції, — сталь, цинк, мідь, алюміній, свинець, цегла, технічний спирт та інші є стандартизованими продуктами. Особливістю олігополістичної конкуренції є взаємозалежність рішень фірм про зміну цін або обсягів виробництва. Жодне з цих рішень не може бути прийняте без урахування й оцінки можливих відповідних дій з боку конкурентів. Тобто фірми, які перебувають в умовах олігополістичної конкуренції

ції, є взаємозалежними, поведінка будь-якої з них впливає і сама зазнає впливу з боку конкурентів.

Аналіз основних видів конкурентної боротьби свідчить, що нею охоплені всі суб'єкти виробництва й обігу. Конкуренція є важливою рушійною силою ринкової економіки. Вона змушує підприємців постійно шукати шляхи для зниження витрат виробництва, застосовувати новітні технології, підвищувати кваліфікацію працівників, впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, що прискорює розвиток продуктивних сил.

Контрольні питання

1. Розгляньте економічні основи ринкового механізму.
2. Розкрийте відмінність попиту і величини попиту, потреби і попиту.
3. Які елементи є економічною основою формування величини попиту?
4. Які чинники впливають на зміну величини попиту?
5. У чому полягає принцип спадної граничної корисності будь-якого блага?
6. Як впливають на величину попиту взаємодоповняльні товари?
7. Назвіть види попиту.
8. Охарактеризуйте основні види еластичності попиту.
9. Чому дорівнює коефіцієнт еластичності попиту?
10. Яка основна відмінність пропозиції та величини пропозиції?
11. Що таке надлишок виробника і споживчий надлишок?
12. Що є економічною основою конкуренції?
13. Які функції виконує конкуренція?
14. Наведіть ринкову класифікацію видів конкуренції.
15. Які характерні ознаки досконалої та недосконалої конкуренції?
16. Поясніть основну відмінність монополістичної та олігополістичної конкуренції.

2.3. Інфраструктура ринку і капітал сфери обігу

1. Поняття й основні ознаки інфраструктури ринку.
2. Капітал сфери обігу.
3. Банк як інститут ринкової інфраструктури.
4. Небанківські кредитно-фінансові установи.
5. Біржа як інститут інфраструктури ринку.

Поняття інфраструктури ринку, її елементи

Ефективне функціонування сучасного ринку безпосередньо залежить від постійного відтворення ринкового середовища. Важливим елементом останнього є *ринкова інфраструктура*, що являє собою систему установ, організацій та інших суб'єктів сфери обігу, які забезпечують функціонування ринкової економіки у певній країні або регіоні. Залежно від конкретного виду ринку розрізняють *інститути інфраструктури*, що його обслуговують.

Елементи інфраструктури: ринку капіталу — фондові біржі, страхові компанії, аудиторські фірми, брокерські контори, комерційні банки, державна інспекція контролю за цінними паперами, фонд державного майна, інвестиційні фонди та інші; ринку засобів виробництва — товарна біржа, торгові будинки, торгово-посередницькі фірми, лізингові компанії та інші; ринку праці — біржі праці, центри підготовки та перепідготовки кадрів, фонд зайнятості, комерційні центри бізнесу, пенсійний фонд та ін.

Розвиненість інститутів інфраструктури характеризує ступінь розвитку самого ринку, визначає його життєздатність. Функціонування ринкової інфраструктури пов'язано з рухом капіталу в сфері обігу.

Капітал сфери обігу

Обслуговування ринків пов'язано із сферою обігу реального і фіктивного капіталу. *Обіг* — це особлива сфера суспільного відтворення, в якій вироблений продукт переходить до споживача. Капітал сфери обігу функціонує як торговельний і позичковий, які є відокремленими формами продуктивного капіталу. *Торговельний капітал* спеціалізується на реалізації товарів (послуг). Природа позичкового капіталу складніша і потребує детального аналізу.

Позичковий капітал є відокремленою функціональною формою продуктивного і торговельного капіталу. Загальною формулою його функціонування може бути $\Gamma - \Gamma'$. По суті позичковий капітал — це грошовий капітал, що надається в позику на певних умовах. Джерелом його утворення є тимчасово вільні кошти. Вони нагромаджуються у підприємців (нерозподілений прибуток, амортизаційний фонд, частина оборотного капіталу в грошовій формі, фонд заробітної плати та стимулювання, резервний фонд тощо), у населення у вигляді заощаджень, у власників землі (як фактора виробництва) у вигляді ренти, у держави (за рахунок функціонування державного підприємницького сектору, позитивного сальдо центрального і місцевих бюджетів).

У ринковій економіці позичковий капітал є специфічним товаром і як будь-який інший товар може продаватися і купуватися за ціною, що формується під впливом ринкових чинників (попиту, пропозиції, конкуренції та ціни). Ціна позичкового капіталу — це сплачений за користування ним процент власнику цього капіталу.

Позичковий капітал має такі особливі характеристики:

- це специфічний товар, що відрізняється від усіх інших тим, що продається не назавжди. Його продаж здійснюється на умовах повернення, платності, строковості. Це означає, що організаційно-правовою формою руху та функціонування позичкового капіталу є кредит, до сучасних форм надання кредиту належить і продаж економічними суб'єктами облігацій;
- ціна позичкового капіталу (процент) багаторазово занижена, тобто нижча за його номінальну величину, наприклад, позику в 1 млн грн. од. можна взяти на рік під 20 % річних;
- функціонування позичкового капіталу є умовою функціонування сучасного ринку, а його ціна (процент) є барометром стабільності в сучасній економіці.

Рух позичкового капіталу в сучасному ринковому господарстві усуває протиріччя між постійною необхідністю розширення виробничого сектору економіки та браком у нього власних коштів для цього. Позичкові кошти в структурі фінансування сучасних підприємств перевищують в окремих країнах 30 %, а в Японії досягають майже 60 %. В Україні однією з причин низьких темпів структурної перебудови економіки, повільних економічних реформ і розвитку підприємницького сектору правомірно вважають відсутність повноцінно функціонуючого ринку позичкового капіталу та великий ризик кредитних операцій.

Поняття процента

Процент або ставка (норма) процента є вихідною категорією позичкового капіталу. Його визначають як ціну за використаний ресурс (грошовий капітал); плату за користування наданою вартістю або корисністю позичкового капіталу. Остання означає здатність позичкового капіталу приносити прибуток у разі продуктивного його використання.

У сучасній економіці рівень процентних ставок впливає на рішення суб'єктів господарської діяльності щодо заощаджень та інвестицій. У практичній діяльності для оцінки дохідності позичкового капіталу використовують показник норми процента, що обчислюється як відношення суми річного доходу, одержаного на позичений капітал, до суми наданого кредиту, помножене на сто. Наприклад, якщо позика становила 1 млн грн. од., а річний дохід з неї — 130 тис. грн. од., то норма процента дорівнюватиме 13. Норму позичкового процента, обчислену за певний період часу, називають *середньою нормою процента*.

На норму процента впливають зовнішні і внутрішні фактори. До зовнішніх належать стан кредитного ринку (попит і пропозиція ресурсів); масштаби виробництва та його циклічні сезонні коливання; розміри грошових нагромаджень і заощаджень; державне регулювання процентних ставок; темпи інфляції; державна заборгованість та ін. До внутрішніх — ступінь ризику за вкладеними коштами залежно від платоспроможності клієнта, виду, строку, розміру кредиту та ін.

В економіці існує чимало видів процентних ставок, що відповідає різноманітним умовам використання позичкового капіталу. Наприклад, базова процентна ставка застосовується для першокласних позичальників коштів, до неї прив'язуються всі інші ставки, що використовуються у разі надання позик іншим суб'єктам підприємницької діяльності.

Під впливом зміни ринкової кон'юнктури змінюється і вартість грошей, що надаються в позику. Оцінка вартості грошей триває у часі. При цьому використовуються поняття нинішньої (поточної) та майбутньої їх вартості. Різні підходи передбачають використання різних видів процентів. Розрізняють прості і складні проценти.

Простим називається процент, що нараховується на початковий вклад наприкінці одного банківського строку, він визначається за формулою

$$j = P I n,$$

де P — величина вкладу; I — норма процента; n — кількість строків нарощування.

Складний процент — це сума, яка утворюється в результаті процентного нарощування на весь строк кредиту. У разі обчислення складного процента сума доходу не виплачується, а приєднується до вкладу, сама приносить дохід.

Складний процент визначається за формулою

$$S = P (1 + i)^n,$$

де P — величина вкладу; $(1 + i)$ — множник нарощування; n — кількість строків нарощування.

Процентні ставки за кредит можуть бути *твердими* (фіксованими) і *змінними* (плаваючими), *номінальними* і *реальними* (з урахуванням середньорічних темпів інфляції). Залежно від їх використання розрізняють також *облікову*, *позичкову* (кредитну) і *депозитну* процентні ставки.

Акумуляція тимчасово вільних коштів і перетворення їх на позичковий капітал здійснюється через кредитно-фінансові інститути, які в сукупності належать до інфраструктури ринку позичкового капіталу. Центральне місце на ньому посідає банк.

Банк і банківська система

Банківську діяльність розглядають як специфічний вид підприємницької діяльності, пов'язаний з обслуговуванням руху товарних, грошових та інших фінансових потоків. Історія банківської справи, як і історія грошей, досить тривала. Перші установи такого роду з'явилися у Вавилоні, Стародавній Греції, Римі, коли основною формою грошей були золоті та срібні монети. Після падіння Римської імперії банківська справа почала занепадати і подальший її розвиток пов'язаний з Італією (від італ. *banco* — лава, конторка, де міняли гроші). Еволюція банківської справи відображає зміни зв'язку грошової системи з її металевим вмістом, напрям розвитку функцій грошей, а також їх форм і видів.

У сучасному розумінні *банк* — це кредитно-фінансова установа, основне призначення якої надавати кредити одним суб'єктам економічної діяльності за рахунок залучення тимчасово вільних коштів у інших. Банк — юридична особа, цілком незалежна від виконавчих і розпорядчих органів державної влади в рішеннях, пов'язаних із

своєю оперативною діяльністю. На території України діяльність банків регламентована Законом України “Про банки та банківську діяльність”, ухваленим 20 березня 1991 р.

Більшість країн ринкової економіки, постсоціалістичні країни, включаючи Україну, мають дворівневу банківську систему. До першого рівня належить центральний (емісійний) банк або в окремих країнах єдина резервна система. Так, на території США є 12 фінансово-кредитних округів, у кожному з яких розміщено філію центрального банку. США мають Федеральну резервну систему, якою керує рада управляючих, призначених президентом США. В Україні перший рівень банківської системи представлений Національним банком України (НБУ).

Національний банк України та його функції

Порядок утворення, функції і структуру Національного банку України визначено у Законі України “Про банки та банківську діяльність”. Його засновником є держава. Статут НБУ затверджує Президія Верховної Ради України, статутний фонд утворюється на кошти держави, його розмір визначається Верховною Радою України. НБУ — самостійна юридична особа, підзвітна Верховній Раді України. При цьому він не відповідає за зобов’язаннями держави, а держава — за зобов’язаннями банку, крім випадків, коли сторони беруть на себе таку відповідальність. Національний банк України може відкривати свої представництва та філії за кордоном. Разом з управлінням Центрального банку Республіки Крим, обласними управліннями та комерційними банками НБУ утворює єдину банківську систему України, яку й очолює.

Національний банк України виконує такі специфічні, тільки йому властиві *функції*, що впливають із його статусу “банку банків”:

1. Здійснює грошову і кредитну емісію і вилучає з обігу зайві гроші. Практичне здійснення цієї функції пов’язане з використанням таких інструментів грошово-кредитної та фінансової політики, як зміна нормативу обов’язкових банківських резервів, політика облікової ставки, операції з цінними паперами на відкритому ринку та ін. Механізм дії зазначених інструментів передбачає опосередковане регулювання державою економічних процесів у країні за допомогою підтримання необхідної кількості грошової маси в обігу. Такий напрям економічної політики дістав назву монетарної політики, або монетаризму.

2. Зберігає і керує резервами комерційних банків, які розміщуються на його поточних рахунках і є певною мірою страхуванням банківських депозитів. Депозити на таких рахунках розглядаються Національним банком України як запаси готівкових грошей. Керування резервами здійснюється через встановлення НБУ для комерційних банків норм обов'язкових резервів. Підвищення цього показника зменшує пропозицію грошей, зниження — збільшує, тобто діє так званий мультиплікаторний ефект.

Мультиплікатор депозитів — показник, що визначає, у скільки разів банки завдяки системі резервів можуть збільшити грошову масу порівняно із сумою готівкових грошей, вкладених вкладниками. Величина мультиплікатора визначається діленням 100 на ставку резервних вимог, яка встановлюється Національним банком України. Наприклад, за ставки 10 % мультиплікатор становитиме $100 : 10 = 10$, тобто грошова маса може збільшитися (зменшитися) в 10 разів. Норма обов'язкових банківських резервів як інструмент політики НБУ впливає на основи банківської системи. Навіть незначні її коливання викликають зміни в обсягах банківських депозитів і кредиту, тому такий інструмент у більшості країн використовується у виключних випадках.

3. Зберігає резервний валютний державний фонд у золоті, національній та іноземній валюті. Такі збереження мають вигляд інвалютних резервів у банках інших країн, вкладень в іноземні державні цінні папери, готівкових запасів (авуарів) в іноземній валюті, запасів золота у зливках тощо. Активи служать резервом купівельної та платіжної спроможності держави у міжнародних розрахунках, засобами здійснення валютної політики держави, коригування її валютно-фінансового становища, підтримання курсу національної валюти. Щоб забезпечити, наприклад, приплив валюти в країну, Національний банк підвищує відсоткову ставку за валютними вкладами. Результатом такого припливу стає збільшення грошей у країні.

4. Регулює діяльність кредитної системи і кредитування в країні, також є найбільшим кредитором і позичальником. Інструментом цього регулювання є облікова ставка, політика з її зміни і регулювання називається дисконтною. *Облікова ставка* — це процент, за яким Національний банк України надає кредити комерційним банкам. Основна форма надання таких кредитів — скуповування у комерційних банків цінних паперів і переоблік (дисконт) векселів, виданих підприємствами і прийнятих на облік (для забезпечення кре-

диту) комерційними банками. Облікова ставка є основою для формування кредитної реальної ставки комерційних банків, яку слід відрізнити від номінальної. *Номінальна ставка* призначається кредитором з урахуванням інфляції грошей, вона дорівнює реальній ставці плюс очікуваний темп інфляції. *Реальна ставка* складається під дією реальних умов і факторів: облікової ставки процента, пропозиції кредиту, попиту на нього. На основі реального співвідношення цих факторів формується *рівноважна ставка* процента, яка і є реальною. Якщо пропозиція і попит на кредит врівноважуються, то кредитна ставка процента дорівнюватиме обліковій. Якщо ж попит на кредит більший за обсяг кредитних коштів (пропозиції), ставка кредитного процента перевищуватиме облікову. У разі зниження попиту на позики за високої пропозиції коштів кредитна ставка відповідно стане нижчою за облікову.

Політика облікової ставки (дисконтна) є важливим інструментом з регулювання пропозиції грошей і здійснюється, як правило, одночасно з діяльністю Національного банку України на відкритому ринку.

5. Здійснює операції з цінними паперами на відкритому ринку. В сучасних умовах світова практика вважає такі операції основним інструментом регулювання грошової маси. Операції з цінними паперами НБУ може здійснювати самостійно і разом з іншими банками та фінансово-кредитними установами. Така функція передбачає емісію цінних паперів: банківських сертифікатів, акцій, облігацій, державних позик.

6. Обмінює валюти на світовому ринку на основі їх валютного паритету (платоспроможності), здійснюючи трансфертні операції. Останні пов'язані з купівлею-продажем національної валюти за кордоном. Купівля власної валюти збільшує грошову масу країни, продаж — зменшує, адже з обігу вилучають певну кількість національних грошей і перетворюють їх на іноземну валюту. Отже, збільшуються валютні резерви країни на рахунках НБУ.

7. Здійснює за необхідності торгівлю монетарним стратегічним товаром — золотом (у зливках). В умовах існування золотого стандарту золотий запас був гарантійним фондом забезпечення грошей. Його наявність у певному процентному співвідношенні до суми випущених банкнот давала змогу контролювати випуск готівкових грошей. Після скасування більшістю країн у 30-х роках ХХ ст. золотого стандарту золотий запас перестав відігравати роль обмеження емісії і почав використовуватись як гарантійно-страховий фонд між-

народних платежів. Крім благородних металів роль гаранта у підтриманні зовнішнього курсу національної грошової одиниці виконують запаси іноземної валюти (вільно конвертованої). НБУ у разі непередбаченого падіння курсу національних грошей (гривні) здійснює інтервенції (додатковий продаж) валюти на валютному ринку.

8. Видає ліцензії на діяльність комерційним банкам і контролює їх роботу (в межах чинного законодавства).

Контроль за діяльністю комерційних банків здійснюється з метою попередження зловживань, забезпечення стабільної роботи і зниження ризику банкрутств. З цього питання НБУ працює у тісному контакті з іншими державними контролюючими органами.

9. Є основним банкіром і консультантом уряду: веде рахунки урядових установ і відомств, акумулює податки та інші надходження, здійснює платежі за дорученням казначейства; здійснює операції з емісії та розміщення на ринку нових випусків державних позик; надає прямий касовий кредит на прохання уряду; купує державні цінні папери для власного портфеля; виступає радником з фінансових і загальноекономічних питань фінансово-економічної політики уряду.

Виконання зазначених функцій забезпечує НБУ статус найбільшого кредитора і позичальника в країні, робить його провідником грошово-кредитної і фінансової політики уряду, яка в свою чергу є складовою загального економічного регулювання, спрямована на збереження купівельної сили національної грошової одиниці, забезпечення еластичності грошових платежів і розрахунків, підтримання підприємницької діяльності, зайнятості і сприяє розвитку ринкових відносин в Україні.

Комерційні банки, їх види, функції й основні операції

Мережа комерційних банків різного спрямування утворює другий рівень банківської системи, яка є основою грошово-кредитних відносин у країні. Згідно із Законом України “Про банки та банківську діяльність” засновниками комерційних банків можуть бути юридичні і фізичні особи, інші банки, підприємства, організації, які не ставлять на меті досягнення певних політичних цілей і здійснюють свою діяльність на основі виданих НБУ ліцензій. Комерційні банки самостійно визначають порядок залучення і використання

коштів, здійснення інших операцій, рівень процентних ставок і комісійних винагород (у межах, визначених НБУ), несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями своїм майном і коштами. Порядок їх ліквідації визначається НБУ.

Комерційні банки розрізняються:

- за власністю статутного капіталу і способами його формування — державні, акціонерні, приватні, за участю іноземного капіталу та ін.;
- за видами здійснюваних операцій і сферами діяльності — універсальні, спеціалізовані (ощадні, зовнішньоекономічні, інвестиційні, іпотечні та ін.);
- за територією діяльності — регіональні, міжнародні, республіканські та ін.

Основні *функції комерційних банків*: залучення і нагромадження вільних коштів підприємств, організацій, установ, населення та їх перерозподіл на основі принципів кредитування; касове та інше обслуговування підприємств, організацій, населення; здійснення комерційних операцій за дорученнями клієнтів та в інтересах банку; зберігання валютних резервів у межах, визначених НБУ; виконання операцій із заліку векселів; випуск платіжних документів і цінних паперів (чеків, векселів, акцій, облігацій тощо).

Система комерційних банків в Україні перебуває у стадії становлення, що не відповідає потребам реформування української економіки.

Сучасний комерційний банк — це не лише кредитна установа, а й інформаційний центр з визначення та реалізації основних тенденцій зміни ринкової кон'юнктури. Сьогодні діяльність комерційного банку пов'язана з виконанням понад 200 операцій, і їх діапазон постійно розширюється. В практичній діяльності банку розрізняють балансові і позабалансові операції. Балансові операції пов'язані з традиційною діяльністю банку, яка відображається на рахунках його балансу.

Балансові операції банку

Банківський баланс — це бухгалтерський звіт, що відображає стан залучених і власних коштів банку, їх джерела, розміщення в кредитних та інших операціях. Традиційно до балансових операцій належать *пасивні, активні, касово-розрахункові та посередницькі*.

За допомогою **пасивних операцій** банк формує свої ресурси. Пасиви банків створюються за рахунок власних, залучених і емітова-

них коштів. Джерелом *власних коштів* є операції банку на фондовому ринку (розміщення акцій і формування акціонерного капіталу, формування резервів за рахунок відрахувань від прибутку та ін.). Власні кошти становлять незначну частину ресурсів сучасного банку. Співвідношення між власними і залученими коштами може коливатися. Таке коливання називають ефектом мультиплікатора.

Основна частина ресурсів банку — *залучені кошти*. Найвідоміший спосіб надходження таких коштів — депозитні операції. Їх поділяють на поточні, безстрокові і строкові вклади, крім ощадних. Вклади на поточні рахунки — це заощадження, якими вкладник може розпоряджатися, використовуючи чеки. За допомогою чеків клієнт банку може знімати з рахунка в будь-якій час необхідну суму, отримуючи її готівкою, і розраховуватись з третіми особами. Процент, що при цьому отримує клієнт, залежить від розміру залишку коштів на рахунку і процентної ставки. Окремі банки не сплачують проценти на поточні рахунки, проте безплатно надають клієнту різні послуги розрахункового характеру. Тобто поточні рахунки можуть бути процентними і безпроцентними.

Безстрокові вклади або вклади до запитання — це заощадження, вкладені готівкою або за допомогою безготівкового перерахунку в банк без зазначеного терміну зберігання.

Банк може розширити свою ресурсну базу в результаті кредитної емісії, тобто створення додаткових коштів на основі системи контокорентних рахунків. *Контокорент* — єдиний поточний і кредитний рахунок, що банк відкриває своїм постійним клієнтам для зберігання коштів і взаємних розрахунків за здійснюваними між ними угодами. По контокоренту проходять позики, які надає банк, і кошти, що надходять до банку від клієнтів у вигляді вкладів, повернення позик та ін.

Кредитна емісія збільшує грошову масу країни за рахунок створення нових чекових рахунків для клієнтів, які отримали позику від банку і не беруть її готівкою, погоджуючись здійснювати свої майбутні витрати в безготівковій формі. Механізм кредитної емісії пов'язаний з певним ризиком для банку — його наявні кошти в кожен конкретний момент можуть не відповідати вимогам вкладників. Гарантією від таких ситуацій було б зберігання у сховищах усіх вкладених сум. Але тоді б різко скоротилися межі кредитування, що негативно позначилося б на економіці країни. Усунути перешкоди на шляху здійснення кредитної емісії і водночас не підірвати довіри

вкладників стало можливо завдяки впровадженню системи часткових банківських резервів, що лежить в основі банківських систем багатьох країн світу.

Система часткових резервів — спосіб захисту стійкості банківської системи і розширення її можливостей із кредитування клієнтів. Він заснований на централізації частини коштів банків у спеціальних фондах, якими розпоряджається центральний банк країни. У разі використання такої системи кожна грошова одиниця банківських резервів стає забезпеченням кількох грошових одиниць, що видаються банком у вигляді кредитів і зраховуються на чекові рахунки позичальника. Єдина резервна банківська система дає змогу кожному банку здійснювати кредитну емісію, у певний спосіб страхуючись від критичної ситуації (вимоги більшої суми, ніж зберігається саме в цьому банку). Крім того резервна система дає можливість через зміну грошової маси керувати економічними процесами в державі. Кредитна емісія має чітку межу, яка визначається розміром резервних вимог центрального банку країни.

Кожен банк може видавати у вигляді кредитів лише частину тієї суми, яку він отримав від вкладника, але всі банки разом можуть надати грошей значно більше, ніж вклали вкладники. Розмір такого перевищення прямо пов'язаний з рівнем резервних вимог через співвідношення (мультиплікатор депозитів) і визначає граничні масштаби зростання грошової маси за рахунок кредитної емісії.

Технічно здійснення банком кредитної емісії виглядає так, як показано у табл. 8.

Як видно з наведеного прикладу, банк не тримає проти “пасиву” таку саму суму готівки. Її розмір встановлюється, виходячи з норми обов'язкових резервів, і визначається НБУ. Якщо сума вкладів становить 1000 гр. од., норма обов'язкового резерву — 10 %, то позика, яку може надати на основі вкладу банк *A*, становитиме 900 гр. од., банк *B* — 800 гр. од., банк *C* — 700 гр. од. і т. ін.

Строкові або термінові депозити вносяться на певний строк, і тільки після його закінчення можна зняти всю суму. Як правило, на такі вклади банки сплачують підвищені проценти. Строкові вклади є проміжною ланкою між поточними й ощадними рахунками. Особливістю ощадного рахунка є наявність свідоцтва про вклад — ощадної книжки. Ощадні операції здійснювались ощадними касами (банками).

Механізм кредитної емісії

Банк А

Актив, гр. од.		Пасив, гр. од.	
Готівкові резерви	+100	Вклади	1000
Надані кредити	+900		
Сума	1000	Сума	1000

Банк В

Актив, гр. од.		Пасив, гр. од.	
Готівкові резерви	+100	Вклади	900
Надані кредити	+800		
Сума	900	Сума	900

Банк С

Актив, гр. од.		Пасив, гр. од.	
Готівкові резерви	+100	Вклади	800
Надані кредити	+700		
Сума	800	Сума	800

В умовах розвитку ринкових відносин в Україні мобілізація вільних коштів населення є одним з найважливіших видів операцій банків. Залучені у такий спосіб кошти є джерелом фінансування економіки країни (інвестицій).

До пасивних операцій банку належать також кредити, отримані від інших банків. Таку операцію характеризує наявність гарантії збереження коштів, вищий процент, ніж закладами. При цьому ініціатива на операцію виходить не від клієнта, а від самого банку. Крім зазначених операцій із залучення коштів банки користуються й іншими. Наприклад, перерахунок векселів, придбаних у клієнтів, та їх перепродаж, перезаставляння. Остання операція дає можливість банкам надавати позики підприємцям під заставу цінностей.

Активні операції банку — це операції з розміщення власних і залучених коштів, їх основу становлять кредитні операції.

Як суспільне явище кредит виник за умов необхідності реалізувати товар у разі тимчасового ускладнення платежу (від лат. *credo* —

вірю). Кредитна угода відображає економічні відносини між позичальником і кредитором щодо надання останнім певних матеріальних цінностей. *Кредит* визначають як особливу форму фінансових відносин між суб'єктами кредиту щодо надання позики в грошовій або товарній формі на умовах повернення, строковості, платності. Кредитні операції виконують важливі функції в системі суспільного виробництва:

- перерозподільну, за допомогою якої відбувається перерозподіл створеної вартості на засадах повернення, властива всім формам кредиту;
- емісійну — створення коштів для грошового обігу, таку функцію виконує тільки банківський кредит.

Між обома функціями існує тісний зв'язок, адже перерозподіляти можна лише те, що перебуває в обігу. Втім, пускати гроші в обіг необхідно лише тоді, коли в цьому є потреба. Отже, кредит є важливим економічним важелем управління економікою країни, він може сприяти її розвитку, або, навпаки, дестабілізувати.

Кредитування банку — це надання фізичній або юридичній особі, якій потрібні кошти, права здійснювати свої витрати за рахунок банку у разі гарантованого повернення взятих сум і сплати винагороди за користування ними.

На основі *загального позичкового фонду* здійснюється кредитно-грошова політика держави. Об'єктом її регулювання є грошова маса країни.

Кредитна політика здійснюється за такими основними напрямками:

- стимулювання кредиту і грошової емісії (кредитна експансія), або так звана політика “дешевих грошей”;
- стримування (обмеження) кредиту і грошової емісії (кредитна рестрикція), або так звана політика “дорогих грошей”.

Перший напрям характерний для періоду економічного спаду і має на меті стимулювання підприємницької діяльності в країні за допомогою розширення можливостей і кількості суб'єктів кредитування, другий — для періоду економічного підйому, що призводить до поглиблення диспропорцій в економіці та її “перегріву”.

Методи, що використовуються під час здійснення грошово-кредитної політики, можна поділити на загальні (впливають на весь ринок позичкового капіталу) і селективні (призначені для впливу і регулювання окремих видів кредитів або галузей, фірм). До *загальних*

методів грошово-кредитної політики належать методи впливу національних банків на грошово-кредитну систему країни, а саме:

- зміна облікової ставки процента;
- зміна норми обов'язкових резервів;
- операції на відкритому ринку.

До *селективних методів* належать:

- контроль за окремими видами кредитів, найчастіше здійснюється контроль за кредитами під заставу біржових цінних паперів, за споживчими позиками на придбання товарів у розстрочку, за іпотечним кредитом та ін.;
- регулювання ризику ліквідності банківських операцій унаслідок перевищення виданими кредитами суми власних коштів банку. Наприклад, у Франції сума всіх кредитів, наданих банком, не повинна перевищувати більш як у 20 разів його власні кошти.

Кредитування здійснюється відповідно до чітко визначених правил поведіння суб'єктів кредитної угоди на основі загальноприйнятих *принципів кредитування*: строковості, платності, повернення, гарантування, рівноправності та цільового характеру.

Строковість. Як правило, більшість коштів, наданих у кредит, не є власністю банку і мають бути повернені справжнім власникам (депозитаріям). Тому кожен кредит має чітко визначений термін дії, що є гарантією повернення вкладникам їх вкладів і сплати процентів за ними. Неповорнення кредитів дестабілізує роботу банку, знижує його платоспроможність і зрештою може призвести до банкрутства.

Платність. Банки надають кошти у тимчасове користування за плату (процент). Плата за кредит залежить від суми позики, строку і ризикованості. Ризикованість або кредитний ризик визначається ймовірністю виконання зобов'язань, узятих на себе позичальником коштів.

Повернення. Такий принцип надання кредиту пов'язаний із копіткою роботою з вивчення фінансових, економічних можливостей претендентів на кредитні ресурси, перспектив розвитку їх бізнесу та досягнення мети отримання кредиту.

Гарантування або забезпечення кредиту. Дотримання цього принципу при кредитуванні є методом захисту клієнтів банку і його самого від можливих втрат. Забезпечення кредиту є своєрідним способом страхування банку від неповорнення позики. Форми забезпечення, згідно з домовленістю, можуть бути різні: гарантії або доручення третьої особи, перевідступлення контрактів або дебіторської заборгованості, товарні запаси, нерухоме майно, цінні папери, доро-

гоцінності тощо. У разі надання позик індивідуальним позичальникам забезпеченням можуть бути поліси страхування життя, свідоцтва про ощадні вклади, вимоги на виплату заробітної плати. Якщо позичальником є фермер, то гарантією кредиту може бути врожай (зібраний або на корінні). Отже, забезпечення кредиту стає матеріальною гарантією на обов'язкове його повернення.

Рівноправність. Дотримання цього принципу у кредитних відносинах гарантує його суб'єктам однакові права і зобов'язання, передбачені відповідними законами і законодавчими актами. Права і зобов'язання сторін визначаються під час укладення кредитної угоди.

Цільовий характер. Кредит передбачає наявність певної мети його використання і чітко визначених способів її досягнення. Виконання цього принципу дає змогу банку приймати справді об'єктивні й оптимальні рішення у разі видачі кредиту, розраховані на прибутковість, престижність і перспективу розвитку банку.

Кредит може надаватися у різних формах. Виокремлюють банківський, комерційний споживчий *види кредиту*, що відрізняються складом учасників, об'єктом позик, розмірами відсотків і цілями.

Банківський кредит надається банками у вигляді грошової суми, він значно ширший за комерційний і обслуговує не тільки обіг товарів, а й нагромадження капіталу. Розрізняють банківський державний і банківський комерційний кредит. Банківський державний кредит — особлива форма кредиту, за якої позичальником або кредитором виступає держава або місцеві органи влади. Призначення банківського державного кредиту — мобілізувати кошти для фінансування державних видатків, особливо у разі дефіциту державного бюджету. Банківський комерційний кредит банки надають у грошовій формі підприємствам, населенню і державі.

Комерційний кредит надається одними підприємствами іншим у вигляді продажу товарів з відстроченням платежу й оформлюється векселем. Використання векселя як передатного напису є позитивним явищем, адже зменшує потребу в реальних грошах і тому має антиінфляційний характер. Комерційний кредит трансформується з часом у банківський. У сучасних умовах дві третини кредитного обігу розвинених країн здійснюється у формі комерційного кредиту.

На практиці банківський і комерційний кредити тісно пов'язані. Це виявляється у разі кредитування не лише підприємств, а й споживачів.

Споживчий кредит надається приватним особам і може бути у формі комерційного (продаж товару з відстроченням платежу через магазини роздрібної торгівлі) або банківського (надання позик кредитними закладами на споживчі цілі) кредиту.

Кредитні операції банку розрізняють за характером забезпечення позик — вексельні, підтоварні, фондові, бланкові.

Вексельні операції — це купівля банками векселів у компаній, підприємств і видача під них позик. *Підтоварні* операції — видача позик під товар або товарні документи. *Фондові* операції — операції з цінними паперами (акціями, облігаціями), включаючи позики під цінні папери. *Бланкові* операції — позики, що не мають певного забезпечення, їх надають постійним клієнтам, платоспроможність яких не викликає сумніву. Бланкові позики видаються у формі контокорентних рахунків і поділяються: залежно від строку погашення — на короткострокові (до року), середньострокові (від 1 до 3 років), довгострокові (понад 3 роки), безстрокові або онкольні (до запитання), прострочені, відстрочені; залежно від призначення і характеру використання позичених коштів — позики торгово-промисловим підприємствам під нерухомість, сільськогосподарські, контокорентні, міжбанківські, небанківським фінансовим установам, органам влади та інші; залежно від методів надання — одноразові, відповідно до відкритої кредитної лінії (у межах встановленого і визначеного ліміту), гарантовані та інші; залежно від способів погашення — поступові (в розстрочку), одноразові, згідно з певними умовами, визначеними в кредитній угоді тощо; за видами позичальників — кредити приватній особі, підприємству, державі, іншому банку (в тому числі іноземному) та інші; залежно від кількості кредиторів — надані одним банком, синдиковані (надані банківським консорціумом), паралельні (надані кількома банками на однакових умовах) та інші; залежно від характеру і способу сплати процента — з фіксованою або плаваючою процентною ставкою, із сплатою процентів по мірі використання коштів (звичайний), із сплатою процентів одночасно з отриманням коштів (дисконтний); за сферою спрямування — кредити у сферу виробництва, обігу, споживання, послуг.

Найпоширенішою формою кредиту є банківський короткостроковий кредит.

Касово-розрахункові операції банку спрямовані на забезпечення установами банків обґрунтованих потреб підприємств, організацій, установ у готівці та приймання від них виручки й інших надходжень готівки і забезпечення її руху між касами.

Посередницькі (комісійні) операції банків — це операції, виконані банками за дорученням клієнтів за певну плату (винагороду). До них належать інкасові, акредитивні, переказні, торговельно-комісійні та ін. Конкуренція на ринку позичкового капіталу потребує пошуку нових видів послуг, що є гарантією збільшення кількості клієнтів і зрештою — доходу банку.

Позабалансові операції банку

Більшість операцій сучасного банку належить до позабалансових, які не є пасивними або активними, тому їх не відображають на балансових банківських рахунках. Питома вага таких операцій у прибутках сучасних банків розвинених країн постійно збільшується. Так, в Японії на них припадає 45 % банківського прибутку, в США — 40 %, Англії — 35 %, Німеччині — 30 %, Швейцарії (за найбільшими банками) — понад половина. Обсяг позабалансових операцій становить у найбільших банків світу 200–300 % суми їх активів

Позабалансові операції банку поділяють на дві групи. До першої належать трастові, лізингові, факторингові та інші операції, до другої — гарантійні послуги банку.

Трастові операції — це операції з виконання довірчих функцій для фізичних і юридичних осіб, тобто управління майном або фондовими цінностями за дорученням клієнтів та в їх інтересах на правах довіреної особи. Такі операції здійснюються на основі угоди, відповідно до якої банк бере на себе зобов'язання розпоряджатися довіреними йому цінностями з прибутком і отримує за це певну винагороду.

Операції з лізингу. Лізинг — це оренда підприємцями рухомого і нерухомого майна, яке закупається банком з метою його здавання в оренду. За лізингом можна отримати найрізноманітніші фактори виробництва (комплектуючі, сировину, землю, нафтопереробні комплекси та ін.). Лізинг може бути довгостроковим, середньостроковим, короткостроковим (рентинг). Рентинг передбачає також використання фахівців.

Операції з факторингу. Факторинг — високоефективна форма фінансового маркетингу, що передбачає придбання банком права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями, скупленими у різних осіб. Фактично факторингові послуги виражаються у наданні клієнтам кредиту, що погашається через певний час третьою особою.

На практиці здійснюються три види факторингових операцій: оплата платіжних документів за товарно-матеріальні цінності або послуги через тимчасову відсутність у платника коштів і права на одержання банківського кредиту; викуп у підприємства-постачальника дебіторської заборгованості за поставками продукції; викуп платіжних вимог на продукцію, яка відвантажена, із зарахуванням коштів на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника. В результаті таких операцій продавець вимог отримує, як правило, протягом двох-трьох днів 70–90 % необхідної йому суми у вигляді авансу. Залишок суми є гарантією для банку. Послуги з факторингу дорогі, оскільки враховують великий ризик можливої неплатоспроможності клієнтів.

До першої групи позабалансових операцій належать також операції із здійснення ревізій, з бухгалтерського обліку та аналізу фінансового становища фірми; з консалтингу (надання консультацій); з акредитивами (вид банківського рахунка, що дає можливість контрагентові згідно з умовами акредитивного доручення плати за товари чи надані послуги або певну суму готівкою одержати відразу ж після виконання зобов'язань, акредитиви широко застосовуються у зовнішньоторговельних операціях); з кредитними картками (банки отримують доходи як плати за користування кредитною картою); з обміну валюти (банк має право купувати і продавати іноземну валюту для власного використання і за дорученням клієнта); з охорони цінностей клієнтів у спеціально призначених для цього сейфах.

До другої групи позабалансових операцій належать *гарантійні послуги банку*. Це операції, в яких банк виступає гарантом своїх клієнтів, а також операції, пов'язані з брокерською справою, тобто банк бере на себе функції брокерської контори — купує і продає цінні папери своїх клієнтів. До таких операцій належать різні види термінових угод, насамперед ф'ючерси й опціони.

Ф'ючерсні операції — це строкові біржові угоди щодо купівлі-продажу валюти, золота, сировинних товарів за фіксованою на момент укладення угоди ціною, але з виконанням операції через певний час (до 2–3 років). *Опціон* — це зафіксоване біржовою угодою право купувати або продавати цінні папери, товари або валюту протягом певного часу за встановленою ціною.

Особливу групу позабалансових операцій банку становлять операції НІФ, РУФ, СВОП.

Операція НІФ — угода між банком та емітентом цінних паперів (підприємством, фірмою). За такою угодою банк бере зобов'язання купити цінні папери у разі ускладнення їх реалізації або надати емітенту рівноцінний кредит. За укладеною угодою можуть надаватися додаткові послуги, наприклад, розміщення цінних паперів клієнта. Як правило, така угода укладається на 3–5 років.

Операції РУФ є різновидом операцій НІФ, з тією відмінністю, що вони не передбачають інвестування банком випущених в обіг цінних паперів.

Операції СВОП — операції з обміну борговими зобов'язаннями між двома позичальниками. Такі операції мають сенс, якщо борги виражені в різних валютах або надані під різні процентні ставки.

Показники діяльності банку

У ринкових умовах діяльність банків, як і будь-яких інших підприємств, підпорядкована максимізації прибутку. Банківський прибуток формується в результаті всіх операцій банку і є різницею між доходами і витратами банку.

До *доходів банків* належать проценти за надані кредити, плата за розрахункове і касове обслуговування, доходи від операцій з цінними паперами, від факторингових, лізингових, консалтингових, валютних та інших операцій. До *витрат банку* належать виплата процентів за пасивними операціями (за поточними і депозитними рахунками); плата за кредитні ресурси, отримані від інших банків; оплата послуг (обчислювальних центрів, поштових, телеграфних та інших); платежі із страхування майна; витрати на утримання апарату; збитки від списання безнадійних боргів клієнтів, дебіторської заборгованості; штрафи та ін.

Після розрахунків з бюджетом банк має певний обсяг чистого прибутку, з якого виплачуються дивіденди, формуються фонди банку (резервний, стимулювання, розвитку виробництва та ін.).

Узагальнюючими показниками діяльності банку є рентабельність, мінімальний розмір статутного фонду, показники платоспроможності, показники ліквідності, максимальний розмір кредиту на одного позичальника, розмір обов'язкових банківських резервів та ін.

Небанківські кредитно-фінансові установи

У сучасній економіці важливу роль у спрямуванні коштів від суб'єктів, які заощадили кошти, до суб'єктів-позичальників відігра-

ють небанківські кредитно-фінансові установи. В розвиненому ринковому господарстві вони вступають у пряму конкуренцію з банками, оскільки здатні надавати своїм клієнтам такі самі послуги і забезпечувати при цьому більшу надійність вкладів.

До небанківських кредитно-фінансових установ належать інвестиційні, інноваційні, трастові, страхові компанії, пенсійні фонди та ін.

Інвестиційна компанія — це установа, що акумулює кошти приватних інвесторів за допомогою емісії власних цінних паперів (зобов'язань). Залучені у такий спосіб кошти розміщуються в акції, облігації всередині країни і за кордоном. Інвестиційна компанія є інституційним (професійним) інвестором. Найширшого розвитку такі компанії набули в США, де разом з пенсійними фондами володіють понад 50 % акцій компанії Нью-Йоркської фондової біржі, яка називається Американською (*American stock exchange*).

Інноваційні компанії — це установи, що використовують у своїй діяльності венчурний (ризикований) капітал. Їх діяльність спрямована на створення, освоєння, виробництво і просування на ринок технологічних та організаційно-управлінських нововведень.

Трастові компанії — це фінансові інститути, що виконують довірчі (посередницькі) функції для фізичних і юридичних осіб, зокрема управління майном, зберігання цінних паперів і реалізація угод за ними, в тому числі інвестиційного характеру.

Інститут трасту з'явився ще в середні віки, але сьогодні набув широкого поширення в Західній Європі та США.

Страхові компанії — найбільш значущі інститути небанківської кредитно-фінансової системи, які представляють самостійний вид підприємницької діяльності. Як і інші кредитно-фінансові інститути, вони функціонують у фінансовому посередництві і перетворюють один вид активів на інший. Страхові компанії періодично отримують страхові внески та страхові поліси своїх клієнтів в обмін на виплати у разі настання страхового випадку. Ці кошти інвестуються в акції, облігації та інші цінні папери, в позики. Отримані доходи страхові компанії використовують для виплати страхових відшкодувань і формування власного прибутку. Довгостроковий характер ресурсів, якими володіють страхові компанії, допомагає їм ставати великими інвесторами на ринку цінних паперів.

Пенсійні фонди акумулюють кошти пенсійного забезпечення і гарантують суспільству ще один вид соціального захисту — виплату доходів громадянам після їх виходу на пенсію. Підприємці, трудові спіл-

ки, приватні особи можуть заснувати фонди пенсійного забезпечення, що нагромаджують кошти із внесків, сплачуваних їх учасниками. Кожен з цих фондів має свої особливості за спільної мети. Наприклад, приватними фондами пенсійного забезпечення керує банк або компанія із страхування життя. В фондах, підтримуваних підприємцями, внески розподіляються між підприємцями і працівниками. Як і страхові компанії, пенсійні фонди є власниками значного капіталу, який використовують для фінансування великих промислових компаній.

У сучасній ринковій економіці кількість фінансових посередників постійно зростає, розширюються їх функції та види кредитування, удосконалюються методи залучення коштів, зростає надійність фінансових прогнозів і нейтралізація ризиків. Їх позитивний вплив на економічні процеси безсумнівний, але слід зазначити, що інститути фінансового ринку мають формуватися під контролем держави в межах законів, які б забезпечували їх діяльність з найменшим ризиком втрат для вкладників.

Біржа

У сучасних умовах важливу роль на фінансовому ринку відіграють фондова і валютна біржі. *Біржа* — досить простий і ефективний інструмент оперативного реагування на зміни ринкової кон'юнктури. Як і комерційні банки, біржі виконують роль посередників і забезпечують, з одного боку, акумуляцію заощаджень, з іншого — їх інвестування. Разом з тим біржі відрізняються від комерційних банків за цілями діяльності, характером операцій і ризику.

Розвиток і становлення біржової справи вимірюється століттями. З давніх часів купці з багатьох країн збиралися у певних місцях, пропонуючи свої товари покупцям. Такі місця називали по-різному: базари, ярмарки, сходки та ін. Перші відомості про сходки купців датуються XIII–XIV ст. Виникнення біржі як спеціального місця для здійснення торгів пов'язують з містом Брюгге (Нідерланди). Саме там наприкінці XV ст. купець Ван дер Бурге влаштував дім для торгівлі і прикрасив його фронтон своїм гербом, на якому були зображені три гаманці. Вважається, що від прізвища купця та його герба і походить слово “біржа”. Розвиваючи торгівлю, біржі витіснили купівлю-продаж з рук у руки і започаткували торгівлю на замовлення. Отже, на біржі концентрувався попит, пропозиція товарів, тут можна було отримати інформацію про стан торгівлі в усьому світі.

Повноцінне існування бірж та їх розквіт припадає на ХІХ ст., коли біржова діяльність поширилась на весь цивілізований світ. До найвідоміших світових бірж належать Нью-Йоркська, яка в січні 1992 р. відзначила своє 200-річчя, Токійська, Середньозахідна в США, Лондонська, Міжнародна федерація фондових бірж у Парижі та ін. Умови угод, укладених на Нью-Йоркській біржі, телеграфують до 472 міст США, Канади та Європи. На початку 90-х років ХХ ст. у країнах, де функціонує ринок, налічувалось близько 50 товарних бірж із загальним оборотом понад 10 трлн дол., на яких реалізовувалося понад 60 найменувань продукції. Найстарішою в світі фондовою біржею вважається Амстердамська, відкрита в 1602 р. У царській Росії першу велику біржу було відкрито в Петербурзі у 1703 р. У 1914 р. у Росії налічувалось 114 бірж. Перша офіційно зареєстрована товарна біржа України — Одеська (1796 р.), майже через століття були відкриті Київська товарна біржа (1869 р.) і Харківська біржа (1876 р.), які діяли до 1917 р.

Другий етап відродження бірж в Україні припадає на 1922–1930 рр. (період непу), за цей час було створено 17 товарних бірж, серед яких були спеціалізовані й універсальні товарні біржі. З ліквідацією НЕПу біржова справа почала згортатися, з різних причин біржі було закрито.

Після проголошення Україною незалежності біржова діяльність у країні відроджується, мережа бірж постійно зростає. В 1993 р. в Україні функціонувало понад 90 товарних бірж (у США їх тільки 11). За обсягом товарообороту нині слід виокремити Київську універсальну товарну біржу, Українську універсальну біржу (м. Київ), Одеську товарну біржу, Універсальну Українсько-сибірську біржу (м. Харків). На їх долю припадає 20 % усієї товарної маси, що проходить через українські біржі. З метою поліпшення своєї діяльності та відродження біржових традицій біржі України об'єдналися в Біржовий союз України. Правовою базою становлення і розвитку біржової діяльності в Україні є закони Верховної Ради і накази Міністерства фінансів. Серед них слід зазначити закони України “Про господарські товариства”, “Про підприємство”, “Про підприємництво”, “Про власність”, “Про зовнішньоекономічну діяльність”, “Про банки та банківську діяльність”, “Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні”, “Про товарну біржу”, “Про цінні папери та фондову біржу”, а також закони, що регулюють процеси роздержавлення та при-

ватизації. Велика увага до формування законодавчого поля діяльності бірж в Україні виправдана, адже світова практика господарювання свідчить про їх провідну роль у забезпеченні реалізації ринкового механізму.

Успіх біржової діяльності залежить насамперед від основних діючих осіб біржі — маклерів (брокерів і дилерів), завдання яких полягає у підтриманні необхідної торговельної діяльності в біржовому залі.

Брокер — фізична особа, яка зареєстрована на біржі згідно із статутом і до обов'язків якої належить виконання доручень клієнтів біржі за їх рахунок. Брокер є посередником при укладенні угод між продавцями і покупцями цінних паперів, товарів, валют та інших цінностей на фондових і товарних біржах. Брокери докладно вивчають кон'юнктуру ринку, можливості купівлі або продажу продукції і, як правило, спеціалізуються на вузькому асортименті товарів. Кількість брокерів на біржі визначає біржовий комітет. Кожен член біржі може відкрити на ній брокерську контору. Брокерська контора — фірма (підприємство) при біржі, яка допомагає своїм засновникам, а також стороннім юридичним і фізичним особам у здійсненні біржових операцій. На відміну від брокера, який виконує лише доручення свого клієнта, брокерська контора має право працювати за тимчасовими дорученнями інших клієнтів.

Дилер — член фондової біржі, який здійснює купівлю-продаж цінних паперів, валют, дорогоцінних металів і діє від власного імені та за власний рахунок.

Є кілька *класифікацій бірж*. За принципом організації виокремлюють два типи бірж: *публічно-правові* і *приватноправові*. Перші перебувають під контролем держави і їх членами може стати будь-який підприємець, який включений до національного торгового реєстру і має певний обсяг товарообороту. Здійснювати операції на публічно-правовій біржі можна і купуючи разові квитки. Найпоширеніший цей тип бірж у західноєвропейських країнах — Франції, Бельгії, Голландії. До діяльності приватноправових бірж має доступ лише вузьке коло осіб, що належать до біржової корпорації. Приватні біржі переважають у США, але зустрічаються і в інших країнах. Залежно від номенклатури біржі поділяють на *вузькоспеціалізовані*, що займаються торгівлею окремими видами товарів (наприклад, Лондонська біржа металів, Лондонська міжнародна нафтова біржа); *спеціалізовані*, спрямовані на торгівлю різнорідними товарами (наприклад, фондова, товарна, валютна, біржа праці); *універсальні*, які сполучають

діяльність у кількох напрямках. Залежно від розташування біржі та її значення у світовій торгівлі розрізняють *міжнародні, регіональні, національні біржі*.

Історично товарна біржа виникла першою. Під *товарною біржею* розуміють структуру з правами юридичної особи, яка формує оптовий ринок за допомогою організації та регулювання біржової торгівлі. Купівля-продаж на товарній біржі відбувається у формі публічних торгів, що здійснюються у певному місці в певний час за визначеними заздалегідь правилами.

У країнах з розвинутою ринковою економікою товарні біржі функціонують здебільшого як неприбуткові асоціації, звільнені від сплати корпоративного прибуткового податку. Основні статті їх доходів: засновницькі та пайові внески; відрахування організацій, що утворюють біржу; доходи від надання послуг членам біржі та іншим організаціям; інші надходження. Засновники біржі є її членами

Фондові біржі по праву вважаються невіддільною частиною економіки розвинутої країни і створюються з метою залучення коштів для розширення інвестування та забезпечення максимальної прибутковості випущених в обіг цінних паперів — особливим чином оформлених документів, що виражають майнові (боргові) зобов'язання. До них належать акції, облігації, векселі, сертифікати, ф'ючерси, варанти та ін.

Фондова біржа обслуговує так званий вторинний ринок цінних паперів, на якому обертаються раніше випущені цінні папери, тобто здійснюється їх перепродаж. Фондова біржа є торговим, професійним і технічним ядром ринку цінних паперів. Основні функції фондової біржі:

- мобілізація тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб за допомогою продажу цінних паперів;
- встановлення ринкової вартості (біржового курсу) цінних паперів;
- переділ капіталу між компаніями, галузями, сферами виробництва та обслуговування;
- реєстрація біржових котирувань цінних паперів;
- видання біржових бюлетенів та ін.

Завдяки широкому розвитку біржової торгівлі цінними паперами з постійною публікацією курсів цінних паперів фондова біржа набула нової функції — чутливого барометра стану справ в окремих компаніях, галузях і економіці країни загалом.

В Україні ухвалено низку нормативних актів, що повинні заклас-ти основу для становлення і функціонування фондового ринку. Відповідно до Закону України “Про цінні папери та фондову біржу” фондова біржа України має діяти на безприбуткових засадах, принципах ліквідності, стабільності, широкої гласності і довіри. Перші торги на Українській фондовій біржі відбулися 6 лютого 1992 р., ніні функціонують 25 її філій по всій Україні. Операції, що здійсню-ються на українському фондовому ринку, свідчать про його недос-коналість і нерозвиненість. Проте подальші ринкові реформи в Ук-раїні безперечно сприятимуть його повноцінному функціонуванню.

Валютна біржа — це організаційно оформлений і регулярно функціонуючий ринок, на якому здійснюється торгівля великими партіями валют. Покупцями і продавцями тут виступають пере-важно банки, що укладають угоди за свій рахунок або за доручен-ням своїх клієнтів. На сьогодні в розвинених країнах переважає пряма міжбанківська торгівля валютою. Найвідоміші валютні бір-жі розташовані в Німеччині, Франції, Японії, країнах Бенілюксу, окремих скандинавських державах. Одна з великих валютних бірж України — Міжбанківська валютна біржа. З усіх видів бірж валютні біржі найбільш регульовані державою.

Серед бірж найбільш соціально важливою є **біржа праці** — ор-ганізація, що обслуговує ринок праці, тобто спеціалізується на посе-редництві між працюючими і підприємцями щодо купівлі-продажу робочої сили. Метою діяльності біржі праці є впорядкування най-мання робочої сили, скорочення термінів пошуку роботи і боротьба з безробіттям. Крім того, біржі праці вивчають попит і пропозицію робочої сили на всьому ринку праці або на вузькофаховому; здій-снюють перепідготовку робочої сили, професійну орієнтацію моло-ді; надають інформаційні послуги тощо. Діяльність біржі праці отри-мала міжнародно-правову регламентацію в ряді конвенцій Міжна-родної організації праці.

Діяльність бірж праці в Україні має забезпечити реалізацію кон-цепції соціального захисту, формування єдиної системи соціальної допомоги і підтримки працездатних громадян. Від того, як швидко запрацюють організаційні, кваліфікаційні та інформаційні структу-ри біржі праці, залежатимуть соціально-психологічний клімат в ук-раїнському суспільстві, визнання необхідності та підтримка соціаль-но-економічних змін, що відбуваються.

Контрольні питання

1. У чому виявляється специфіка позичкового капіталу?
2. Від чого залежить величина процента?
3. Що таке норма процента? Яка її роль у сучасній економіці?
4. Чому банк є найпоширенішою кредитно-фінансовою установою?
5. Які специфічні функції виконує Національний банк України?
6. Що таке балансові та позабалансові операції банку?
7. Які операції — активні чи пасивні є джерелом формування кредитних ресурсів банку?
8. Як формується прибуток банку?
9. Назвіть найбільші біржі світу та України.

СУБ'ЄКТИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Домогосподарства

1. Класифікація економічних суб'єктів.
2. Домогосподарство як споживач товарів і послуг.
3. Доходи домогосподарства.

Суб'єктна структура ринку

Правильне розуміння функціонування ринку потребує ретельного аналізу поведінки агентів (суб'єктів) ринкових відносин.

Суб'єктна структура ринку — це система відносин між багатьма агентами, що відображає їх цілі, рівноправні, взаємоузгоджені інтереси, характер, форми організації та взаємодію щодо виробництва, обміну, розподілу і споживання економічних благ. Економічні суб'єкти активні, вони цілеспрямовано приймають рішення і забезпечують виконання планів, які розробляють. Тому процес економічної діяльності є сукупністю планів і рішень, що виражає активність різних категорій економічних суб'єктів.

Економісти аналізували економічні суб'єкти разом з дослідженням розвитку структури суспільства. Наприклад, у працях меркантилістів центральним економічним суб'єктом була держава, індивіда сприймали як інструмент для забезпечення багатства держави та посилення її могутності. В економічних дослідженнях XVIII–XIX ст. основним суб'єктом економічної діяльності та ринкових відносин стає індивід, який споживав, заощаджував, виробляв та обмінював, що і знайшло відображення у працях економістів. Економічний аналіз англійських класиків був спрямований на дослідження індивідуальної діяльності, що скеровувалася особистим інтересом. Маржиналісти розробили теорію економічної діяльності на основі індивідуальних уподобань індивіда. Навіть у міжнародному аспекті країна і

нація не сприймалися як спільнота, група, що домінує у відносинах обміну; міжнародні економічні відносини розглядали та вивчали з точки зору міжіндивідуальних відносин. Одночасно з індивідуалізмом розвивався лібералізм, основною ідеєю якого було зведене до мінімуму втручання держави у ринкові відносини.

Наприкінці XIX — на початку XX ст. двоєдина індивідуалістична та ліберальна орієнтація економічної науки почала дедалі більше вступати у протиріччя з реальністю. У результаті розвитку соціальних груп, з одного боку, і посилення втручання держави в економічне життя, з іншого, потрібно було враховувати при здійсненні аналізу появу нових агентів, активних і потужних.

Сучасна економіка значною мірою є груповою економікою. Тенденції до створення потужних груп мають економічні, технічні та психологічні причини. Економічні причини пов'язані з руйнівною діяльністю ринкового механізму та відображають бажання боротися з тими рішеннями, які змушує приймати ринок, а також із прагненням уникнути коливань в економіці. Технічні причини пов'язані з характером розвитку засобів виробництва, а саме, з поліпшенням технічного оснащення підприємств, збільшенням розмірів фірм, що є наслідком запровадження нової техніки, технології. Стає зрозуміло, що виробляти самостійно кожен індивід не може, і процес виробництва набуває колективного характеру. Разом з тим індустріалізація приводить до того, що індивід змушений приєднуватися до будь-якої групи, щоб взяти участь у спільному житті та подолати відчуття відокремленості й обмеженості. Це зумовлює психологічні причини утворення груп як суб'єктів економіки.

Групи сформувалися в усіх галузях і сферах економічної діяльності: працівники об'єдналися у профспілки, на противагу їм утворилася група власників. Виробники об'єдналися у картелі й інші організаційні форми у національному і міжнародному масштабах. Ці групи можуть поглинути навіть індивідуального економічного суб'єкта з його особистими потребами. Економічний світогляд суб'єкта пристосовується до світогляду керівників групи, часто він втрачає здатність самостійно приймати рішення. Здебільшого групи стають так званими блоками політико-економічної потужності, які не тільки впливають на суспільство, а й прагнуть змінити цю структуру. Сила таких блоків залежить від їх чисельності у стратегічних підрозділах економіки, ефективності організаційної будови груп і наявності системи швидкого зв'язку між ними. Отже, економічні рішення, що приймаються у

країні, більше не є справою мільйонів індивідів, а концентруються у керівних структурах, які приводять у дію керівники груп. Утворюється особливий суб'єкт ринкових відносин — економічні інститути (набір правил), що структурують суспільні відносини особливим чином, знання яких повинні поділяти всі члени суспільства, оскільки ці правила істотно впливають на організацію й економічну поведінку людей. Держава також стає економічним агентом, який діє разом з індивідуальними економічними суб'єктами і групами.

З цієї точки зору економіка ХХ ст. являє собою колективну і змішану економіку, а країна вступає в економічні відносини як сукупність індивідів і сімей, фірм, груп, організацій, інститутів, діяльність яких контролює держава, що виступає також як арбітр.

Суб'єкти можна поділити на такі дві групи:

- прості економічні одиниці або *мікросуб'єкти* — елементарні одиниці у сфері споживання (індивіди, домогосподарства) й елементарні одиниці у сфері виробництва (фірми). Мікросуб'єкт складає для себе план дій, що стосується індивідуальних кількостей продуктів, послуг, в яких він має потребу;
- комплексні економічні одиниці або *макросуб'єкти*, що складаються з групи простих економічних одиниць і є кількома центрами, які розпоряджаються благами (промислова галузь як поєднання групи фірм, профспілка як група працівників), та кількома інстанціями, що приймають рішення (різні плани, які іноді суперечать один одному, зіставляються, узгоджуються та приводяться у відповідність з домінуючим планом, наприклад, держави).

Разом з цим нині прості економічні одиниці можна розглядати як комплексні. Наприклад, в авторитарній родині плани ведення домашнього господарства (споживання й отримання доходу) підпорядковані рішенням голови родини. Там, де родинні зв'язки послаблені, кожен член родини має відносну незалежність, тобто може приймати рішення незалежно.

Аналогічними є міркування щодо фірми, тому що сучасна фірма складається з диференційованих відділів, кожен з яких має власні цілі та прагне забезпечити їм пріоритети. Тому у разі існування певного впливу на голову фірми таку господарюючу одиницю можна розглядати як комплексну одиницю, у межах якої також здійснюється узгодження планів.

Але хоч би якими були зміни у родині та суспільстві, залишаються голова родини і керівник фірми, тобто певна влада, що приймає

рішення і без якої родина або фірма не може існувати. Тому домогосподарство, фірма є певними мікросистемами, що розглядаються як прості економічні одиниці.

Сучасна економічна теорія відмовилась від постулату про однорідність економічних суб'єктів, на якому ґрунтувалася економічна наука у ХІХ ст. і який був відображений у схемі, пов'язаній з поняттям “гомо економікус” (людина економічна). Нині економічна наука не лише аналізує різноманітність економічного середовища, за якого існує відмінність мікро- і макроодиниць, а й визнає різноманітність економічних суб'єктів. Це зумовлено такими чинниками:

- відмінністю у ступені раціональності при прийнятті рішень. За цим критерієм індивідів можна поділити на такі групи: ультрараціоналістичні, які діють на основі знань економічних законів, власного досвіду, інтуїції щодо майбутнього; недостатньо раціоналістичні, поведінка яких зумовлена середовищем і які є рабами пануючого менталітету, реклами, пропаганди; люди типу “гомо економікус”, які керуються власним інтересом, принципом економії сил, що також можна оцінювати по-різному залежно від часу та місця;
- відмінностями у повноті та широті прозорості, силі уявлення, масштабності мислення;
- неоднаковістю сили і впливу. За економічними параметрами, характером діяльності індивіди поділяються на панівних і тих, які перебувають під впливом, тобто або є центрами влади, або підпорядковуються іншим.

Отже, суб'єктами сучасної ринкової економіки є підприємці, працівники, кінцеві споживачі, власники позичкового капіталу, власники цінних паперів тощо, яких узагальнено поділяють на дві мікросистеми — домогосподарства і фірми.

Домашнє господарство є особливим явищем ринкової економіки. Поняття “домашнє господарство” близьке до поняття сімейного господарства у звичайному розумінні: люди, пов'язані родинними зв'язками, мають спільні доходи і спільно їх використовують, мають на меті максимальне задоволення власних потреб. Але в ринковій економіці домашні господарства є особливим утворенням: вони не лише отримують і витрачають доходи, а й є власниками та постачальниками всіх ресурсів, необхідних фірмам для виробництва товарів і послуг, — землі, праці, капіталу, підприємницьких здібностей.

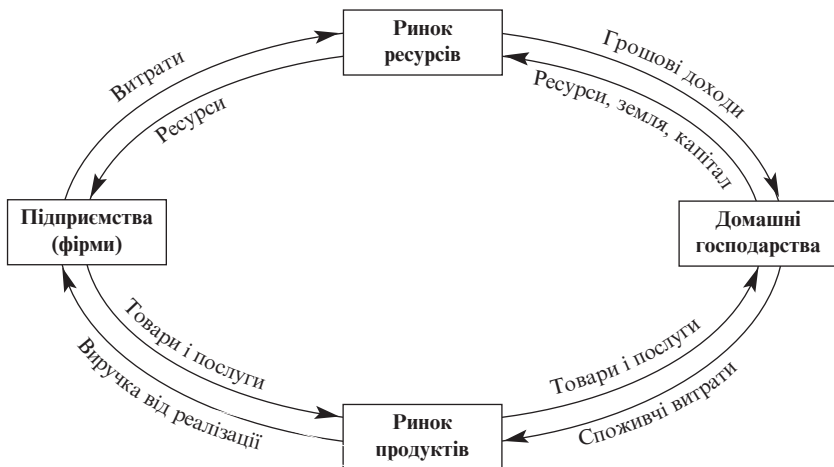


Рис. 16. Кругообіг товарів і доходів у ринковій економіці

Фірма — це економічна одиниця, що використовує ресурси для виробництва економічних благ і постачає ці блага на ринок, має на меті максимізацію прибутку.

На рис. 16 зображено схему кругообігу, що здійснюється між двома суб'єктами — домашніми господарствами і фірмами, зв'язки яких опосередковані ринком ресурсів і ринком продуктів.

Кругообіг ринкової економіки починається з домашніх господарств як власників ресурсів, що постачають на ринок ресурсів працю, землю і підприємницькі здібності. Ресурси потрапляють до фірм, які, розподіливши та поєднавши їх у певний спосіб, створюють товари і послуги. Вироблені товари і послуги, опинившись на ринку продуктів, стають об'єктом попиту і подальшого споживання домогосподарств. Цим завершується перше (на рис. 16 — внутрішнє) коло кругообігу у ринковій економіці.

Друге коло кругообігу починається з фірм. Фірми, здійснюючи витрати, є на ринку ресурсів покупцями. Купуючи ці ресурси у домогосподарств, вони сплачують їм доходи: заробітну плату, ренту, процент і прибуток. Домогосподарства, отримавши доходи, здійснюють споживчі витрати і на ринку продуктів купують товари та послуги. Фірми, які ці товари і послуги реалізують, привласнюють виручку від реалізації.

Отже, на ринку товарів і послуг фірми пропонують їх, а домогосподарства визначають свій попит на товари і послуги. На ринку ресурсів домогосподарства пропонують ці ресурси для продажу, а фірми визначають свій попит на них.

Подвійний зв'язок домогосподарств і фірм через ринок ресурсів і через ринок продуктів забезпечує узгодженість дій цих суб'єктів ринкової економіки.

Однією з основних функцій домогосподарств є споживання приватних благ, які купуються на ринку, і суспільних благ, що надаються державою.

Витрати домогосподарств

Витрати домогосподарств складаються з витрат на предмети споживання довготривалого користування (автомобілі, телевізори, пральні машини тощо), на товари поточного споживання (хліб, молоко, сорочки, зубна паста тощо) та споживчих витрат на послуги. Метою виробництва є задоволення потреб споживачів у певних товарах і послугах, але інтереси суб'єктів ринкових відносин при цьому не співпадають, оскільки кожен прагне отримати вигоду для себе. Яким чином узгоджуються їх інтереси і звідки фірми знають про товари, в яких домогосподарство має потребу? Як, врешті-решт, домогосподарства вибирають необхідний для них набір благ за умови, що купити всі товари вони не можуть, оскільки існує проблема обмеженості ресурсу — доходу?

Ці проблеми розглядає *теорія споживання*, яка досліджує вподобання індивідів на основі їх власних потреб, аналізує, як домогосподарство вибирає той або інший товар, в якій кількості воно може його купити, враховуючи обмежений бюджет споживача і прагнення максимізувати власну вигоду.

Для того щоб споживач міг розподілити свої кошти для задоволення потреб між різними потребами, йому потрібна певна загальна основа для їх співставлення. З цією метою економісти ввели поняття *корисності*. У XVIII ст. це поняття почали використовувати дослідники математичної ймовірності. У 1738 р. швейцарський математик Д. Бернуллі зазначив, що люди поведуться так, що гроші, які вони можуть виграти у чесному парі, коштують для них менше, ніж гроші, які вони можуть програти. Це означає, що вони не схильні до ризику і кожен наступний долар майна приносить їм менший приріст реальної корисності.

У гуманітарні науки поняття корисності було введено англійським філософом, соціологом, юристом Є. Бентамом, який заснував утилітаризм — напрям у соціальній філософії (від лат. *utilitas* — користь, вигода). “Під принципом користі, — писав учений, — розуміють той принцип, що схвалює або не схвалює будь-яку дію, залежно від того, чи прагне вона (як нам здається) збільшити або зменшити щастя тієї особи, про інтерес якої йде мова, або, кажучи те ж саме іншими словами, сприяти або перешкоджати цьому щастю”. Згідно з теорією Є. Бентама, максимізація корисності і є психологічним принципом поведінки людей, яким вони керуються, намагаючись уникнути страждань і збільшити задоволення або щастя. Він вважав, що суспільство, в тому числі і законодавство, повинно ґрунтуватися на цьому принципі, щоб забезпечувати “найбільше щастя для найбільшої кількості індивідів”. На той час погляди Є. Бентама були досить прогресивними. Вчений вважав, що соціальну й економічну політику потрібно спрямовувати на досягнення певних практичних результатів, тоді як попередні підходи ґрунтувалися на традиційній або релігійній доктринах. І нині ці ідеї актуальні, тому що багато політиків захищають свої законодавчі пропозиції за допомогою утилітарних уявлень про те, що може бути найкращим для найбільшої кількості людей.

Прийнявши утилітарну доктрину корисності, економісти мали нагоду створити теорію поведінки споживача, засновану на гіпотезі про можливість співставлення корисностей різноманітних благ. Вважали, що при заданих цінах споживач прагне так розподілити свої кошти на купівлю товарів, щоб максимізувати очікуване задоволення або задоволення від їх споживання. При цьому він керується особистими смаками й уявленнями.

Представник неокласичного напрямку політичної економії В. Джевонс розвинув концепцію корисності Є. Бентама. Він розглядав економічну теорію як “обчислення задоволення і болю” і показав, як раціональні індивіди можуть обґрунтувати свої споживчі рішення додатковою або граничною корисністю кожного товару. Більшість утилітаристів ХІХ ст. вважали, що корисність є психічною реальністю, яку можна прямо і кількісно виміряти.

Визначена у такий спосіб корисність має суто особистий, суб’єктивний характер. Французький філософ Е. де Кондильяк зазначав: “Отже, з міркувань про корисність речей складається їх цінність, і залежно від цих міркувань вона підвищується або знижується... Але якби почали вважати цінність ознакою невідносною, невіддільною

від речей і незалежною від міркувань, то це поняття стало б лише джерелом поганих роздумів”.

Економісти неодноразово намагалися відмовитися від терміна “корисність”, який має оцінний характер, знайти йому кращий відповідник. Російський економіст Н. Бунге пропонував використовувати поняття “придатність”. “Потреба у наркотичних засобах, — писав він, — незаперечна, але чи можна сказати, що опіум і гашиш корисні для тих, хто палить, — вони тільки придатні як речовина для сп’яніння”. Італійський економіст і соціолог В. Парето запропонував замінити термін “корисність” неологізмом *ophelimité*, що означає відповідність між речами та бажаннями. Французький економіст Ш. Жид пропонував використовувати термін “бажаність”, вважаючи, що ця категорія “не передбачає існування у бажань моральних або аморальних ознак, розумних або нерозсудливих”. На підтримку терміна “бажаність” висловлювався і відомий американський економіст і статистик І. Фішер, зазначаючи перевагу антоніма “небажаність” порівняно з “некорисністю”. Але термін “корисність” пережив своїх критиків і вживається й досі.

Завдання кожної з національних економік — сприяти постійному збільшенню обсягу споживання товарів і послуг домогосподарством, оскільки недоспоживання призводить до утворення надлишків виробленої товарної маси, що спричиняє кризи в економіці. Вироблена продукція не може бути реалізована з двох основних причин. По-перше, вироблені товари не відповідають потребам домогосподарства, по-друге, споживачі не мають достатнього доходу, щоб придбати ці товари. Проте, згідно із схемою кругообігу продуктів і ресурсів (рис. 16), фірми, не отримуючи грошей за товари та послуги, не мають коштів для закупівлі ресурсів і відповідно не можуть сплатити домогосподарствам заробітну плату. Отже, домогосподарства не матимуть доходу, щоб знову купувати товари і послуги.

Доходи домогосподарств

Для визначення економічного становища домогосподарства найчастіше застосовують два поняття: дохід і майно (багатство) (табл. 9).

Дохід домогосподарства — це загальна сума грошей, яку отримала особа або родина протягом певного періоду (як правило, за рік). Дохід складається із заробітної плати та інших трудових доходів, до-

Дохід і майно домогосподарства

Дохід	Майно (активи)
<p>Трудові доходи: заробітна плата та виплати інші трудові доходи дохід самостійно зайнятих</p> <p>Дохід від власності: рента дивіденди проценти</p> <p>Трансфертні платежі: соціальна допомога малозабезпеченим допомога у зв'язку з безробіттям</p>	<p>Матеріальні об'єкти: власний будинок майно, що приносить ренту автомобілі інше нерухоме майно</p> <p>Фінансові: готівка поточні рахунки ощадні рахунки акції та взаємні фонди участь у партнерстві</p>

ходів від власності, у тому числі ренти, процентів, дивідендів, а також із трансфертних платежів, зокрема соціальної допомоги малозабезпеченим або допомоги у зв'язку з безробіттям.

Майно — це чиста вартість активів, якими домогосподарство володіє на певний момент часу. Майно — це нагромадження грошей, а дохід — потік грошей упродовж певного періоду. До майна домогосподарства належать матеріальні об'єкти — будинки, автомобілі, інші споживчі блага тривалого користування, земля, а також фінансові ресурси — готівка, ощадні рахунки, акції, облігації тощо. Складові майна називають активами, а зобов'язання, тобто борги, — пасивами. Різниця між сумою активів і сумою пасивів на певний момент часу називається власним капіталом або майном на певний період часу.

Дохід домогосподарства розглядається у цьому разі через теорію цін. Заробітна плата є ціною праці, рента — ціною землі, а процент — ціною капіталу. Для більшості населення розвинених країн заробітна плата є основним джерелом існування і становить, як правило, від 2/3 до 3/4 національного доходу.

Заробітна плата — це сума грошей, що сплачується найманому працівнику за використання його праці. Основним фактором, що впливає на рівень заробітної плати, є ефективність використання трудових ресурсів, яка вимірюється показником “продуктивність праці” (або трудомісткістю).

Продуктивність праці — це відношення кількості виробленої продукції до кількості праці, що використали на виробництво цієї продукції. *Трудомісткість* — це кількість праці, використаної на виробництво одиниці продукції в одиницю часу. В свою чергу, на продуктивність праці впливає ефективність використання інших виробничих ресурсів, тобто фондівіддача і матеріалівіддача.

Ціну праці також визначає її якість, що залежить від фізичних і розумових здібностей, освітнього і професійного рівня, виробничого досвіду тих, хто зайнятий у виробництві. Існують також чинники, які не мають вартісного виміру, але відіграють важливу роль, наприклад, моральні цінності, соціально-психологічний клімат у колективі.

На формування рівня заробітної плати впливає рівень конкуренції на ринку праці. В умовах досконалої конкуренції ціна праці не залежить від того, в якій фірмі трудяться працівники, оскільки всі вони отримують однакову заробітну плату, що сприймається фірмою як заздалегідь задана величина. Рівень оплати праці в умовах досконалої конкуренції максимальний.

Профспілки мають велике значення на ринку праці. Їх мета — максимізація заробітної плати, поліпшення умов праці й отримання працівником додаткових виплат і пільг. На конкурентному ринку праці профспілки діють у такий спосіб, щоб або збільшити попит на працю, або обмежити пропозицію праці. Підвищення попиту на працю досягається за допомогою реклами, політичного лобіювання, а також збільшенням ефективності та якості праці, зокрема у результаті роботи гуртків контролю якості, завдання яких — знайти можливості підвищення продуктивності праці, кращого використання машин та обладнання, економії сировини і поліпшення якості продукції.

Обмеження пропозиції праці може бути наслідком діяльності профспілок із включення певної спеціальності до списку ліцензованих професій, досягати за рахунок скорочення робочого тижня, заборони або зменшення обсягу надурочних робіт, зниження пенсійного віку, обмеження дитячої або жіночої праці, стримування імміграції іноземних працівників. Якщо профспілка має монопольну владу на ринку, вона прагнучиме обмежити пропозицію праці, щоб підвищити рівень зарплати, але це зустрічається рідко. Про роль профспілок свідчить той факт, що заробітна плата членів профспілок у розвинених країнах, як правило, вища, ніж у тих, хто не бере участі у профспілковому русі. Середній рівень заробітної плати відрізняється також у різних галузях та у працівників різних професій.

В основі пропозиції праці домогосподарством лежить проблема вибору між працею та відпочинком. Праця не є метою для людини, праця — засіб отримання доходу для задоволення потреб індивіда. Тобто людина повинна прийняти рішення, потрібен їй дохід від праці чи ні.

Фактично розподіляти доводиться такий рідкісний ресурс, як час, що має природні межі. Людина не може витратити на працю 24 години на добу, оскільки частина дня потрібна їй для відпочинку, щоб відтворити здатність до праці. Ціною відмови від відпочинку і буде заробітна плата, або, іншими словами, ціна одиниці часу праці, помножена на кількість робочих годин. Із зростанням заробітної плати зростає бажання працювати більше. Але це бажання обмежене, бо людина змушена відмовлятися від відпочинку. Із зростанням заробітної плати збільшується ціна відпочинку. Тому рано або пізно настає такий момент, коли збільшення заробітної плати призводить не до збільшення, а до скорочення робочого часу. При цьому не слід розглядати вільний час як байдикування. Як правило, у цей час багато людей підвищують свій культурний рівень, зміцнюють здоров'я, виховують дітей тощо.

Домогосподарства можуть використати весь отриманий дохід на споживання, а можуть заощадити частину коштів:

$$I = C + S,$$

де I — дохід домогосподарства; C — поточне споживання; S — заощадження.

Заощадження скорочує поточне споживання на величину майбутнього споживання. Тобто індивід, заощаджуючи, відмовляється від поточного споживання з метою збільшення його в майбутньому для себе або прийдешніх поколінь. На заощадження впливають такі чинники, як дохід споживача, інфляційні очікування та процент на капітал. Одним з основних факторів, що визначає обсяг споживання, є величина доходу: що він більший, то більше заощаджень зробить індивід. Інфляційні очікування негативно впливають на заощадження: що вищою очікується інфляція, то менше домогосподарства схильні заощаджувати.

Якщо споживач відмовляється від споживання, то він розраховує, що йому оплатять це. Ціна відмови від споживання у поточному періоді заради споживання у майбутньому називається процентом.

Процент — це дохід, який отримує домогосподарство за рахунок використання грошей іншою особою (або за позику). Що процент вищий, то більшою буде схильність до заощадження у домо-

господарства. Можна підрахувати нинішню ціну тієї грошової одиниці, що можна отримати у майбутньому. Якщо сьогодні заощадити 1 гр. од., то через рік за ставки процента i можна отримати: $1 \text{ гр. од.} \cdot (1 + i)$. Тобто 1 гр. од., яку отримують через рік, нині коштує менше 1 гр. од., а саме: $1 \text{ гр. од.} / (1 + i)$. Грошова одиниця, яку, отримують через 2 роки, сьогодні коштує $1 \text{ гр. од.} / (1 + i)^2$ тощо. Звідси можна вивести поняття “поточна дисконтна приведена вартість” (PDV) — це існуюча сьогодні вартість 1 гр. од., сплачена через певний період часу.

Якщо період часу дорівнює одному року, то поточна дисконтна приведена вартість дорівнюватиме

$$PDV = 1 / (1 + i).$$

У разі збільшення терміну до n років поточна дисконтна приведена вартість становитиме

$$PDV = 1 / (1 + i)^n.$$

Ці висновки ґрунтуються на моделі міжчасового вибору І. Фішера, відповідно до якої рівень споживання залежить не лише від поточного доходу, а й від доходу, який домогосподарство планує отримати у майбутньому. Американський економіст Ф. Модильяні, який розвинув погляди І. Фішера, висунув гіпотезу життєвого циклу, згідно з якою споживання залежить від доходу, що отримує індивід протягом усього життя. М. Фрідмен вважає, що поточний дохід Y складається з постійного Y_p і тимчасового Y_t доходу

$$Y = Y_p + Y_t.$$

Постійний дохід пов’язаний з основною сферою діяльності індивіда, його легко планувати на майбутнє, він виступає як деяка середня величина. Тимчасовий дохід зумовлений випадковими заробітками, які можуть бути більшими, меншими або бути відсутніми взагалі, тому їх можна розглядати як певне відхилення від середньої величини, випадкові заробітки важко планувати. Домогосподарства орієнтуються, як правило, на постійний дохід, тому зміни у споживанні пов’язані насамперед з ним.

Джерелом доходів домогосподарства також є рента, отримувана в результаті існування приватної власності на землю.

Рента — це плата за використання землі та інших природних ресурсів, пропозиція яких обмежена. Всі власники землі, незалежно від її якості, отримують абсолютну ренту. На кращих за родючістю землях власники також мають диференціальну ренту. Насправді рента становить лише частину суми, що орендар сплачує землевласнику.

Крім ренти орендар сплачує амортизацію на будівлі, розташовані на землі, а також процент на вкладений капітал. Будівництво споруд і будівель на землі, витрати, пов'язані з поліпшенням родючості землі, розвиток інфраструктури приводять до того, що в структурі орендної плати дедалі більшу частку становлять амортизація та процент на капітальні вкладення. Що менший термін контракту, то більше можна підняти орендну плату, обґрунтовуючи це поліпшеною якістю землі або інфраструктурою господарства, що розвивається.

Ще одним з видів доходу від власності є дивіденди.

Дивіденди — це дохід, який отримує власник акцій; це частина прибутку акціонерного товариства, яку щороку розподіляють між акціонерами за їх акціями і яка залежить від величини чистого прибутку і кількості акцій. Постійне вдосконалення акціонерних форм виробництва, активне сприяння цим процесам з боку держави дали змогу істотно розширити коло осіб, що володіють акціями. У країнах Заходу кожен третій дорослий громадянин є акціонером. В Україні ця форма власності ще не набула такого поширення, але процеси трансформації власності, приватизація сприяють формуванню ринку цінних паперів у нашій країні.

Дохід домогосподарства зростає також за рахунок трансфертних платежів.

Трансфертні платежі — це виплати урядом або фірмами грошей (або надання товарів чи послуг), за які платник не отримує безпосередньо товари або послуги. Ці кошти не є результатом праці. Трансфертні платежі складаються з виплат на страхування від нещасних випадків, допомоги у зв'язку з безробіттям, пенсій, виплат ветеранам, субсидій на освіту, допомоги у зв'язку з непрацездатністю, приватних пенсій тощо.

Контрольні питання

1. На які групи поділяються суб'єкти ринку?
2. З чого складаються витрати домогосподарства?
3. Визначте основні положення теорії споживання.
4. Назвіть основні джерела доходів домогосподарства.

3.2. Підприємство і підприємництво

1. Поняття “підприємництво”, “бізнес”, “спекуляція”.
2. Організаційні форми підприємницької діяльності.
3. Підприємство як суб’єкт ринкової економіки.
4. Капітал підприємства, його кругообіг і оборот.
5. Основні показники ефективної діяльності підприємства.

Поняття “підприємництво”

Появі підприємства передують ділова активність окремих людей або груп людей, яка є основою для організації процесу виробництва із створення матеріальних та інших благ і сприяє зростанню добробуту кожного члена суспільства і держави загалом. В економіці ділову активність пов’язують з поняттями “підприємництво” і “бізнес”. Перші спроби теоретично осмислити підприємництво було зроблено ще в XVII ст., згодом ці дослідження продовжили Ф. Кене, Ж. Сей, А. Сміт, К. Маркс та інші видатні економісти. Термін “підприємництво” ввів у науковий обіг Р. Кантіллон, розуміючи під ним економічну функцію особливого роду, зміст якої тісно пов’язаний з ризиком ведення господарської діяльності. Ж. Сей розумів під підприємництвом організацію людей у межах конкретної виробничої ланки, в центрі якої перебуває підприємець. В основу сучасних досліджень підприємництва покладено ідеї провідних економістів світу Й. Шумпетера, Ф. Хайєка та їх послідовників. Згідно з їх поглядами:

- статус власника не є визначальною ознакою підприємця;
- підприємництво розглядається як функція господарсько-політичного середовища, що і визначає його можливості, типи, мотивації;
- змістом підприємництва є одержання нових комбінацій факторів виробництва та обігу, реформування виробництва за допомогою використання різноманітних можливостей для випуску нових або вже існуючих товарів (послуг) із застосуванням нових методів, відкриття нових джерел сировини, ринків, поліпшення організації виробництва тощо.

Розуміння суті підприємництва ґрунтується на загальних закономірностях розвитку економіки та значенні в цьому процесі людини. Закономірним є виокремлення підприємця і його таланту ведення підприємницької діяльності в окремий фактор виробництва та на-

дання йому статусу центрального. Адже саме підприємець приймає остаточне рішення про організацію виробництва, поєднуючи всі інші фактори виробництва (капітал, працю, землю) в єдиний виробничий процес. У науковій літературі виокремлюють *базові* (організаційно-господарське новаторство, економічні знання, економічна воля) і *похідні* (ризик, володіння ресурсами, можливість прийняття рішень) характеристики підприємництва, яке можна визначити як організаційно-господарське новаторство на основі використання нових можливостей. Форми і види підприємництва виникають відповідно до структури форм власності в економічній системі. У ринковій економіці фактор “підприємництво” проголошується обов’язковим компонентом ринку, без наявності якого економічна система не може існувати.

Структурна перебудова економіки України і перехід на нові умови господарювання зумовили необхідність становлення підприємництва і створення класу підприємців у країні. Адже ще недавно в нашому суспільстві переважали негативні оцінки наслідків підприємницької діяльності і саме підприємництво ототожнювалось з таким негативним явищем, як спекуляція. Громадська думка про підприємництво та підприємців, мотиви і способи їх поведінки формувались під впливом марксистської доктрини — офіційної ідеології соціалістичного суспільства. Її сутність можна виразити цитатою з “Капіталу” К. Маркса: “...Капітал боїться відсутності прибутку, як природа боїться пустоти. Але якщо є прибуток, капітал стає сміливим. Забезпечте 10 %, і капітал згоден на будь-яке застосування, при 20 % він стає жвавим, при 50 % готовий зламати собі голову, при 100 % він зневажає всі людські закони, при 300 % немає такого злочину, на який би він не зважився, хоч і під страхом шибениці”.

Нинішні українські підприємці ще не досягли світового рівня. Більш того, підприємництвом часто називають діяльність, далеку від підприємництва, таку, що пов’язана з шахрайством, протизаконними діями. Такі хибні уявлення потрібно долати.

Створення в Україні альтернативного державному підприємницького сектору економіки почалося наприкінці 80-х — на початку 90-х років. Ухвалення Декларації про незалежність відкрило шлях до його повного відродження та реабілітації. В березні 1991 р. Верховна Рада України ухвалила Закон України “Про підприємництво”, яким на державному рівні було визнано законність підприємницької діяльності, визначено поняття підприємництва, його форми, види і

принципи розвитку в країні. Згідно зі ст.1 зазначеного закону **підприємство** — це самостійна, ініціативна діяльність, що спрямована на виробництво товарів і надання послуг з метою отримання прибутку і передбачає здійснення нововведень, використання власних коштів, а також готовність ризикувати. Саме в такому формулюванні це поняття ввійшло в теорію вітчизняної економічної науки.

Поняття “бізнес”

У західній економічній літературі поняття “підприємство” має свої особливості і традиційну назву — “бізнес”. Бізнес у вузькому розумінні — це справа, підприємство; у широкому — здійснення будь-якої діяльності в економічній сфері, характеристика ділових відносин у країні загалом. **Бізнес** — це сукупність ділових відносин, що склалися для задоволення потреб суспільства. *Суб’єктами бізнесу є:*

- безпосередньо підприємці, тобто особи, що займаються підприємницькою діяльністю, їх ділова зацікавленість реалізується через виробництво і продаж продукції, надання послуг тощо;
- колективи підприємців і підприємницькі асоціації;
- індивідуальні та колективні споживачі (так званий споживчий бізнес);
- працівники, трудова діяльність яких здійснюється за найманням на контрактній або іншій основі;
- державні структури, ділова зацікавленість яких зумовлена потребою у виконанні пріоритетних загальнодержавних науково-технічних програм, як правило, капіталомістких.

У сучасній Україні бізнес у широкому розумінні цього поняття ще не набув системного характеру, тому його здебільшого ототожнюють з підприємницькою діяльністю. Зі становленням здорових ринкових відносин у країні з часом ситуація зміниться на краще, підставою для цього є реалізація основних принципів розбудови підприємства в країні та надання їм правового статусу.

У ст. 5 Закону України “Про підприємство” визначено основні принципи підприємницької діяльності: вільний вибір видів діяльності; залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян; самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів продукції, встановлення цін згідно з законодавством; вільне

наймання працівників; залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонене законодавством; розпорядження на свій розсуд доходом після внесення платежів, встановлених законодавством; самостійне здійснення підприємцем — юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання належної йому валютної виручки на свій розсуд.

Декларування зазначених принципів не є запорукою організації підприємницької діяльності в Україні. Необхідно створити сприятливі умови її розвитку, надійний і ефективний механізм реалізації та захисту.

Світовий досвід переконливо свідчить, що розвиток підприємницької діяльності та її позитивний вплив на економіку країни та добробут її громадян можливий лише за таких наявних умов:

- стабільність державної економічної і соціальної політики;
- позитивна громадська думка щодо підприємницької діяльності;
- пільговий податковий режим;
- наявність розвиненої інфраструктури;
- ефективна система захисту власності, в тому числі інтелектуальної;
- дебіюрократизація регулювання господарської діяльності (скорочення форм звітності, полегшення правил реєстрації).

Ці положення є завданнями стратегічного значення у розбудові Української держави.

З метою запобігання криміналізації підприємницької діяльності Закон України “Про підприємництво” встановлює певні обмеження для тих, хто бажає займатися такою діяльністю. Так, військовослужбовці, працівники органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх прав, державного арбітражу та нотаріату не мають на це дозволу.

Поняття “спекуляція” в умовах ринку

Сьогодні найбільшого розвитку в Україні набули такі напрями підприємницької діяльності, як торгівля і посередництво. Виникла нагальна потреба відокремити ці види діяльності від спекуляції, яку традиційна громадська думка ототожнює з посередництвом. І в разі посередництва, і в разі спекуляції має місце перепродаж товару з

метою отримання прибутку. Однак відмінність зазначених напрямів діяльності істотна. Вони відрізняються насамперед етичною поведінкою учасників процесу і мають різну суспільну оцінку. З огляду на це потрібно розглядати посередницьку діяльність з точки зору її користності для інших членів суспільства.

Спекуляція (від лат. *speculatio* — вистежування, підглядання) — це купівля і перепродаж різноманітних товарів за завищеними цінами з метою збагачення. У результаті такої діяльності споживач втрачає право вибору. У практичній діяльності країн з ринковою економікою спекулятивні дії розривають акти купівлі і продажу у часі, тобто посередник-спекулянт очікує виникнення дефіциту на ринку. В розвинених країнах найуразливіші щодо спекуляції ринки сільсько-господарської продукції.

Посередництво — це купівля і перепродаж товарів на різних ринках. Тобто в цьому разі акт купівлі та продажу розривається не у часі, а за місцем. Наявна позитивна функція посередництва — зменшення диференціації цін, їх вирівнювання відповідно до принципу: “єдина ціна для всіх угод на одному ринку в один і той самий час”. Посередництво є особливою специфічною галуззю підприємництва, яка забезпечує функціонування ринкової економіки відповідно до дії об’єктивних економічних законів. Ситуація, за якої в ринковому господарстві посередницька діяльність може трансформуватися у спекулятивну, можлива тільки у разі встановлення державних фіксованих цін на дефіцитні види товарів, особливо на товари першої потреби. При цьому посередництво переходить до сфери “чорного ринку”. Тонка межа між посередництвом і спекуляцією за спільної їх загальної мети — отримання максимального прибутку, а також взаємопроникнення цих видів діяльності ускладнює проблему їх аналізу й дослідження, проте не зменшує важливості посередницької діяльності і посередників у ринковому господарстві.

Організаційні форми підприємницької діяльності

Розмаїття форм і видів підприємницької діяльності дає змогу класифікувати її за вибраними ознаками. *Види підприємницької діяльності*: залежно від напрямів її здійснення — виробнича, комерційна, фінансова, консультативна, посередницька та інші; за формами влас-

ності — державна, муніципальна, приватна, колективна; за кількістю власників — індивідуальна та дольова.

У світовій теорії та практиці виокремлюють три *основні форми організації підприємницької діяльності*: одноосібне володіння; товариство (партнерство); корпорація.

Одноосібне володіння — форма підприємства, за якої все майно фірми належить одному власнику, який самостійно управляє фірмою, отримує прибуток, несе повну особисту відповідальність за всіма зобов'язаннями фірми. Така форма ведення бізнесу в усьому світі є найпоширенішою. Наприклад, у США 80 % усіх підприємницьких організацій є одноосібними володіннями (це 10–14 % фінансового обороту всього бізнесу).

До переваг одноосібного володіння належать невеликий стартовий капітал, одержання всього прибутку підприємцем і безпосереднє використання його в інтересах справи, можливість швидкого репрофілювання підприємства у разі зміни кон'юнктури, простота організації та ліквідації, низькі витрати на обслуговування, цілковита свобода дій, прямі контакти з працівниками і клієнтами та ін. Серед недоліків передусім потрібно зазначити обмежені можливості для розширення капіталу і як наслідок — низьку фінансову стійкість. Економічні та фінансові кризи насамперед позначаються на цій формі ведення бізнесу, серед власників невеликих фірм найбільша кількість банкрутів. Як правило, такі підприємства існують 2–3 роки. Втім, бажаючих займатися власним бізнесом немало. Підприємці, які високо цінують власну незалежність, здатні на неабиякий ризик і надають перевагу виробництвам з коротким циклом, де можна швидко одержати прибуток. Більшість урядів країн світу заохочують і підтримують цю форму підприємництва за допомогою прямого фінансування з бюджету, видачі гарантій, податкових пільг тощо.

З переходом до ринкових відносин почали з'являтися і розвиватися невеликі фірми і в Україні. Адже підприємництво сприяє прискоренню структурної перебудови економіки, забезпечує свободу вибору, створення нових робочих місць, швидку окупність витрат і допомагає оперативно реагувати на зміну споживчого попиту. Тому підтримка цього сектору економіки — стратегічний напрям економічної політики в будь-якій країні. З'являються нові форми ведення цього бізнесу. Останніми роками в країнах з розвинутою ринковою економікою широкого поширення набула система пільгового підприємництва (бізнесу) — франчайзинг.

Франчайзинг — метод ведення бізнесу, заснований на використанні імені відомої фірми при реалізації її товарів (послуг). Укладаючи договір франчайзингу, франчайзер (велика компанія) зобов'язується постачати підприємцю або малій фірмі свої товари, рекламні послуги, відпрацьовані технології ведення бізнесу тощо. За це друга сторона угоди надає компанії різного роду послуги у сфері менеджменту, маркетингу і зобов'язується здійснювати ділові контакти виключно з нею та в її інтересах. Дохід за такого роду послуги отримують у вигляді відсотка з обороту. Франчайзинг поширений у таких сферах підприємництва, як бензозаправні станції, торгівля легковими і вантажними автомобілями, громадське харчування, інших формах обслуговування населення.

Товариство (партнерство) — це форма організації бізнесу, за якої дві або більше окремих осіб ведуть справу як співвласники на основі укладеного договору. Існують такі види партнерства: з повною (генеральною), обмеженою, додатковою відповідальністю та командитні.

У разі *повної відповідальності* кожен член партнерства безпосередньо залучений до управління фірмою і відповідає за всіма зобов'язаннями фірми (в межах своїх внесків і власним майном). У разі *обмеженої відповідальності* зобов'язання засновників обмежуються їх пайовими внесками. Товариство з *додатковою відповідальністю* — це різновид товариства з повною відповідальністю, в якому учасники несуть солідарну відповідальність за своїми зобов'язаннями своїм майном у розмірах, кратних вартості їх внесків, що обумовлено в засновницьких документах товариства. У разі банкрутства одного з учасників його відповідальність за зобов'язаннями товариства розподіляється між іншими учасниками пропорційно до їх внесків.

Командитне товариство — вид господарського товариства, в якому поряд з партнерами, які від імені товариства здійснюють підприємницьку діяльність і відповідають за зобов'язаннями товариства солідарно всім своїм майном, є один або кілька учасників (командитистів), які безпосередньо не пов'язані з його роботою і в разі необхідності сплати боргів (банкрутства) можуть втратити лише ту частку грошей, що інвестована ними у справу фірми.

Переваги партнерства порівняно з одноосібним володінням: зростання фінансових можливостей унаслідок об'єднання кількох капіталів; удосконалення управління фірмою у результаті розподілу управлінських функцій. Партнерства, як і одноосібні володіння, користуються податковими пільгами.

Корпорація (акціонерне товариство або компанія з обмеженою відповідальністю) — провідна форма сучасного підприємництва, що дає змогу найефективніше залучати значні фінансові кошти. Найпоширенішою формою корпорації на Заході є *публічна корпорація* (відкрите акціонерне товариство) — організаційно-правова форма підприємства, капітал якого створюється об'єднанням багатьох індивідуальних капіталів через випуск і публічне розміщення акцій. У сучасному фінансовому обороті публічним корпораціям належить до 90 % капіталу.

Корпорація є юридичною особою, тобто вона відокремлена від фізичних осіб, що володіють нею. Сьогодні ведення бізнесу у великих розмірах можливе тільки у межах публічної (відкритої) корпорації. Її визначальною ознакою є обмежена відповідальність співвласників, за відсутності якої індивідуальні інвестори не погодилися б вкладати свої кошти в розвиток корпорації через високий фінансовий ризик.

До переваг публічної корпорації належать: зручна і стабільна форма організації бізнесу; ефективне управління (узгодження інтересів акціонерів та верхнього ешелону менеджменту); можливість змінити керівництво; можливість за власним бажанням позбавитись (продати) своєї частини акцій; фінансова могутність; можливість використовувати різні форми і методи управління; відсутність проблем з розподілом доходів; обмежена відповідальність співвласників. Прибуток корпорації розподіляється між державою (податки), акціонерами (дивіденди), підприємством (рефінансування).

Переваг, які мають публічні корпорації в країнах з ринковою економікою, на жаль, позбавлені акціонерні товариства в Україні, основну масу яких було створено під час процесу роздержавлення, що здійснювався за допомогою акціонування державних підприємств. При цьому відбувався поділ капіталу, а не його об'єднання (класичний тип утворення корпорації). Тому для акціонерних товариств України характерна відсутність “живих” грошей, неліквідність акцій (що заважає вільному переливанню капіталу і розвитку міжгалузевої конкуренції). Випущені в Україні приватизаційні папери мають умовну, а не реальну вартість. По суті акціонерні товариства в Україні є лише першим кроком на шляху створення майбутніх корпорацій, здатних реалізувати великі фінансові проекти.

Підприємство в системі виробничих відносин

Конкретна реалізація підприємницької діяльності всіх напрямів і форм реалізується через створення первинних ланок економіки — підприємств. У вітчизняній теорії прийнято таку структуру народного господарства країни: підприємство — фірма — галузь — народне господарство.

Галузь — об'єднання підприємств, що випускають однорідну продукцію. Між галузями існують зв'язки з поділу праці та обміну продукцією. Завдяки існуючим міцним зв'язкам між галузями вони об'єднуються у національну економіку, яку ще називають *макроекономікою*.

Фірма — об'єднання підприємств різного функціонального призначення.

Підприємство — основна організаційна ланка народного господарства, самостійно господарюючий суб'єкт, що створюється і функціонує на основі чинного в країні законодавства, є юридичною особою, здійснює підприємницьку діяльність у будь-якій сфері народного господарства на принципах комерційного розрахунку, тобто чіткого підрахунку витрат і результатів. Підприємство в ринковій економіці підпорядковує свою діяльність комерційному успіху — отриманню підприємницького доходу, який є основною рушійною силою функціонування підприємства: що дохід більший, то активніше і стабільніше почуватиметься на ринку підприємство. Кількісно підприємницький дохід дорівнює ціні товару за вирахуванням витрат виробництва (тобто його величина залежить від суми продажів і ціни використаних ресурсів).

Важливо наголосити, що отримання підприємницького доходу в ринковій економіці реалізує не тільки індивідуальну мету діяльності підприємства, а й суспільну — задоволення суспільних потреб. Залежність цих двох цілей у ринковому господарстві така: неможливо отримати дохід, не вивчаючи суспільні потреби і не виробляючи саме ті товари та послуги, що необхідні суспільству. Що повніше задовольняються потреби споживачів і що більша кількість зроблених ними покупок, то на більший підприємницький дохід може розраховувати підприємство.

В економічній діяльності підприємства відображаються всі економічні процеси виробництва, розподілу, обміну, споживання. Тому життєдіяльність підприємства називають *мікроекономікою*.

Особливістю підприємства, яка відрізняє його від інших ланок (галузі, цеху, бригади), є його економічна відокремленість, яка виявляється у завершеності процесу відтворення, цілковитій самостійності і відповідальності за результати своєї діяльності. Підприємства є не тільки осередком підприємницької діяльності, а й соціальним осередком суспільства, саме там зосереджується діяльність трудового колективу. Місце, роль, організація діяльності підприємства в народному господарстві країни залежать від типу економічної системи, в якій воно функціонує. Ринкова економіка передбачає наявність підприємств різних форм власності, спрямованості, величини капіталу тощо.

Класифікація та функції підприємств

Підприємства можна класифікувати за такими ознаками:

- за формою власності — приватні, колективні, державні;
- за формою організації — одноосібні володіння, партнерські товариства, корпорації, кооперативні акціонерні товариства, бюджетні підприємства, публічні корпорації, змішані корпорації;
- за розміром — малі, середні, великі;
- за сферою діяльності — посередницькі, виробничі, комерційні, страхові, фінансові та інші;
- за економічним призначенням — з виробництва засобів виробництва, з виробництва предметів споживання, з випуску продукції військово-промислового комплексу;
- за масштабами виробництва — масового, серійного та індивідуального виробництва;
- за рівнем спеціалізації — спеціалізовані, універсальні, змішані.

Різноманітність форм підприємств створює можливості конкурентної боротьби між ними за ринки збуту і прибутковіше вкладання капіталу. Економічне змагання допомагає встановити, які форми підприємств є найбільш життєздатними та ефективними в умовах ринкового господарства. Саме вони займають економічний простір, витісняючи застарілі форми господарювання.

Діяльність кожного підприємства підпорядкована реалізації його *основної виробничої функції* — створенню максимуму товарів або послуг для задоволення потреб суспільства за найменших витрат виробництва. Для здійснення цієї функції підприємство розгортає діяльність у різних сферах, виконуючи у кожній специфічні функції.

Виробничо-технологічні функції підприємства пов'язані із забезпеченням процесу виробництва необхідними засобами та їх використанням, впровадженням нової техніки та новітніх технологій, раціоналізацією виробничих процесів і винахідництвом.

Економічними функціями є: управління процесами виробництва та збуту товарів, укладення контрактів, наймання працівників і раціональна організація їх праці, раціональне використання ресурсів, розподіл доходів, розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку тощо.

Соціальні функції підприємства такі: поліпшення умов праці та відпочинку працівників, створення сприятливого психологічного клімату в колективі, подання допомоги і надання пільг працівникам, благодійна діяльність.

Зовнішньоекономічні функції підприємства: участь у міжнародному обміні товарів, спільне з іноземними партнерами виробництво, будівництво, науково-технічне співробітництво.

Правові основи функціонування підприємства в Україні

Важливим кроком на шляху побудови ринкової економіки в Україні є ухвалення законів “Про власність” і “Про підприємство”, які сприяють створенню умов повноцінного функціонування ринку: плюралізму форм власності, свободи вибору підприємницької діяльності, конкурентного середовища тощо. Згідно з ухваленими законами на території України можуть діяти такі **види підприємств**:

- індивідуальне підприємство, засноване на приватній власності фізичної особи і виключно її праці;
- сімейне підприємство, засноване на власності і праці громадян України — членів однієї сім'ї, які проживають разом;
- приватне підприємство, засноване на приватній власності окремого громадянина, з правом наймання робочої сили;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської та релігійної організації;
- державне комунальне (муніципальне) підприємство, засноване на власності адміністративно-територіальних одиниць;
- державне підприємство, засноване на державній власності;
- спільне підприємство, засноване на базі об'єднання майна різних власників з різних країн (змішана форма власності);

- орендне підприємство — підприємство різних форм власності, яка на певних умовах і на певний час передається в користування. Згідно із Законом України “Про підприємство” всі ці підприємства мають право на добровільних засадах об’єднувати свою виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності (якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України) і створювати такі **об’єднання підприємств**:

- асоціації — договірні об’єднання, створені з метою постійної спільної координації господарської діяльності. Асоціація не може втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-якого з її учасників;
- корпорації — договірні об’єднання, створені на основі спільності виробничих, наукових і комерційних інтересів з наданням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожному з учасників;
- консорціуми — тимчасові договірні об’єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети;
- концерни — статутні об’єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків і тощо на основі фінансової залежності від одного або групи підприємств;
- виробничі об’єднання — єдиний виробничо-господарський комплекс, до якого належать заводи, науково-дослідні інститути, конструкторські бюро, технологічні організації;
- науково-виробничі об’єднання — об’єднання різних господарських одиниць, в якому головною є науково-дослідна, проектно-конструкторська або технологічна організація.

Відповідальність підприємств та їх об’єднань за результати своєї діяльності визначається Законом України “Про банкрутство” від 1 липня 1992 р. Закон встановлює чітку відповідальність власника за здійснення господарської діяльності, регулює процедуру ліквідації підприємств і задоволення претензій бюджету та кредиторів.

Поняття банкрутства тільки входить у теорію і практику підприємницької діяльності в Україні. **Банкрутство** — це встановлена судом неспроможність боржника (громадянина, підприємства, фірми, банку і т. ін.) виконати свої боргові зобов’язання і продовжувати нормальну підприємницьку діяльність; фінансовий крах.

Механізм банкрутства в ринковій економіці є практичною реалізацією відбору найефективніших форм і методів господарювання, збереження матеріальних і фінансових ресурсів, впровадження науко-

во-технічних розробок щодо. Інститут банкрутства є механізмом, що забезпечує ефективність функціонування ринкової економіки.

Капітал. Концентрація і централізація капіталу

Підприємницька діяльність пов'язана з рухом капіталу. Існують різні підходи до його визначення, аспекти його тлумачення. Щоб позначити такий перебіг подій, коли авансована вартість у процесі свого руху зростає і приносить більшу вартість, використовують поняття “капітал”.

Кожен підприємець намагається досягти таких розмірів виробництва, які б забезпечили максимальний приріст авансованого капіталу. Збільшення капіталу та масштабів підприємства може здійснюватися через концентрацію та централізацію капіталу.

Під **концентрацією капіталу** розуміють збільшення його розміру внаслідок капіталізації додаткової вартості. Це має місце тоді, коли частина додаткової вартості, створеної на підприємстві, використовується підприємцем для подальшого розширення й удосконалення виробництва, тобто нагромаджується.

Збільшення розмірів капіталу окремого підприємства або підприємця завдяки концентрації приводить до зростання всього суспільного капіталу. Наприклад, якщо капітал окремого підприємця становив 100 тис. гр. од. і був збільшений завдяки нагромадженню додаткової вартості до 120 тис. гр. од., то відбувалася його концентрація.

Від концентрації капіталу необхідно відрізнити процес його централізації. **Централізація капіталу** передбачає його збільшення через об'єднання кількох самостійних капіталів в один. Об'єднання може бути примусовим, коли внаслідок конкурентної боротьби не ефективні, слабкі підприємства поглинаються сильнішими, і добровільним через створення акціонерних товариств. На відміну від концентрації капіталу централізація безпосередньо не приводить до збільшення всього суспільного капіталу, а сприяє його перерозподілу між окремими підприємствами. Наприклад, якщо дві компанії, індивідуальні капітали яких становили 100 тис. і 150 тис. гр. од., об'єдналися в одну з капіталом у 250 тис. гр. од., то відбувся процес централізації капіталу.

Можливості збільшення капіталу за допомогою концентрації обмежені величиною додаткової вартості, що може бути використана

в певний час на нагромадження. При цьому додаткова вартість повинна досягти більш або менш значної величини.

Централізація капіталу значно збільшує можливості зростання розміру підприємств, оскільки вона, на відміну від концентрації, не передбачає попереднього нагромадження певної маси додаткової вартості. Укрупнення капіталу здійснюється внаслідок перерозподілу капіталів між окремими підприємствами.

Процеси концентрації та централізації тісно пов'язані між собою. З одного боку, збільшення розмірів окремих капіталів внаслідок централізації є передумовою створення великих підприємств, для яких можливі більші масштаби нагромадження. З іншого — збільшення розмірів капіталів функціонуючих підприємств завдяки капіталізації додаткової вартості сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності та прискорює банкрутство неефективно працюючих підприємств. Концентрація та централізація капіталу значно прискорюються під час економічних криз, війн.

Концентрація та централізація капіталу створюють умови для *концентрації виробництва*, яка виявляється у зосередженні на великих підприємствах все більшої частки засобів виробництва, робочої сили, продукції, що виробляють. Але концентрація виробництва має певні межі, які не залежать від концентрації та централізації капіталу і відрізняються для підприємств різних галузей. *Оптимальними розмірами виробництва* є такі, що забезпечують, з технічного боку, максимальну продуктивність за певного рівня техніки та технології факторів виробництва, а з економічного — максимальний приріст авансованого капіталу.

Три стадії руху капіталу

Капітал у своєму русі проходить три стадії. На першій стадії, яка має місце в сфері обігу, капітал з грошової форми перетворюється на продуктивну. Підприємець виходить на ринок як покупець. Він купує потрібні для своєї діяльності засоби виробництва та наймає робочу силу необхідної професійної підготовки та рівня кваліфікації. При цьому підприємець лише авансує гроші, оскільки вони за нормальних умов господарювання повернуться до нього через певний час. Він не витрачає і не втрачає їх остаточно. Рух капіталу на першій стадії можна виразити такою формулою:

$$Г - T_{3.B}^{p.c} .$$

На другій стадії, яка здійснюється в сфері виробництва, продуктивний капітал перетворюється на товарний. Цю стадію можна описати так:

$$T_{3.B}^{p.c} - \dots B \dots T'$$

Саме на цій стадії відбувається поєднання факторів виробництва, результатом їх взаємодії та продуктивного використання виступає товар. Вартість товару перевищує вартість витрат на його виробництво ($T' > T$). Тобто на цій стадії створюються не тільки нові споживні вартості, а й додатковий продукт, що дуже важливо для окремого підприємця і для суспільства загалом.

На третій стадії капітал із товарної форми перетворюється на грошову ($T' - G'$). Підприємець з новим товаром знову повертається на ринок, але вже як продавець. Він реалізує свій товар і отримує за нього гроші. Важливість цієї стадії полягає в тому, що підприємець не тільки повертає гроші, витрачені на виробництво товару, а й отримує додатковий продукт. Наприкінці третьої стадії капітал, здійснюючи круговий рух, повертається до своєї вихідної форми, але у збільшеному вигляді.

Функціональні форми капіталу

Отже, капітал у своєму русі послідовно проходить три стадії: перша і третя відбуваються в сфері обігу, а друга — в сфері виробництва, та набуває *трьох форм* — *грошової, продуктивної і товарної*.

Кругообіг капіталу — це такий його рух, що охоплює послідовне проходження ним трьох стадій та набуття ним трьох форм і повернення до початкової. Кругообіг різних форм капіталу можна подати так:

$$\text{грошової: } G - T_{3.B}^{p.c} \dots B \dots T - G';$$

$$\text{продуктивної: } B \dots T' - G' - T_{3.B}^{p.c} \dots B;$$

$$\text{товарної: } T' - G' - T_{3.B}^{p.c} \dots B \dots T''.$$

Підприємці, як і все суспільство, зацікавлені у невинному русі капіталу, бо від цього залежить не тільки отримання ними прибутків та їх збільшення, а й процес суспільного відтворення загалом, його вдосконалення, прогресивний розвиток людства. При цьому різні частки капіталу одночасно перебувають у всіх трьох формах і на трьох стадіях. Порушення руху капіталу хоча б на одній із стадій оз-

начає виникнення певних ускладнень у процесі відтворення. Наприклад, коли підприємець з тих або інших причин не продав свій товар, він не тільки не отримує прибуток, а й не повертає своїх витрат. Це може призвести до скорочення виробництва, неплатоспроможності підприємств, їх банкрутства. Може статися й так, що підприємець не може придбати товарів, потрібних для продовження процесу виробництва, або ж йому бракує необхідної кількості грошей, чи на ринку не вистачає певних товарів.

Капітал повинен постійно рухатися, це об'єктивно необхідна умова і спосіб його існування. Це не обмежується одним кругообігом. Кругообіг набуває вигляду нескінченної спіралі. Кругообіг капіталу не як окремих та одноразовий акт, а як процес, що постійно повторюється, є його **оборотом**.

Кожен підприємець, авансуючи гроші в ту або іншу справу, намагається розрахувати той час, за який їх можна повернути, тобто його дуже цікавить *час обороту* — період від моменту авансування капіталу до моменту його повернення підприємцю в первісній грошовій формі. Оскільки авансований капітал перебуває і у сфері обігу, і в сфері виробництва, то час обороту включає час обігу та час виробництва.

Формою руху капіталу на підприємстві є фонди. До *виробничих фондів* підприємства належать продуктивні фонди та фонди обігу. Різні частки продуктивних фондів мають неоднакову швидкість обороту і по-різному переносять свою вартість на продукт, що виробляється. Тому виокремлюють *основний* і *оборотний* капітал, *основні* та *оборотні виробничі фонди*.

Основні виробничі фонди

Матеріальними носіями **основних виробничих фондів** є виробничі споруди, будівлі, машини, устаткування, транспортні засоби і т. ін. Вони використовуються у процесі виробництва тривалий час, самі матеріально не входять в новий продукт, довго не втрачають своєї натурально-речової форми, переносять свою вартість на новий продукт поступово, частинами, у формі амортизаційних відрахувань. Процес поступового перенесення вартості основного капіталу на продукт, що виготовляється, називають *амортизацією*. Вартість основного капіталу здійснює повний оборот і перетворюється на вихідну грошову форму за кілька кругообігів, за кілька років або десятиріч.

Строк застосування основних фондів визначається зношенням засобів праці, що дуже важливо враховувати при їх використанні.

Розглядають дві *форми зношення капіталу*: фізичну і моральну.

Фізичне зношення — втрата споживної вартості засобів праці та їх вартості в результаті їх застосування і під впливом сил природи.

Моральне зношення — втрата вартості засобів праці під впливом НТП. Це може відбуватися за двох випадків: по-перше, коли зменшується вартість тих машин, які вже використовуються у виробництві; по-друге, коли виробляються машини принципово нові, продуктивніші і дешевші в розрахунку на одиницю потужності.

Фізичне та моральне зношення засобів праці необхідно враховувати при визначенні норми амортизаційних відрахувань. Під **нормою амортизації** розуміють відношення амортизаційних відрахувань до застосованого основного капіталу, виражене у процентах. У кожній країні визначають строки та максимальні щорічні норми амортизації. Щорічні амортизаційні відрахування формують і поповнюють амортизаційний фонд, який може бути використаний на відшкодування основних фондів, їх ремонт, реновацію, а також здійснення нових інвестицій.

У багатьох розвинених країнах використовують принцип прискореної амортизації, що пов'язано насамперед з прискоренням НТП. Підприємці зацікавлені в цьому, оскільки амортизаційні відрахування, як правило, не обкладаються податками, є змога здійснювати нові інвестиції здебільшого за рахунок власних коштів, зменшується ризик витрат від морального старіння основного капіталу, прискорюється оборот капіталу.

Оборотні виробничі фонди

Матеріальними носіями **оборотних виробничих фондів** є предмети праці, наприклад, сировина, матеріали, паливо, куповані напівфабрикати, тара і тарні матеріали, запасні частини для поточного ремонту, незавершене виробництво тощо. Вони споживаються цілком в кожному виробничому циклі, втрачають свою натуральну форму, повністю у цьому циклі переносять свою вартість на продукт, що виготовляється; їх вартість повертається підприємцю у грошовій формі відразу ж після реалізації продукту виробництва, тобто при завершенні кожного кругообігу, яких, як правило, може бути кілька на рік.

Оборотні виробничі фонди поділяють на *три групи*:

- сировина і матеріали. **Сировина** — це те, що дано природою або виготовлено у сільському господарстві. **Матеріали** — це те, що

піддано промисловій обробці. Ця частина оборотного капіталу передає свої природні властивості продукту, що виготовляється, є активним елементом створення його споживної вартості, становить його матеріальну основу. Наприклад, у галузях виробництва, які виготовляють предмети споживання, витрати на цю складову оборотного капіталу становлять значний відсоток у загальних витратах, на транспорті та у добувній промисловості ці витрати відсутні;

- **допоміжні матеріали.** Ця частина оборотного капіталу не передає свої природні властивості продукту, що виготовляється, і не бере безпосередньої участі у створенні споживної вартості, але вона необхідна для нормального функціонування знарядь праці. До цієї групи включають паливно-енергетичні та мастильні матеріали;
- **інші складові** оборотного капіталу. До них в основному належать ті знаряддя праці, які за своїми ознаками не включаються до основного капіталу, наприклад, малоцінний інвентар, інструменти, що швидко зношуються, запасні частини.

До оборотних фондів належать також кошти, що авансуються на наймання робочої сили, на оплату її праці. Це пов'язано з тим, що після реалізації товарів підприємств одержує гроші і сплачує працівникам їх заробітну плату. Кошти, авансовані підприємцем на наймання робочої сили, повністю повернуться до нього протягом одного кругообігу.

Основний та оборотний капітал обертаються з різною швидкістю. За той час, що основний капітал здійснить один оборот, оборотний — кілька.

Виробничі фонди (основні та оборотні) обслуговують процес виробництва. Одночасно з ними функціонує і така частина виробничих фондів, як фонди обігу. Вони забезпечують реалізацію продукції, купівлю необхідних для виробництва ресурсів. **Фонди обігу** охоплюють готові вироби підприємства, призначені для реалізації, а також його кошти. Вони можуть бути у касі підприємства, на його банківських рахунках, у розрахунках тощо.

Фонди обігу разом з оборотними виробничими фондами становлять **оборотні кошти підприємства**, їх розмір повинен бути достатнім для забезпечення безперервності його функціонування.

Вирішальне значення для ефективної роботи підприємства має функціонування основних виробничих фондів, їх технічний стан,

продуктивність і рівень використання. Конкурентна боротьба спонукає підприємців до впровадження принципово нової техніки, технології, тобто до постійного оновлення основних фондів. Звичайно, дуже важливо застосовувати у виробництві нові матеріали, паливо та інші елементи оборотних фондів з кращими технологічними та експлуатаційними можливостями (властивостями). До того ж рух оборотного капіталу, оборотних коштів загалом забезпечує безперервність функціонування основних фондів, оскільки використання останніх і ритмічність роботи підприємства значною мірою залежить від наявності сировини, матеріалів, палива, коштів.

Показники, які характеризують використання фондів підприємства

Використання фондів підприємства може бути проаналізовано за допомогою цілої низки показників. Розглянемо основні з них.

Швидкість обороту виробничих фондів має дуже важливе значення для підприємця: що вона більша, то краще. Швидкість обороту фондів, кількість оборотів за рік визначається за формулою

$$n = \frac{O}{об},$$

де n — швидкість обороту фондів; O — один рік (12 місяців); $об$ — час обороту капіталу (фондів).

Основні виробничі фонди здійснюють за рік тільки певну частку свого обороту, а оборотні виробничі — кілька оборотів. Наприклад, якщо час обороту устаткування становить 10 років (120 місяців), то воно здійснить за рік $\frac{12 \text{ міс}}{120 \text{ міс}} = \frac{1}{10}$ обороту. Якщо час обороту сировини становить 4 місяці, то ця частина оборотних виробничих фондів здійснить за рік 3 обороти — $\frac{12 \text{ міс}}{4 \text{ міс}}$.

Відповідним чином можна підрахувати *швидкість обороту* або *коєфіцієнт оборотності оборотних коштів*. Якщо час обороту оборотних коштів, або ще називають оборотністю оборотних коштів, становить 40 днів, то кількість оборотів дорівнюватиме $9 \left(\frac{360 \text{ днів}}{40 \text{ днів}} \right)$. Збільшення швидкості обороту оборотних коштів сприяє тому, що підприємство може зменшити суму грошей, яку потрібно тримати в обороті.

Час обороту виробничих фондів дорівнює середньому часові, протягом якого загальна маса виробничих фондів, авансована у грошовій формі, здійснює повний оборот і знову повертається підприємцю у грошовій формі. Оскільки швидкість обороту основних та оборотних виробничих фондів неоднакова — оборотні виробничі фонди обертаються значно швидше, то загальна сума, авансована в оборотні виробничі фонди, може повернутися ще до того, як здійснять свій повний оборот основні виробничі фонди.

Проілюструємо це за допомогою прикладу (табл. 10). Припустимо, що капітал, авансований в основні фонди, становить 150 тис. гр. од., у тому числі у виробничі споруди — 50 тис. гр. од., строк дії яких 25 років; у машини та устаткування — 80 тис. гр. од., які функціонують протягом 10 років; у дрібне устаткування та інструменти — 20 тис. гр. од., строк служби яких дорівнює 4 роки. Вартість оборотних фондів становить 45 тис. гр. од., вони роблять 4 обороти за рік.

Таблиця 10

Оборот основних і оборотних виробничих фондів

Елементи продуктивного капіталу	Вартість, гр. од.	Кількість оборотів за рік, <i>n</i>	Річний оборот, гр. од.
Виробничі споруди	50000	1/25	2000
Машини, устаткування	80000	1/10	8000
Дрібне устаткування та інструменти	20000	1/4	5000
Основні виробничі фонди, разом	150000	1/10	15000
Оборотні виробничі фонди	45000	4	180000
Увесь авансований у виробничі фонди капітал	195000	1	195000

Використовуючи дані, наведені в табл. 10, визначимо річний оборот, швидкість обороту та час обороту всього авансованого у фонди капіталу та різних його частин. Річний оборот капіталу, авансованого у виробничі фонди, становить 195 тис. гр. од., він здійснює протягом року 1 оборот. При цьому оборотні фонди обернулися за рік 4 рази, основні фонди зробили тільки 1/10 свого обороту. Капітал, авансований у виробничі фонди, повернеться підприємцю через 1 рік, тобто раніше, ніж здійснять свій повний оборот основні виробничі фонди — 10 років (150000 : 15000, або 1 : 1/10).

Зменшення часу обороту фондів передбачає зменшення часу виробництва (час виготовлення продукції) та часу обігу (час, необхідний для того, щоб придбати необхідні для виробництва цієї продукції засоби виробництва, та час, щоб її реалізувати). Збільшення швидкості обороту фондів істотно впливає на зменшення витрат виробництва та збільшення прибутків.

Показники ефективності використання фондів підприємства

До основних показників, які характеризують ефективність використання фондів, належать *фондовіддача* $\Phi_{\text{в}}$ і *матеріаловіддача* $M_{\text{в}}$, а також показники, обернені до них, відповідно *фондомісткість* $\Phi_{\text{м}}$ і *матеріаломісткість* $M_{\text{м}}$. *Фондовіддача* розраховується як відношення вартості готової продукції ГП до вартості основних виробничих фондів $\Phi_{\text{о}}$.

Матеріаловіддача характеризує ефективність використання оборотних виробничих фондів. Вона може бути обчислена як відношення вартості готової продукції до вартості використаних матеріалів M .

Узагальнюючим показником ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства є *матеріаломісткість*, що розраховується як відношення вартості спожитих матеріальних ресурсів (сировини, палива, енергії та інших предметів праці) до вартості готової продукції. У практичній діяльності підприємства використовують також показники, що характеризують ефективність використання металу, енергії тощо на одиницю продукції (металомісткість, енергоємність).

Розрахунок усіх цих показників можна представити за допомогою формул:

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{\text{ГП}}{\Phi_{\text{о}}}; \quad \Phi_{\text{м}} = \frac{\Phi_{\text{о}}}{\text{ГП}}; \quad M_{\text{в}} = \frac{\text{ГП}}{M}; \quad M_{\text{м}} = \frac{M}{\text{ГП}}.$$

Важливим показником ефективності використання оборотних коштів є *коефіцієнт оборотності* $K_{\text{о}}$. Один з методів його обчислення був наведений вище. Цей показник можна також розраховувати як відношення виручки від реалізації V до середнього залишку оборотних коштів O_3 :

$$K_{\text{о}} = \frac{V}{O_3}.$$

Цей показник ще називають фондовіддачею оборотних коштів.

Останніми роками динаміка цих показників по більшості підприємств України незадовільна. Велика частина основних виробничих фондів зношена морально і фізично. Проблеми оновлення основних виробничих фондів, перебудови їх структури для України є дуже актуальними. Це пов'язано з необхідністю переходу до інтенсивного наукомісткого, ресурсозберігаючого типу суспільного відтворення, а також з тим, що на 90-ті роки припав період досягнення стану повного зношення дуже великими групами фондів. Вони були введені в дію в 50–60-х роках ХХ ст. Ситуацію поглиблював кризовий стан економіки України впродовж тривалого часу. Це також позначилося на зменшенні купівельної спроможності господарюючих суб'єктів, що значно ускладнювало реалізацію вже виробленої продукції.

Основні показники ефективності діяльності підприємства

Поняття ефективності — одне з центральних в економічній теорії та практиці. На будь-якому напрямі суспільного життя вона визначає доцільність дій господарюючого суб'єкта в економічній системі. Розрізняють суспільну, виробничу, соціальну, технічну, економічну ефективність. *Технічна ефективність* визначає результативність дій, спрямованих на вдосконалення техніки і технології, *соціальна* — на поліпшення умов праці, психологічного клімату в трудовому колективі тощо, *економічна* — на підвищення прибутковості всієї господарської діяльності, *суспільна* — на подолання нерівності в розподілі доходів і підтримання соціальної справедливості, *виробнича* — на мінімізацію витрат і максимізацію прибутку. Всі види ефективності тісно пов'язані між собою, взаємозалежні і разом визначають ефективність економічної системи країни загалом.

Результати роботи підприємства аналізують за показниками, що характеризують сторони його діяльності, їх вибір залежить від мети аналізу. Визначення стратегічних цілей потребує порівняння результатів діяльності конкретного підприємства з підприємствами-конкурентами. Для такого аналізу вибирають узагальнюючі показники, що відображають діяльність окремих напрямів або структурних підрозділів. Визначення тактичних цілей потребує контролю діяльності підприємства, тобто розрахунку показників ефективності функціонування окремих підрозділів або виробництва окремого виду продукції.

Планування як розробка завдань підприємства на перспективний і поточний періоди передбачає співставлення вигоди використання різних видів ресурсів або їх поєднання у певному періоді та можливості їх зміни в майбутньому. Кожна з цілей, що стоять перед підприємством, потребує аналізу низки показників, що дає змогу прийняти конкретні рішення щодо поведінки підприємства. Джерелом інформації є звітність підприємства: річний бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух капіталу, звіт про рух коштів та ін. На основі даних звітності визначається кінцевий результат роботи підприємства у вигляді нарощування власного капіталу за звітний період. Діяльність підприємства можна проаналізувати за економічними показниками, об'єднаними у групи, кожна з яких характеризує економічний потенціал підприємства, економічну ефективність, конкурентоспроможність і фінансову стійкість.

Економічний потенціал підприємства характеризують: активи фірми, обсяг продажів, прибуток чистий і валовий, основний і оборотний капітал, власний і позичковий капітал, виробничі потужності, науково-дослідні роботи та ін.

Ефективність діяльності підприємства аналізують за такими показниками: прибуток, норма прибутку, рентабельність, а також показниками використання трудових ресурсів (продуктивність праці), основних виробничих фондів (фондовіддача, фондомісткість), матеріальних ресурсів (матеріаломісткість, матеріаловіддача) та ін.

Продуктивність праці є узагальнюючим показником оцінки економічної ефективності суспільного виробництва і в загальному вигляді вимірюється як відношення виробленого національного доходу в країні до середньої чисельності працівників, зайнятих у галузях матеріального виробництва. В окремих галузях продуктивність праці обчислюється за валовою продукцією і визначається її кількістю, виробленою в одиницю робочого часу, або витратами праці на одиницю продукції. На рівні підприємства основними показниками продуктивності праці є виробіток і трудомісткість. Виробіток (прямий показник) визначає кількість продукції, виробленої в одиницю часу, трудомісткість (обернений показник) визначає витрати часу на виробництво одиниці продукції. Вони розраховуються за формулами

$$W = Q / T; \quad t = T / Q,$$

де W — виробіток; t — трудомісткість виробленої продукції; Q — обсяг виробленої продукції; T — витрати живої праці на виробництво одиниці продукції.

Як уже зазначалось вище, основними показниками ефективного використання основних фондів є фондвіддача, фондомісткість, матеріаловіддача і матеріаломісткість.

Конкурентоспроможність підприємства можна оцінити за показниками обсягів продажів і їх збільшення, зростання рентабельності.

Фінансова стійкість підприємства характеризується можливістю покривати за власні кошти вклади в основні фонди, оборотні кошти, нематеріальні активи, не допускаючи при цьому невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості та сплачуючи за своїми зобов'язаннями у визначені терміни. Фінансове становище підприємства можна проаналізувати за показниками платоспроможності, ліквідності, ефективності використання активів і власних коштів. **Платоспроможність** — це показник, що характеризує здатність підприємства виконувати свої зобов'язання. Коефіцієнт платоспроможності дорівнює

$$K_{\text{п}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Зобов'язання}} \cdot 100 \%$$

Коефіцієнт платоспроможності вимірює фінансовий ризик, тобто вірогідність банкрутства. Високий $K_{\text{п}}$ свідчить про мінімальний фінансовий ризик і гарні можливості для залучення додаткових коштів інвесторів, низький — навпаки.

Ліквідність — це здатність вчасно сплатити борги (зобов'язання). Коефіцієнт ліквідності дорівнює

$$K_{\text{л}} = \frac{\text{Оборотні кошти}}{\text{Короткострокові зобов'язання}} \cdot 100 \%$$

Що вищий коефіцієнт ліквідності, то більша платоспроможність фірми.

В умовах ринкової економіки зростає цінність вірогідної інформації про результати діяльності підприємства. Прийняття рішення на основі необ'єктивної інформації може призвести до банкрутства. Крім того, вибір партнера на ринку й ефективність співробітництва з ним також залежать від вивчення фінансового становища майбутнього партнера.

Контрольні питання

1. Який зміст вкладається у поняття “підприємливість”, “підприємництво”, “бізнес”?
2. Які форми підприємницької діяльності найпоширеніші в ринковій економічній системі і чому?
3. Назвіть переваги та недоліки франчайзингу.
4. У чому полягає особливість функціонування підприємства в ринковій економіці?
5. Які види підприємств дозволені на території України?
6. Які джерела утворення підприємницького доходу?
7. Назвіть стадії кругообігу капіталу.
8. Що таке основний і оборотний капітал підприємства?
9. Назвіть показники, що характеризують економічну ефективність виробництва.

3.3. Капітал і наймана праця

1. Капітал як економічна категорія.
2. Заробітна плата.

Первісне нагромадження капіталу

Необхідною умовою виникнення і розвитку ринкових відносин є первісне нагромадження капіталу. Вивчаючи особливості формування і становлення капіталізму як стадії розвитку суспільства, К. Маркс зазначав: “...Первісне нагромадження є не що інше, як історичний процес відокремлення виробника від засобів виробництва”.

Відокремлення засобів виробництва від виробника і зосередження їх у руках невеликої групи людей сприяло розвитку капіталістичних відносин, які поступово перетворились на цивілізованішу форму — ринкові відносини. Але за своєю економічною суттю ці форми відносин близькі, бо мають на меті нагромадити грошову масу в руках тих, хто володіє засобами виробництва. В результаті первісного нагромадження капіталу формуються два нерівноцінні елементи: власники робочої сили, які бажають продати свою працю, та власники засобів виробництва. Що стосується України, то для неї, як і для інших постсоціалістичних країн, характерний процес поступового розшарування населення, в результаті чого виникає полярність у суспільстві. Утворився контингент людей, які мають можливості розпочати виробництво, відкривати магазини, створювати різні фірми і ринкові структури, де використовується наймана праця, витрати якої не повною мірою компенсуються розміром заробітної плати, а доходи, отримувані “хазяїном”, значно перевищують сукупний дохід найманих працівників. Персоніфікаторами капіталу в Україні є власники приватних підприємств, комерційних банків, магазинів, компаній, пов’язаних з нафто- та автомобільним бізнесом, посередницьких компаній, фірм з продажу будівельних матеріалів і продовольчих товарів, а також закладів ігорного бізнесу з їх інфраструктурою, ділки тіньової економіки та ін.

Перетворення грошей на капітал. Загальна формула руху капіталу

Термін “капітал” походить від лат. *capitalis* і означає головний. Однак найчастіше економісти застосовують його для позначення всіх засобів, які використовуються у виробництві та сприяють йому. Якщо розуміти капітал саме так, то він складається з будівель, устаткування, інструментів, передаточних пристроїв, транспортних засобів тощо. Для створення складових капіталу необхідні гроші, які самі по собі не є капіталом. Щоправда, вживається поняття “грошовий капітал” щодо грошей, які використовуються для організації виробництва.

Якщо продаж одного товару здійснюється заради купівлі іншого, то форма товарного обігу має спрощений вигляд: $T — D — T'$. Тут гроші обслуговують обмін товарів і виконують функцію засобу обігу.

Гроші стають капіталом лише тоді, коли надходять в обіг для одержання більшої суми, ніж було вкладено. Загальна формула руху капіталу така:

$$G - T - G'$$

де $G' = G + \Delta G$, а ΔG — це приріст грошей, який отримав назву доданої вартості або доходу.

Отже, формулу $G - T - G'$ можна записати так:

$$G - T - (G + \Delta G).$$

Ця формула має назву загальної формули руху капіталу і показує, що гроші виступають не як посередник в обігу товарів, а як засіб для отримання більшої кількості грошей, ніж їх вкладено первісно, тобто гроші набувають властивості самозростання. *Kanitali* — це самозростання вартості або вартість, яка приносить дохід і може бути втілена в грошових, матеріальних і нематеріальних активах.

Капітал як економічна категорія

Капітал є похідним фактором виробництва і виник услід за такими факторами, як праця та земля. До капіталу, як зазначалось раніше, належать усі використані в процесі виробництва засоби виробництва, а також складські запаси готової та напівготової продукції у вартісному виразі, які приносять додану вартість або дохід власнику засобів виробництва при використанні праці найманих працівників.

Згідно з поглядами А. Сміта і Д. Рікардо, капітал як економічна категорія — це сукупність засобів виробництва, його можна розглядати як нагромаджену працю. Ці погляди мали і мають багато послідовників як наприкінці XVIII ст., так і нині. Сучасні економісти розглядають капітал як блага, що мають вартість, купівельну спроможність і приносять дохід.

Друга точка зору пов'язана з поглядом на капітал як на сукупність грошей. Капітал починається з грошей, однак не будь-які гроші є капіталом, оскільки не всі вони приносять дохід. Відповідно до третьої точки зору капітал — це інтелектуальне досягнення, вдосконалена праця людини, людський фактор. Цей погляд також має право на існування, тому що в своїй основі виробництво спирається тільки на два фактори: природу та людину. Все інше — машини, устаткування, технологія, інформація, нововведення і нематеріальні активи — результат праці людини. Слід зазначити, що людський капітал стає капіталом лише тоді, коли він приносить дохід. Дохід відрізняється від капіталу тим, що це прирощення до первісно авансованого розміру вартості активів.

Отже, капітал може бути різноманітним (рис. 17). Капітал як фактор виробництва — це засоби виробництва, які належать підприємцям або іншим власникам і використовуються в процесі створення товарів і послуг. Процес виготовлення й нагромадження цих засобів виробництва називається інвестуванням. Інвестиційні товари, на відміну від споживчих, які задовольняють потреби безпосередньо, роблять це опосередковано, забезпечуючи виробництво споживчих товарів.

Капітал і праця

Капітал — це вартість, яка приносить дохід, тобто приріст до початково авансованого розміру вартості активів (грошових, матеріальних і нематеріальних). Капітал складається з двох частин: постійної та змінної. *Постійний капітал* — це витрати підприємця на придбання засобів виробництва, він переноситься конкретною працею на новостворений продукт. Отже, постійний капітал C бере участь у процесі виробництва своїм речовим змістом і є фактором виробництва (знаряддя та всі засоби праці, сировина, матеріали, паливо, електроенергія тощо). Він не бере участі у процесі збільшення вартості.

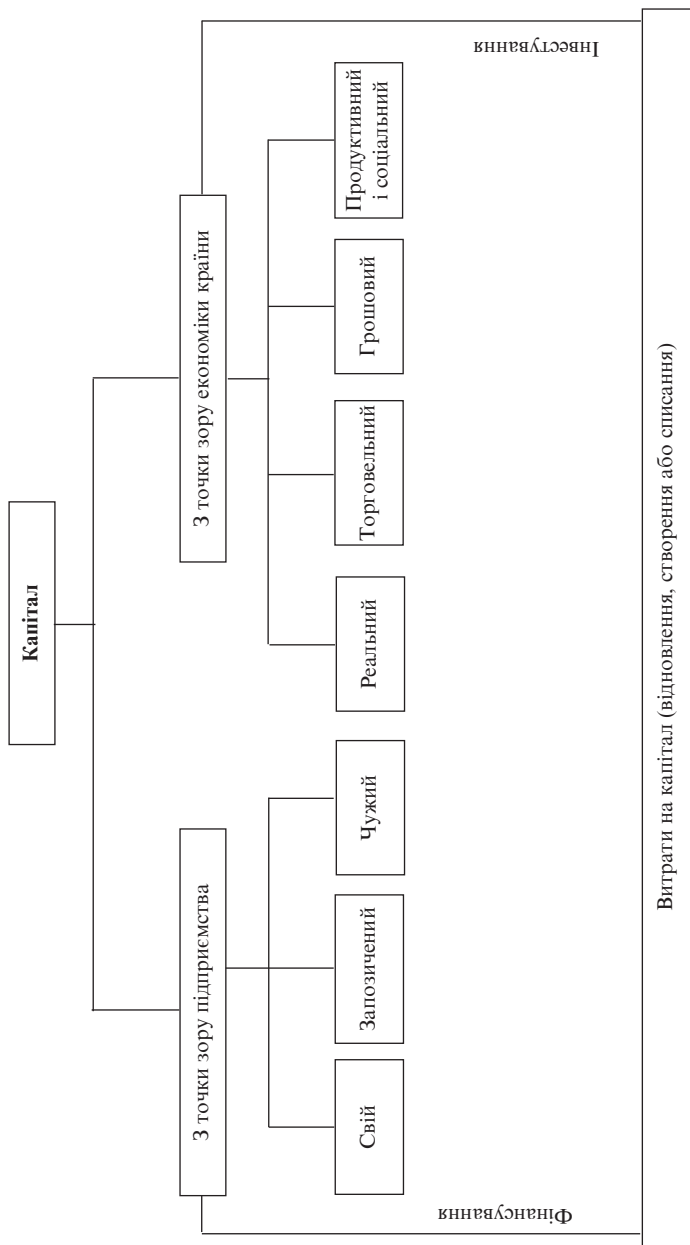


Рис. 17. Види капіталу з точки зору суб'єктів ринку

Друга частина капіталу — вартість робочої сили, яка визначається за домовленістю між працівниками і роботодавцями (в руках працівників вона є заробітною платою), змінює свою вартість у процесі виробництва і тому є *змінним капіталом* V . Ця частина капіталу забезпечує збільшення первісної вартості, відтворюючи первісну вартість і створюючи додану вартість m . Отже, постійний капітал і вартість робочої сили ($C + V$) становлять витрати виробництва, а створювана найманими працівниками нова вартість розпадається на еквівалент вартості робочої сили і додану вартість. Додана вартість m є доходом виробництва.

Додана вартість може бути абсолютною та відносною і залежить від інтенсивності праці та кількості працюючих. Від кількості працюючих залежить не тільки поділ підприємств на малі, середні або великі, а й соціально-економічна форма їх організації — трудовий колектив. У політико-економічному розумінні *трудоий колектив* — це суб'єкт економічних відносин, насамперед відносин власності, який забезпечує раціональне використання наявних матеріально-речових ресурсів з метою створення і привласнення доходу. Якщо засоби виробництва виступають у формі капіталу, то трудовий колектив є лише суб'єктом техніко-економічних відносин (тобто відносин спеціалізації, кооперування виробництва тощо) і самого процесу праці.

Трудові колективи на більшості підприємств країн СНД і на великих підприємствах розвинених країн Заходу організують первинні ланки професійних спілок. З їх участю формуються і змінюються основи трудового права, трудового законодавства, виробляються умови укладення колективних договорів, в яких обумовлюються питання оплати, умов та охорони праці, соціального розвитку, участі в управлінні підприємством і розподілі прибутку тощо. Але потрібно пам'ятати, що члени трудових колективів — це наймані працівники, які мають особисту свободу, проте не є власниками засобів виробництва, і які продають свою робочу силу як товар, виходячи на ринок праці. Підприємець, наймаючи працівника, керується майбутньою граничною корисністю. При цьому масштаби та методи наймання залежать від стратегії фірми, можливостей підготовки і перепідготовки кадрів, ситуації на ринку праці (внутрішньому і зовнішньому), а також інших чинників. Наймання працівників здійснюється різними способами: наймання спеціалістів, які відповідають умовам роботи і виробничим функціям, через агентства працевлаштування (приватні і державні), за об'явами і рекламними

проспектами, на конкурсній основі претендентів. Наймання робочої сили звичайно здійснює кадрова служба.

У міжнародній практиці існує загальне визначення поняття вартості робочої сили. Згідно з резолюцією, прийнятою Міжнародною конференцією зі статистики праці (червень 1985 р.), *вартість робочої сили* — це розмір фактичних видатків наймача на утримання робочої сили.

Вартість робочої сили складається з витрат, пов'язаних з використанням робочої сили і забезпеченням необхідного її відтворення. Вона зумовлена обсягом життєвих благ, необхідних для забезпечення нормальної життєдіяльності людини. На вартість робочої сили також впливають результати праці власника робочої сили. На ринку вона формується через порівняння результативності праці та її корисності з урахуванням витрат на відтворення робочої сили і встановлюється на рівні, який узгоджує граничну продуктивність праці, тобто цінність послуг праці для покупця-підприємця, з витратами, потрібними для відтворення робочої сили.

На величину вартості робочої сили впливають чинники, які збільшують або зменшують її (рис. 18).

До *вартості робочої сили* належать: безпосередньо заробітна плата (тарифний заробіток, посадовий оклад, преміальні виплати, пільги, послуги, надбавки і доплати); натуральні виплати (харчування, витрати на оплату житла), які надаються працівникам підприємствами; витрати на професійне навчання; витрати на утримання громадських служб; витрати роботодавців на соціальне забезпечення працівників; встановлені законом внески на соціальне забезпечення (за віком, у зв'язку з інвалідністю, хворобою, материнством, виробничим травматизмом, безробіттям і як сімейна допомога); добровільні або договірні (відповідно до колективних угод) внески в системі соціального забезпечення і приватне страхування; безпосередні виплати працівникам, відсутнім на роботі через хворобу, нещасний випадок тощо; вартість медичного й санітарного обслуговування; вихідна допомога (виплати у зв'язку із закінченням строку трудового договору); витрати на професійну підготовку і підвищення кваліфікації персоналу, професійну орієнтацію та підбір кадрів; витрати на соціально-побутове обслуговування (їдальні та інші заклади харчування на підприємствах, культурне обслуговування та аналогічні послуги); податки, що розглядаються як витрати на робочу силу (на фонд заробітної плати, на дохід).



Рис. 18. Чинники, що впливають на величину вартості робочої сили

Сукупність життєвих засобів у грошовому виразі, необхідних для відтворення робочої сили, визначає *ціну робочої сили*. Залежно від стану ринку праці, від кон'юнктури на ньому, попиту і пропозиції робочої сили ціна робочої сили може відхилятися від її вартості. Кон'юнктура ринку праці може змінюватись, викликаючи відповідні коливання ціни робочої сили.

Винагорода за працю

Кожен найманий працівник, який витрачає певну частку своєї енергії, вмінь і знань, має право на винагороду, основним видом якої є заробітна плата. На стадії купівлі робочої сили заробітна плата є ціною робочої сили; в процесі праці — це плата-винагорода за працю, її кількість та якість; після процесу праці — особистий (сімейний) дохід.

Винагорода за працю складається з вартості благ і послуг, які забезпечують фізичне існування працівника, його духовний розвиток і соціальне становище у суспільстві; витрат на утримання членів родини

ни і насамперед дітей; витрат на підвищення кваліфікації і рівня знань, необхідних для виконання своїх функцій; інших життєвих елементів, об'єктивно необхідних для відтворення робочої сили.

Заробітна плата — це плата, яку одержує власник робочої сили за свою працю, її якість і кількість, або ціна, що платить підприємець працівникові за використання його робочої сили. Вона визначається особистим трудовим внеском працівника, залежить від кінцевих результатів роботи підприємства (фірми) і регулюється податками. Розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконання роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці.

Серед різних груп працівників існує диференціація заробітної плати за їх здібностями та рівнем освіти, видами робіт, уподобаннями, а також через конкуренцію на ринку праці.

Слід розрізняти заробітну плату основну та додаткову. *Основна* зарплата визначається посадовим окладом, відрядними розцінками, тарифними ставками, а також доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством. Величина *додаткової* заробітної плати зумовлена кінцевими результатами діяльності підприємства (фірми) і виступає у формі премії, винагороди, заохочувальних виплат, а також доплат у розмірах, що перевищують встановлені чинним законодавством.

Сьогодні існують такі форми оплати праці робітників: почасова, відрядна і контрактна, або безтарифна.

Почасова форма передбачає оплату праці залежно від відпрацьованого часу і може бути простою почасовою і почасово-преміальною. *Відрядна* форма включає: пряму відрядну, непрямую відрядну, відрядно-прогресивну, відрядно-преміальну й акордну оплату.

Контрактна форма оплати праці найпоширеніша і ґрунтується на укладенні особливої форми трудового договору між роботодавцем і виконавцем, в якому обумовлюються режим та умови праці, права й обов'язки сторін, рівень оплати праці та ін. Договір може обумовити час перебування виконавця на роботі (почасова оплата праці) або конкретне виконання завдання (відрядна).

Теорії заробітної плати

Теоріями заробітної плати є теорія фонду, теорія граничної продуктивності, теорія змінюваної форми вартості робочої сили, теорія “соціальної сили”. На кожному етапі розвитку суспільства формувались економічні вчення, які тою або іншою мірою стосувались питань заробітної плати. На першому етапі еволюції класичної політичної економії основоположники трудової (витратної) теорії вартості товарів і послуг В. Петті і П. Буагільбер заробітну плату характеризували як ціну праці працівника, що є мінімумом коштів для його існування та існування його родини. Таку точку зору поділяли Д. Рікардо і Т. Мальтус. В. Петті стверджував: “Закон мав би забезпечувати працівнику тільки кошти до життя, бо якщо дозволити отримувати вдвічі більше, то він працюватиме вдвічі менше, ніж міг би працювати, а це для суспільства є втратою тієї самої кількості праці”. З цього приводу цікаве зауваження В. Леонтєва: “Посилання на те, що жоден працівник не торгувався за реальну заробітну плату — навіть якщо це так, — абсолютно нічого не доводить, оскільки, торгуючись за власну заробітну плату у грошовому виразі, працівник може насправді керуватись у своїх діях реальною купівельною спроможністю доходу”.

Визначаючи сутність і розмір заробітної плати працівника, А. Тюрго погоджувався з В. Петті та Ф. Кене і вважав, що вона є результатом “від продажу своєї праці іншим” і що вона “обмежена необхідним мінімумом для його існування ... тим, що йому безумовно необхідно для підтримання життя”. Проте на відміну від своїх попередників, А. Тюрго відносив заробітну плату до числа елементів, що лежать в основі введеного ним поняття загальної економічної рівноваги, яка, за його словами, встановлюється між цінністю всіх витворів землі, споживанням різноманітних товарів, різноманітними видами виробів, кількістю зайнятих їх виробництвом людей та ціною їх заробітної плати.

Другий етап еволюції класичної політекономії пов'язаний з ученням А. Сміта, який зазначав: “За наявності високої заробітної плати можна завжди знайти працівників більш діяльних, старанних і тямущих, ніж за низької заробітної плати”. Разом з іншими ученими він сформулював *теорію фонду* загальних суспільних коштів на оплату праці, згідно з якою такий фонд потрібно поділити на кількість працюючих, що й покаже рівень середньої заробітної плати.

Прихильники *теорії граничної продуктивності* вважали, що виробничі фактори (в тому числі і праця) прирошують багатства. Кожному фактору відповідає свій доданий продукт і прибуток.

Автор “Капіталу” К. Маркс вважав, що отримання найменшим працівником заробітної плати є результатом обміну з капіталістом проданою “робочою силою”, а не самою працею. Згідно з його теорією, заробітна плата еквівалентна кількості товарів для підтримання життя працівника та його сім’ї. Її рівень залежить від продуктивності праці, яка пов’язана з рівнем механізації та технологічного оснащення виробництва, а це в свою чергу перешкоджає зростанню заробітної плати, оскільки техніко-економічний процес породжує постійний надлишок робочої сили. *Теорія змінюваної форми вартості (ціни) робочої сили*, яку відстоювали марксистки, показує, що ціна робочої сили зростає відповідно до зростання потреб робітника і зменшується у разі зростання продуктивності.

Представники *теорії “соціальної сили”* М. Туган-Барановський і Й. Шумпетер вважали, що прибутки між соціальними прошарками суспільства розподіляються згідно з рідкісністю кожного прошарку, при цьому профспілки виступають у ролі монополій. А. Маршалл — один з провідних учених неокласичної економічної теорії, представник “кембриджської школи” маржиналізму, також вважав, що заробітна плата — це винагорода за працю.

Номінальна і реальна заробітна плата

Частина національного доходу, яка надходить в особисте споживання працівника і розподіляється відповідно до кількості та якості витраченої праці та її результатів, є заробітною платою. Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату. **Номінальна заробітна плата** — це сума грошей, яку отримує працівник за виконання роботи. Але для людини праці важлива не сама по собі грошова сума, а та кількість благ, яку можна придбати за нею. **Реальна заробітна плата** — це сукупність товарів і послуг, які може придбати працівник за отриману ним номінальну заробітну плату. Реальна заробітна плата, за інших однакових умов, прямо пропорційна номінальній заробітній платі й обернено пропорційна рівню цін на товари і тарифів на послуги:

$$I_{p/3} = \frac{I_{H/3}}{I_{ц} + I_{Т}}$$

де $I_{p/3}$ — індекс реальної заробітної плати, визначений за певний період часу; $I_{н/3}$ — індекс номінальної заробітної плати за такий самий період; $I_{ц}$ — індекс цін на споживчі товари і послуги, що були у той самий період; $I_{т}$ — індекс тарифів на послуги.

У разі стрімкого зростання цін і повільного збільшення номінальної заробітної плати реальна купівельна спроможність однієї грошової одиниці різко зменшується:

$$\text{Купівельна спроможність} = \frac{1}{\text{Рівень цін на споживчі товари}}.$$

Динаміку реальної заробітної плати визначають за допомогою індексів вартості життя, які є відношенням бюджетного набору товарів поточного року до аналогічного бюджетного набору товарів за минулий рік.

На динаміку реальної заробітної плати впливають чинники протилежної спрямованості (табл. 11).

Таблиця 11

Чинники, що впливають на реальну заробітну плату

Реальна заробітна плата	
Підвищуючі чинники	Знижуючі чинники
Зростання потреб найманих працівників	Наявність і кількість безробітних
Зміна кваліфікації і відповідно зростання ціни робочої сили	Зниження попиту на робочу силу
Позитивна динаміка номінальної заробітної плати	Зростання цін на продовольчі і непродовольчі товари
Низький рівень інфляції та прогресивна шкала податків	Інфляція та висока шкала податків
Зростання валового внутрішнього продукту і національного доходу	Інші чинники, пов'язані зі зменшенням обсягів виробництва

Від чинників, що впливають на реальну заробітну плату, значною мірою залежить те, як заробітна плата виконуватиме свої економічні та соціальні функції, до яких належать відтворювальна, стимулююча, мотиваційна, регулююча, стабілізуюча, визначальна, соціальна.

Через названі функції заробітної плати розкривається її функціонально-економічне та соціальне призначення для суспільства, здійснюється регулювання оплати праці. Основними цілями регулювання оплати праці є:

- забезпечення кожному працівникові життєво необхідного рівня споживання;
- збереження реального рівня заробітної плати;
- встановлення тісного взаємозв'язку заробітної плати і продуктивності праці;
- досягнення належної відповідності різних рівнів заробітної плати.

Продукт праці і заробітна плата

В умовах ринкових відносин концептуальна модель оплати праці набуває форми обміну між різними власниками. Власник робочої сили обмінює її на гроші, життєві блага. З огляду на це реальна купівельна сила грошей стає однією з вирішальних умов нормального функціонування оплати праці.

Ефективні сильні гроші — це регулятор, здатний забезпечити оптимальний зв'язок міри винагороди за працю і міри споживання. Оскільки робоча сила не існує поза працею, то в модель оплати праці потрібно включити міру праці. Проте праця, на відміну від робочої сили, не має вартості, вартість має лише її результат — продукт праці. Це означає, що величина оплати праці визначається вартістю робочої сили і вартістю продукту її праці. Отже, модель оплати праці набуває такого вигляду:

$$PC — П — ПП — MB — MC,$$

де PC — робоча сила (вартість робочої сили); П — праця; ПП — продукт праці (результат праці); MB — міра грошової винагороди; MC — міра споживання.

Заробітна плата при цьому виступає як ціна, що сплачується за використання праці. Наведена концептуальна модель оплати праці має як низку істотних переваг, так і обмежену можливість оцінки праці окремих працівників. Праця оцінюється опосередковано, виходячи з результатів роботи підприємства або виробничих підрозділів. Позитивним моментом у такій моделі є те, що міра праці тут прямо пов'язується із стимулами й інтересами економічних суб'єктів, що дає можливість пов'язати її з відносинами привласнення (власності).

Ринковий розподіл доходів відбувається за *принципом вартісної еквівалентності*. З огляду на це сутність оплати праці полягає у під-

триманні пропорційності між мірою праці, мірою винагороди і мірою споживання. *Еквівалентність, ринковий паритет* є характерними ознаками моделі оплати праці, необхідними умовами дієвості системи матеріального стимулювання.

Еквівалентність і пропорційність становлять суть і вирішальну вимогу закону вартості, це зумовлює закономірний еквівалентний характер доходів від праці в умовах ринкової економіки. Важливо, що при цьому формується саморегульований механізм забезпечення відповідності міри праці та міри грошової винагороди.

Математична модель описує пропорційність заробітної плати та праці як рівність відношень і має такий вигляд:

$$A : B : C = a : b : c,$$

де A, B, C — величини заробітної плати; a, b, c — різні види праці, що розрізняються за складністю.

Як вважають прихильники теорії граничної корисності, на оплату праці впливає закон спадної продуктивності праці й капіталу, відповідно до якого за незмінного розміру капіталу кожен новоприйнятий працівник виробляє менше продукції, ніж прийнятий раніше. Продуктивність праці останнього працівника в цьому разі є граничною продуктивністю праці. За таких умов заробітна плата збігається з тим продуктом, який можна приписати граничній праці, тобто вона дорівнює вартості продукту, виробленого граничним працівником.

Отже, система матеріального стимулювання праці в умовах ринкових відносин повинна виходити з класичного принципу “противаг і балансів”. При цьому основою зростання рівня заробітної плати має бути підвищення граничної продуктивності праці. Проте заробітна плата, збільшуючись разом із зростанням граничної продуктивності праці, зростає не такою самою мірою, якою зростає продуктивність.

Мінімальна заробітна плата

Щоб підтримувати в суспільстві соціальну справедливість, економічну й політичну стабільність, держава має регулювати рівень заробітної плати. Особливої уваги потребує регулювання мінімальної заробітної плати, яка не може бути нижчою за мінімальну вартість робочої сили і є гарантованим державою соціальним мінімумом нетарифікованої праці. Мінімальна заробітна плата як державна соціальна гарантія може здійснюватися в різноманітних формах: законодавчо-правовій, економічній (вартісній і натуральній), організаційній та інформаційній.

Мінімальна заробітна плата — це встановлений державою розмір заробітної плати, менше за яку не може одержувати найманий працівник за фактично виконану ним повну місячну норму праці (робочого часу). Соціальна норма є найнижчою межею вартості робочої сили, яка виконує найпростішу працю за нормальних умов виробництва. Основною функцією мінімальної заробітної плати є стимулювання власника робочої сили до участі у праці. Розраховується вона в грошовій формі і встановлюється законом. Запровадження мінімальної заробітної плати має на меті: недопущення експлуатації працівників, які виконують нескладну роботу; протистояння недобросовісній конкуренції, що досягається у разі різкого зниження заробітної плати; збільшення найнижчої заробітної плати з метою підвищення загального рівня оплати праці; координування заходів соціальної політики у сфері перерозподілу національного доходу, їх узгодження з економічною політикою.

Поняття “мінімальна заробітна плата” стикається з різними сторонами оплати праці. Впроваджуючи інститут мінімальної заробітної плати як державної соціальної гарантії, обов’язкової на всій території України, законодавство визначило певне коло понять в Законі України “Про оплату праці” (табл. 12).

Мінімальна заробітна плата є одним з важливих важелів соціального захисту працюючих, виходячи з її розміру визначають розмір пенсії за віком, стипендії, допомоги у зв’язку з безробіттям, у зв’язку з доглядом за дитиною, виплати за лікарняними листками тощо.

Згідно із законом України про встановлення величини межі мало-забезпеченості та розміру мінімальної заробітної плати ці показники визначаються на кожен рік. Наприклад, з 1 січня 1999 р. розмір мінімальної заробітної плати становив 74 грн на місяць, у 2000 р. — 90 грн на місяць до 1 липня, після 1 липня 2000 р. — 118 грн на місяць, з 1 січня 2003 р. — 185 грн.

Поступово з розвитком економіки рівень мінімальної заробітної плати досягне рівня прожиткового мінімуму, що є важливою характеристикою стану економічного розвитку країни. Поки що цей показник не відповідає вимогам, які висуваються до нього.

**Коло понять стосовно мінімальної заробітної плати,
визначених в Законі України “Про оплату праці”**

Поняття	Зміст поняття
1	2
Функціональна роль мінімальної заробітної плати	Мінімальна заробітна плата є засобом державного регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності (ст. 8, ч. 1)
Сфера застосування мінімальної заробітної плати	Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов’язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання (ст. 3, ч. 3)
Норма затвердження мінімальної заробітної плати	Мінімальна заробітна плата — це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт) (ст. 3., ч. 1)
Складові мінімальної заробітної плати	До 22 червня 2000 р. мінімальна заробітна плата не включала доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати (ст. 3, ч. 2). З 22 червня 2000 р. до мінімальної заробітної плати включаються всі передбачені умовами оплати праці доплати, надбавки, премії та інші виплати, крім доплат за роботу в надурочний час, у важких, шкідливих, особливо шкідливих умовах праці, на роботах з особливими природними географічними і геологічними умовами та умовами підвищеного ризику для здоров’я, премій до ювілейних дат, за винаходи та раціоналізаторські пропозиції, матеріальної допомоги
Зв’язок мінімальної заробітної плати із системою оплати праці	Не встановлено, але визначено, що тарифна ставка робітника першого розряду встановлюється у розмірі, що перевищує законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати (ст. 6, ч. 4)
Умови визначення розміру мінімальної заробітної плати	Розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням вартісної величини мінімального споживчого бюджету (ст. 9, ч. 2), загального рівня середньої заробітної плати (ст. 9, ч. 3), продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов (ст. 9, ч. 4)
Обмеження на розмір мінімальної заробітної плати	Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості у розрахунку на працездатну особу (ст. 9, ч. 5)

1	2
Порядок встановлення і перегляду мінімальної заробітної плати	Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України, як правило, один раз на рік при затвердженні Державного бюджету України з урахуванням пропозицій, вироблених шляхом переговорів представників професійних спілок, власників або уповноважених ними органів, які об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладення генеральної угоди (ст. 10, ч. 1)
Умови перегляду мінімальної заробітної плати	Розмір мінімальної заробітної плати переглядається залежно від зростання індексу цін на споживчі товари і тарифів на послуги за угодою сторін колективних переговорів (ст. 10, ч. 2)
Умови виплати заробітної плати, нижчої за мінімальну заробітну плату	Розмір мінімальної заробітної плати може бути нижчим за встановлений мінімальний розмір заробітної плати у разі невиконання норм виробітку, виготовлення продукції, що виявилася браком, та з інших, передбачених чинним законодавством причин, які мали місце з вини працівника (ст. 21, ч. 2)

Контрольні питання

1. Що розуміють під первісним нагромадженням капіталу?
2. Як відбувається перетворення грошей на капітал?
3. За яких умов гроші стають капіталом?
4. Чим відрізняється капітал з точки зору підприємства і з точки зору економіки країни?
5. У чому виявляється взаємозв'язок капіталу і праці?
6. Що слід розуміти під поняттям “вартість робочої сили”?
7. Від чого залежить розмір заробітної плати?
8. У чому полягає відмінність номінальної і реальної заробітної плати?
9. Які чинники позитивно впливають на реальну заробітну плату?
10. Сутність мінімальної заробітної плати та її значення.

3.4. Підприємництво в аграрній сфері

1. Аграрне виробництво — особлива сфера вкладення капіталу і праці.
2. Форми господарювання в аграрному виробництві.
3. Рента та її форми.

Зміст аграрних відносин

Аграрний сектор економіки відіграє вирішальну роль у забезпеченні населення продуктами харчування, а промисловість — сільськогосподарською сировиною. Нині в Україні 60 % промислових підприємств працюють на сільськогосподарській сировині. Обсяг виробництва і темпи зростання обсягу продукції цих галузей значною мірою визначаються станом та рівнем розвитку аграрного виробництва.

Аграрні відносини є сукупністю виробничих відносин, що складаються в суспільстві у зв'язку з володінням і використанням землі як основного фактора виробництва в сільському господарстві.

Суб'єкти економічних відносин в аграрному секторі:

- суспільство загалом в особі держави;
- виробничі колективи (в Україні представлені сільськогосподарськими кооперативами, селянськими спілками, колгоспами й держгоспами, де вони ще збереглися, підрядними й орендними формуваннями);
- індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно-індивідуальні та кооперативні господарства, робітники держгоспів, службовці і т. ін.).

Місце й особливості аграрних відносин в економічній системі

Сільське господарство як галузь розвивається в тісному зв'язку з іншими галузями народногосподарського комплексу. Аграрні відносини є складовою загальної системи економічних відносин суспільства. Найчіткіше цей зв'язок виявляється у процесах агропромислової інтеграції. У сучасній світовій економіці сформувалися групи галузей, які технологічно, економічно, організаційно тяжіють до сільського господарства. Процес їх зближення отримав назву **агропро-**

мислової інтеграції. В результаті агропромислової інтеграції формується господарська структура — **агропромисловий комплекс (АПК).** Організаційною формою АПК є **агробізнес,** тобто великі багатопрофільні агропромислові підприємства, які охоплюють повний комплекс діяльності з вирощування, переробки й подекуди реалізації сільськогосподарської продукції.

Відтворення в аграрній сфері зумовлене специфікою сільськогосподарського виробництва, що здійснюється в єдності з природними процесами розвитку живих організмів. Природні процеси тут діють стихійно і часто не піддаються свідомій дії людини. Це виявляється в сезонному характері аграрного виробництва, що породжує складні проблеми відтворення робочої сили, зайнятості працівників, забезпечення необхідного рівня оплати праці і доходів сільських працівників.

Природні умови сільського господарства зумовлюють і неоднакову продуктивність праці в різних природно-кліматичних зонах. Значна диференціація умов господарювання за зонами країни, вплив природно-кліматичних чинників приводять до багатоваріантності вирішення різних господарських питань. Із специфікою сільськогосподарського виробництва пов'язаний і неоднаковий рівень доходів, одержуваних з одиниці земельної площі. Розмаїття природних умов потребує вживання диференційованих заходів, що створює базу існування рентних відносин. Процес відтворення в сільському господарстві тісно пов'язаний з землею, а темпи розвитку виробництва значною мірою визначаються економічною родючістю земельних угідь.

Звичайно, збільшити виробництво сільськогосподарської продукції можна й за допомогою розширення посівної площі, але можливості ці незначні. Більш того, високий рівень розвитку сільського господарства дає змогу включити в сільськогосподарський оборот усі придатні для обробки землі, що зменшує можливості екстенсивного розвитку. Отже, тільки у разі підвищення економічної родючості, посилення інтенсифікації можна досягти приросту сільськогосподарської продукції. Тісний зв'язок сільського господарства з використанням землі визначає ще одну особливість відтворення: інтенсифікація сільського господарства здійснюється за зменшення маси живої праці. Це закономірний процес, викликаний підвищенням рівня механізації сільського господарства, що дає можливість зменшити потреби у трудових ресурсах.

Однією з найважливіших особливостей відтворення в сільському господарстві є те, що технічні засоби праці для цієї галузі створюються в промисловості. Тому збільшення виробництва сільськогосподарських продуктів завжди потребує розвитку тих галузей промисловості, які виробляють техніку для села. Можливості інтенсифікації аграрного господарства значною мірою залежать від галузей, які постачають йому техніку і які переробляють сільськогосподарську продукцію.

Оскільки в сільському господарстві результати виробництва коливаються за роками залежно від погодних умов, для забезпечення ритмічності відтворення набагато більшого значення, ніж в інших галузях, має створення резервів. В аграрному секторі потрібні страхові фонди достатніх розмірів на випадок непередбачених природних умов. Специфічним є формування структури основних виробничих фондів, до складу яких включають не тільки засоби праці, а й землю, худобу, багаторічні насадження. До оборотних фондів належать корми, насіння, молодняк на відгодівлі.

Сучасний стан АПК України

Досить затяжна системна криза в державі зумовила різкий спад інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі. Капітальні вкладення в АПК з усіх джерел фінансування за 1990–1998 рр. скоротилися у понад дев'ять разів, у переробні галузі та соціальну сферу села — майже всемеро, а в сільське господарство — приблизно вдвадцятьєро. Зменшення обсягів виробництва в сільському господарстві безпосередньо пов'язано з падінням обсягів капітальних вкладень у цю галузь. Майже припинилось оновлення матеріально-технічної бази АПК, в аграрному виробництві відбувається деіндустріалізація та перехід на ручну працю. Вибування основних засобів виробництва сільськогосподарських підприємств майже втричі перевищує їх надходження.

Трудовий аграрний потенціал як найважливіша складова його виробничого потенціалу також використовується з низькою ефективністю, а продуктивність праці виявляє тенденцію до падіння. Чисельність працюючих у сільському і лісовому господарстві, включаючи й особисте підсобне господарство, залишається практично на рівні 1990 р. — близько 5 млн осіб, при цьому вдвічі зменшився обсяг валової сільськогосподарської продукції. Це призвело до того,

що склалася критична ситуація із забезпеченням соціально-економічних основ відтворення людських ресурсів в аграрному секторі. Витрати на відтворення робочої сили у сільському господарстві досягають лише половини досить низького рівня, що існує в промисловості.

Незважаючи на те що капітальні вкладення у переробну сферу АПК України за останні три роки мали тенденцію до певного зростання, їх частка в обсязі основних виробничих фондів у 1991–1999 рр. становила лише 4,2–4,5 %, тоді як для збалансованого відтворення виробничого потенціалу цієї сфери необхідні вдвічі-втричі більші інвестиції. У 1996–1999 рр. оновлення основних виробничих фондів коливалось від 6,3 до 7,9 % за нормативних 15 %. Нині функціонує велика кількість інвестиційно малопривабливих, технічно відсталих, переважно фондомістких та енергоємних виробничих потужностей.

Виробничий потенціал потужностей переробних підприємств використовується недостатньо. Водночас погіршується екологічна ситуація в Україні, що зумовлено високим рівнем господарського освоєння земельних ресурсів, а також надмірним використанням і забрудненням поверхневих прісних водойм і лісових ресурсів. Попри те, що у 90-х роках значно зменшились обсяги виробництва промислової й аграрної продукції, практично повністю припинили діяльність індустріальні тваринницькі комплекси і значно зменшилося застосування мінеральних добрив та агрохімікатів, екологічний стан навколишнього природного середовища загалом майже не поліпшився. Природно-ресурсний потенціал аграрного виробництва втрачає свої відтворювальні й асиміляційні можливості, що загрожує ресурсо-екологічній безпеці суспільства, отже і продовольчій безпеці. Зростання природо- і ресурсомісткості, енергоємності сільськогосподарської продукції і продуктів вітчизняного виробництва, що триває й нині, — це результат нераціонального та екологічно незбалансованого формування й організації використання ресурсних потенціалів національного й регіональних АПК, недосконалих і неефективних форм господарювання й управління ними в період здійснення ринкових трансформацій. Реструктуризація агропромислового виробництва, радикальне вдосконалення його як матеріально-технічної і природобіологічної бази нині відбуваються без урахування екологічних чинників, критеріїв, обмежень, стандартів, а також вимог ресурсо-екологічної безпеки господарської діяльності.

Аналіз досягнень агропромислового виробництва в розвинених країнах свідчить, що ефективне використання новітніх розробок у сфері агротехніки, біотехнології та агроекології, всебічна раціоналізація аграрного природокористування зумовили там істотне зниження природо- і фондомісткості, енергоємності агропродовольчої продукції, різке підвищення її конкурентоспроможності. Тобто зазначені напрями діяльності є пріоритетними у розвитку національного АПК.

Сутність аграрних відносин завжди визначається пануючою формою власності на землю як основного і невідтворюваного засобу виробництва. Причини хронічного занепаду агропромислової сфери полягають у невідповідності виробничих відносин, які тут склалися, вимогам розвитку сучасних продуктивних сил. Тому постала нагальна необхідність докорінних змін у відносинах власності, які є основою виробничих відносин.

У 1992 р. Верховна Рада України внесла зміни і доповнення до Земельного кодексу України (ЗКУ), який було ухвалено в новій редакції. Реально він почне працювати з 2005 р. Новий земельний закон відмовився від державної власності на землю як виключної, єдиної форми власності. Земельним кодексом в Україні впроваджено державну, приватну і колективну форми власності на землю, які визнані рівноправними. Указ Президента України від 3 грудня 1999 р. мав особливе значення для перетворень форм власності на селі.

Перехід до ринкових відносин, визнання різноманітності форм власності на землю, становлення вільної конкуренції вносять значні зміни у форми господарювання в аграрному секторі виробництва. Ці зміни не мають примусового характеру, вони передбачають вільний вибір форм господарювання з боку селян.

Основна мета змін у сільському господарстві України — створити ефективну систему аграрних відносин, збільшити виробництво сільськогосподарської продукції, остаточно вирішити продовольчу проблему в країні, забезпечити промисловість необхідною сировиною, істотно підвищити добробут населення.

Державний сектор у сільському господарстві

У 1997 р. відбулась приватизація державних сільськогосподарських підприємств — радгоспів. Проте держава бере на себе створення державних сортопробувальних станцій, сортодільниць, насін-

ницьких господарств, племінних заводів, племінних господарств і конезаводів, господарств з вирощування хмелю, ефіроолійних, лікарських рослин, фруктів і винограду. Ці господарства працюють на землі, що є державною власністю.

Суб'єктами права власності на державну землю є:

- Верховна Рада України (на землі загальнодержавної власності України);
- обласні, районні, міські, селищні, сільські органи влади.

До державного сектору господарства належать підсобні господарства державних промислових підприємств. Це своєрідні аграрні цехи державних підприємств. У розпорядженні Міністерства оборони України є сільськогосподарські підприємства, які виробляють продукцію здебільшого для потреб харчування військових частин.

Колективні сільськогосподарські підприємства

Колективні сільськогосподарські підприємства — це добровільні об'єднання громадян у самостійні підприємства для спільного виробництва сільськогосподарської продукції та товарів, вони діють на засадах підприємництва й самоврядування. Економічною основою такої форми господарювання є колективна власність на основі й оборотні засоби виробництва, грошові та майнові внески його членів, вироблену продукцію, одержані доходи, майно, придбане на законних підставах. У кооперативних господарствах частину земель передано в колективну власність, частина земель перейшла у приватну власність селян. Селяни, які вступають до кооперативу, передають свій пай землі в оренду й одержують за це орендну плату. Отже, майно в колективному господарстві належить на правах спільної часткової власності його членам. Якщо член кооперативу виходить з підприємства, він одержує частину свого майна (тобто свій пай). Пай може успадковуватись згідно з чинним законодавством. На кожному підприємстві є пайовий фонд майна членів підприємства, який включає вартість основних і оборотних виробничих фондів, створених за рахунок діяльності членів кооперативу. Право членів підприємства на пайовий фонд майна залежить від їх трудового внеску. Члену підприємства щороку нараховується частина прибутку залежно від частки у пайовому фонді.

Колективне сільськогосподарське підприємство має право самостійного господарювання на землі на засадах підприємництва; влас-

ності на посіви та посадки сільськогосподарських культур і насаджень, на одержані результати праці; будівництва у встановленому порядку житлових, виробничих, культурно-побутових та інших будівель і споруд.

Колективне сільськогосподарське підприємство самостійно визначає напрям сільськогосподарського виробництва, його структуру й обсяг, самостійно розпоряджається виробленою продукцією та доходами і здійснює будь-яку діяльність, що не суперечить законодавству України.

Колективне сільськогосподарське підприємство має право кооперуватися з промисловими підприємствами при переробці сільськогосподарської продукції; виготовленні промислових та інших товарів; розширенні сфери соціально-культурного, комунального обслуговування сільського населення, підготовки і перепідготовки кадрів. Оплата праці здійснюється грошима або власною продукцією за кількістю та якістю трудового внеску кожного члена підприємства і зумовлена кінцевими результатами, розмір доходу не обмежується. Управління колективними сільськогосподарськими підприємствами здійснюється на засадах самоврядування.

Селянські (фермерські) господарства

Селянські (фермерські) господарства є формою підприємництва громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою і реалізацією. Значна частина селянських господарств — це *сімейні ферми*. Їх членами є подружжя, їх батьки, діти, які досягли 16-річного віку, та інші родичі, які об'єдналися для роботи в цьому господарстві. Членами селянського (фермерського) господарства не можуть бути особи, в тому числі родичі, які працюють у ньому за трудовим договором (контрактом, угодою). Селянське (фермерське) господарство може бути створене однією особою. У разі потреби селянське (фермерське) господарство має право залучати до роботи в ньому інших громадян за трудовим договором. Голова і члени селянського (фермерського) господарства не можуть постійно працювати на інших підприємствах, в установах та організаціях.

Економічною основою селянських (фермерських) господарств є приватна власність на землю та інші засоби виробництва. Фермери можуть також користуватися землею на засадах оренди.

Селянське (фермерське) господарство *має право* самостійно визначати напрями своєї діяльності, спеціалізацію, організувати виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку та реалізацію; добирати партнерів, у тому числі іноземних, з економічних зв'язків у всіх сферах діяльності, поряд із сільськогосподарським виробництвом займатися будь-яким іншим видом діяльності, не забороненим законодавством. Селянське (фермерське) господарство *має право* вступати в договірні відносини з будь-якими підприємствами, установами й організаціями, окремими громадянами.

Для ефективного ведення господарства важливе значення має порядок реалізації продукції. Селянське (фермерське) господарство *має право* самостійно розпоряджатися виробленою ним продукцією, на добровільних засадах укладати з підприємствами, установами й організаціями, які заготовляють і переробляють сільськогосподарську продукцію, договори на продаж своєї продукції, а також реалізовувати її на власний розсуд будь-яким іншим споживачам і на ринку.

Агропромислова інтеграція

Агропромислова інтеграція — це форма господарювання, в якій відбувається процес зближення й об'єднання галузей сільського господарства і промисловості з метою планомірного зростання виробництва і забезпечення ефективної кооперації праці працівників міста і села. Нині склались різні форми агропромислової інтеграції. У великих регіонах формуються *регіональні АПК*, що забезпечують реалізацію міжгалузевих зв'язків, збалансованість діяльності сільського господарства і суміжних галузей на цій території. На рівні районів і підприємств утворюються різні агропромислові формування: *агрофірми, агропромислові комбінати й об'єднання, науково-виробничі та виробничі системи*. Переваги таких форм інтеграції землеробства з промисловістю та управління агропромисловим виробництвом такі:

- забезпечується єдиний процес виробництва, закупівлі, зберігання, переробки сільськогосподарської продукції та реалізації готових продуктів;
- створюються умови для гармонійного поєднання інтересів усіх учасників агропромислового комплексу, їх відносин і належної відповідальності за спільну роботу;
- складаються сприятливіші умови для широкого впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу;

- виникає можливість організації виробництва на принципах ефективної економії всіх ресурсів;
- досягається скорочення управлінського апарату, він стає мобільнішим, дешевшим та ефективнішим;
- забезпечується оптимальна форма поєднання територіального і галузевого принципів управління.

Підприємництво в аграрному секторі

Економічне реформування в сільському господарстві України передбачає створення багатокладної економіки за допомогою розвитку підприємництва на основі різноманітних форм власності. У разі появи відповідних умов нові суб'єкти підприємницької діяльності мають виникати і в надрах старих форм власності, і на основі нових форм власності, але не як альтернатива: або колективне підприємництво, або приватне.

Протиставлення приватної власності державній і колективній спричиняє низку негативних наслідків, які можуть знижувати загальну ефективність підприємницької діяльності в АПК:

- звужується сфера підприємництва, виявляється неспроможність колишніх державних і колективних господарств ефективно функціонувати за ринкових відносин. У результаті штучно створюються умови їх банкрутства або реформування у приватні структури. Підприємництво ж, яке виникає на приватних формах власності, спочатку неспроможне заповнити всі ніші агропромислового ринку;
- в умовах наявності великого вільного ринкового простору можлива нездорова конкуренція між приватним і державно-кооперативним секторами аграрної економіки, що зрештою знесилоє обидва ці сектори. Результатом є заповнювання вітчизняного ринку сільськогосподарськими продуктами здебільшого іноземного походження;
- недорозвиненість вітчизняного підприємництва, знекровлення в результаті внутрішньої зайвої конкуренції робить його неконкурентоспроможним на зовнішньому ринку, що перетворює вітчизняну аграрну сферу на сировинний додаток розвинених країн світу.

Як запобігти такому протистоянню? Можливості цього закладені в законодавчих актах, ухвалених Верховною Радою України ося

танніми роками. Вони ефективно застосовуються багатьма господарствами України. Зокрема, доцільно запровадити пайові способи безпосереднього привласнення засобів і результатів виробництва. Земельні угіддя й основні виробничі фонди розподіляються між основними членами трудового колективу в формі паїв, на які нараховується частина одержаного господарством прибутку. Отже, сільські працівники можуть ставати реальними співгосподарями засобів і результатів виробництва, що сприяє підвищенню їх зацікавленості у кінцевих результатах праці.

Рентні відносини

Складовою аграрних відносин є рентні відносини. Оскільки зберігається монополія на землю як об'єкт господарювання, існують різні за своєю родючістю та розташуванням землі, зберігається об'єктивна причина існування земельної ренти, а відтак, і рентних відносин. *Рента* — це економічна форма реалізації власності на землю, а *рентні відносини* — це відносини між державою, сільськогосподарськими підприємствами та індивідуальними землевласниками щодо виробництва, розподілу і використання додаткового доходу, який створюється в сільському господарстві.

Оскільки землі розрізняються за своєю родючістю, розташуванням щодо ринків збуту і кліматичними умовами місцевості, то при господарюванні на найкращих землях виникає додатковий (надлишковий) дохід. Такий дохід виникає і в промисловості, однак у сільському господарстві він має фіксований характер і називається *диференціальною рентою*.

Отже, причиною виникнення диференціальної ренти є монополія на землю як об'єкт господарювання, а умовою виникнення диференціальної ренти є неоднакова родючість земельних ділянок і неоднакове розташування їх щодо ринку. Джерелом диференціальної ренти є праця на середніх і найкращих ділянках землі.

Загальною умовою виникнення ренти є товарно-грошові відносини. Наявність товару, грошей, ринкових відносин передбачає, що господарства, розташовані навіть на найгірших землях, можуть за рахунок реалізованої продукції не тільки відшкодувати виробничі затрати, а й одержати чистий дохід, без якого неможливе розширене відтворення. А це означає, що суспільна вартість сільськогосподарських товарів повинна визначатися не середніми, а найгіршими умо-

вами виробництва. За цих умов індивідуальна вартість товарів, вироблених на середніх і найкращих ділянках, буде нижчою за суспільну вартість. Внаслідок цього господарства, що використовують середні і найкращі землі, одержують надлишковий продукт і надлишковий дохід, який і є диференціальною рентою. Отже, **диференціальна рента** — це різниця суспільної та індивідуальної вартості товарів, вироблених за середніх і найкращих умов господарювання. Розрізняють диференціальну ренту I і диференціальну ренту II. *Диференціальна рента I* відображає економічні відносини в суспільстві щодо виробництва і використання надлишкового доходу, зумовленого різною родючістю землі та її неоднаковим розташуванням відносно ринків. *Диференціальна рента II* виникає в результаті нових продуктивніших капіталовкладень у землю, застосування досконаліших машин, технологій виробництва, а також меліорації, найкращого насіння, добрив тощо.

Оренда. Орендна плата

За ринкової економіки рентні відносини (відносини щодо виплати і привласнення земельної ренти) виникають між власниками землі, з одного боку, і користувачами землі, з іншого.

Під **орендою** розуміють передачу права користування й розпорядження власністю однією юридичною особою — власником іншої — користувачу на принципах повернення і платності та умовах, передбачених договором. В Україні оренда як форма нетрадиційного господарювання виникла наприкінці 80-х — на початку 90-х років, коли селяни частину землі й засобів виробництва почали брати в тимчасове самостійне користування. Проте правові основи оренда отримала лише після ухвалення Верховною Радою України в 1992 р. Закону України “Про селянське (фермерське) господарство”, в якому гарантується право громадян на створення фермерських господарств, а також на орендування землі.

Характерні *ознаки орендних відносин*:

- наявність двох суб'єктів цих відносин — власника й користувача (орендаря). В ролі того, хто надає оренду, може бути лише власник землі. Орендарями можуть бути фізичні і юридичні особи, їх коло чинним законодавством України не обмежується;
- орендні відносини за своєю природою вторинні, похідні, вони передбачають лише право користування, розпорядження власніс-

тю. Власність залишається за первинним власником, тому орендні відносини будуються на принципі повернення;

- власник передає орендарю право продуктивно використовувати землю, тобто потенційну можливість отримати від оренди землі певний дохід. Цілком природно, що за це потрібно платити. Тому обов'язковою умовою орендних відносин є платність, яка виступає в формі орендної плати;
- орендні відносини завжди мають договірний характер.

Орендна плата — це заздалегідь визначена певна величина доходу орендаря, яка встановлюється в абсолютній величині (на весь строк орендного договору) й виплачується власнику землі щороку або щокварталу залежно від умов договору.

Що є джерелом орендної плати? Адже якщо орендар сплачуватиме її зі свого прибутку, то в нього зникне матеріальний стимул вкладати свої капітали в сільськогосподарське виробництво. Основним джерелом орендної плати є додатковий продукт, який одержують у процесі використання землі. Причому не весь додатковий продукт, а лише його певна частина. Одна частина у формі підприємницького доходу (середній прибуток) залишається орендарю, а інша частина (рента) у формі орендної плати виплачується земельному власнику за право користування його землею. Отже, в такому разі орендна плата виступає формою вияву ренти. А рента, в свою чергу, є джерелом орендної плати.

Ціна землі. Земельна реформа

З рентними відносинами пов'язана і така категорія ринкової економіки, як ціна землі. Земля купується для виробництва сільськогосподарських продуктів, видобутку корисних копалин, будівництва виробничих і житлових будівель, споруд, транспортних магістралей, аеропортів, спортивних споруд і т. ін.

Як визначається ціна землі? Адже вона не має вартості, оскільки не є результатом людської праці. В умовах ринкової економіки, де все може бути об'єктом купівлі-продажу, виникає особливий вид товарів, ціни на які ґрунтуються не на вартості, а на доході, який приносить власнику їх використання. Ціни на такі товари називаються *ірраціональними*. Наприклад, процент є ірраціональною ціною позичкового капіталу. Земля також має ірраціональну ціну.

Ціна землі — це одержана від продажу сума грошей, яка, будучи покладена в банк, приносила б власнику земельної ділянки у вигляді

ді процента дохід не менший, ніж отримувана з цієї землі рента. Отже, ціна землі — це капіталізована земельна рента. Вона прямо пропорційна розміру ренти й обернено пропорційна нормі банківського процента.

Розраховується ціна землі за такою формулою:

$$Ц_з = \frac{R}{S} \cdot 100 \%,$$

де R — рента; S — норма позичкового процента.

Відсутність в Україні достатнього економічного інтересу у сільськогосподарських товаровиробників і дійового господарського механізму використання земель спричинили кризову ситуацію у сільському господарстві і, зрештою, призвели до фактичного відчуження селянина від землі. Це зумовило необхідність здійснення земельної реформи, об'єктом якої з 15 березня 1991 р. оголошено всі землі України.

Земельна реформа — це комплекс правових, економічних, технічних і організаційних заходів, здійснення яких має на меті вдосконалення земельних відносин, перехід до нового земельного ладу, адекватного характерові регульованої, соціально-орієнтованої ринкової економіки країни. Вона є складовою економічної реформи, здійснюваної Україною на шляху до ринкових відносин. Метою цієї реформи є створення належних умов для рівноправного розвитку різних форм власності і господарювання на землі, формування багатокладної економіки, раціонального використання та охорони земель.

Завдання земельної реформи — перерозподіл земель з одночасним передаванням їх у приватну та колективну власність, а також у користування підприємствам. Реформування земельних відносин стосується всього аграрного сектору країни, об'єктом земельної реформи є всі землі держави. Реформа відіграє провідну роль у формуванні і розвитку аграрної політики на сучасному етапі, передбачає докорінну перебудову земельних відносин, роздержавлення земель, зміну землевласників і форм господарювання.

Для здійснення земельної реформи створено відповідну правову базу, яка потребує постійного удосконалення. Ухвалено понад 30 законодавчих, нормативних, інструктивно-методичних актів і документів, які регулюють земельні відносини. На основі законів і нормативних актів з використанням результатів наукових досліджень розроблено організаційну схему і механізм здійснення земельної ре-

форми, який полягає у поетапній реалізації комплексу правових, технічних і організаційних заходів.

Ціновий механізм

Цінова політика у теоретичному і практичному плані залишається однією з основних ринкових проблем. Цінова політика, зумовлена курсом на радикальне реформування соціально-економічного ладу, була започаткована ще в грудні 1990 р. Законом України “Про ціну і ціноутворення” (з подальшими змінами і доповненнями). Відповідно до цього закону в товарно-грошових відносинах між сільським господарством і взаємозв’язаними з ним галузями мають переважати вільні ціни, які формуються під впливом попиту та пропозиції.

Разом з тим ст. 3 зазначеного закону передбачено створення “...збалансованого ринку засобів виробництва і послуг, об’єктивних співвідношень у цінах на промислову і сільськогосподарську продукцію, що забезпечує еквівалентність обміну”. Ці положення відповідають вимогам нормального функціонування ринкової економіки.

Цінова політика в аграрному секторі на сучасному етапі його розвитку має ґрунтуватися на вільному ціноутворенні в поєднанні з державним регулюванням і посиленням антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси, енергоносії та послуги для аграрних товаровиробників. **Цінова політика** повинна сприяти беззбитковому виробництву сільськогосподарської продукції з відповідним рівнем продуктивності і має спрямовуватися:

- *на першому етапі* (в умовах обмежених фінансових можливостей держави) — на забезпечення, як мінімум, простого відтворення виробництва продукції в основних галузях сільського господарства за допомогою запровадження цін підтримки (заставних цін) на квотовану в межах продовольчої безпеки країни сільськогосподарську продукцію;
- *на другому етапі* — на стабілізацію і створення економічних передумов розширеного відтворення продукції в обсягах внутрішніх та експортних потреб на основі дотримання цінового паритету за допомогою вільного ціноутворення та, за необхідності, застосування еквівалентних цін (цін розширеного відтворення);
- *на третьому етапі* — на здійснення поступового переходу від прямого регулювання через механізм еквівалентних цін до роз-

ширення попиту на продовольчі товари за допомогою підтримки малозабезпечених верств населення.

У державних програмах щороку мають визначатися види й обсяги квот продукції, рівні цін підтримки та еквівалентних цін. Квоти на ті види продукції, які необхідно підтримувати через ціни, слід розподіляти між товаровиробниками на конкурсних засадах. З цією метою доцільно створювати фонди державної підтримки цін і доходів товаровиробників у агропромисловому комплексі та передбачати відповідні кошти в державному і місцевих бюджетах. Для усунення цінового диктату з боку підприємств-монополістів, які постачають сільському господарству матеріально-технічні ресурси, переробляють сільськогосподарську продукцію, необхідно посилити антимонопольний контроль за формуванням цін. Крім того, за значних темпів інфляції слід здійснювати щомісячну індексацію цін підтримки та еквівалентних цін з урахуванням інфляційного зростання сукупних витрат виробництва. Водночас мають бути скасовані будь-які адміністративні обмеження рівнів цін на сільськогосподарську продукцію та усунути бар'єри на шляху вільної реалізації цієї продукції.

У сировинних зонах переробних підприємств або відповідних інтегрованих агропромислових формуваннях (цукрозаводи, молочні комбінати тощо) для підтримання еквівалентності обміну між сільськогосподарськими і переробними підприємствами доцільно створювати узгоджувальні комісії з питань цін і доходів. До складу таких комісій слід включати представників від виробників сировини, переробних підприємств і торговельних організацій, незалежних експертів, а також представників від професійних спілок, організацій із захисту прав споживачів тощо.

Безумовно, на підвищення ефективності сільського господарства позитивно впливатимуть перебудова аграрних відносин на селі, перехід до різноманітності форм власності на землю та інші засоби. У разі створення всіх необхідних умов для пріоритетного розвитку аграрного сектору Україна вже найближчими роками зможе розв'язати продовольчу проблему і посісти гідне місце на світовому ринку продуктів харчування і сільськогосподарської сировини.

Контрольні питання

1. Поясніть зміст аграрних відносин і їх місце в економічній системі.
2. Що таке агропромислова інтеграція й агропромисловий комплекс?
3. Розкрийте особливості сільськогосподарського виробництва.
4. У чому полягає проблема власності на землю, як вона вирішується в Україні?
5. Вкажіть причини недостатнього розвитку селянського (фермерського) господарства в Україні.
6. Які особливості підприємництва в аграрному секторі України?
7. Що таке земельна рента?
8. Яка сутність оренди й орендної плати?
9. Що таке диференціальна земельна рента, які причини її виникнення?
10. Як обчислюється ціна землі і чим вона відрізняється від цін на звичайні товари?
11. Сутність та особливості цінового механізму в сільському господарстві.
12. Прокоментуйте перші результати аграрної реформи в Україні.

3.5. Держава та її економічні функції

1. Об'єктивна необхідність держави як суб'єкта економічних відносин.
2. Економічні функції держави.
3. Система державного регулювання економіки.
4. Еволюція теоретичних поглядів на роль держави в економіці.

Недосконалість ринкової економічної системи

Держава як соціальний інститут завжди впливала на суспільно-політичний та економічний розвиток. Виконуючи роль загальногосподарського центру, державні органи й установи формують стратегію економічного розвитку, доповнюючи і модифікуючи дію стихійно-ринкового механізму. У чому полягає єдність та суперечність держави і ринку? Чим зумовлена необхідність державного втручання? З якою метою та якими методами здійснюється державний вплив на економічні процеси? Спробуємо відповісти на ці запитання.

Безперечно, ринкова система сприяє забезпеченню ефективного розподілу ресурсів, свободи вибору сфер застосування праці й капіталу, гнучкості й адаптивності, використанню досягнень науково-технічної революції, підвищенню якості продукції та максимально-му задоволенню потреб споживача тощо. Однак виникає ілюзія, що ринок досягає зазначених цілей автоматично, безпомилково. Хибність цього підходу переконливо доводить теорія трансакційних витрат, відповідно до якої ринкова організація господарства і центральнокерована (одержавлена) економіка містять у собі приховану можливість значного зростання трансакційних витрат — витрат на укладення угод і контрактів, ведення переговорів, пошук інформації або витрат, пов'язаних з ознайомленням нижчих ланок управлінської вертикалі з директивами і наказами центральних органів, з контролем за їх виконанням.

Вільний (класичний) ринок є абстрактною, теоретичною моделлю, яку використовують для цілей економічного аналізу. Більш того, умови “чистого ринку” взагалі не відповідають будь-якій формі державності, оскільки передбачають абсолютну свободу, абсолютну конкуренцію, ґрунтовну інформованість. У цьому полягає глибинна суперечність стихійного саморегульованого ринкового господарства та необхідності інституціональної організації суспільства, здобуття державності.

Реально існуючий ринок, на відміну від абстрактного, є регульованим і не відповідає жодній з характеристик теоретичної моделі, а саме:

- необмежена кількість господарюючих суб'єктів поступається місцем обмеженому числу економічних агентів;
- невеликі обсяги виробництва окремих товарів дрібними відокремленими підприємцями замінюються значними обсягами стандартизованої продукції, що постачається на ринок концентрованими товаровиробниками;
- можливість впливу таких великих виробників на формування ринкових цін на відповідних товарних ринках;
- абсолютна однорідність певних товарних груп видозмінюється у бік диференціації продуктів у результаті поглиблення відмінностей споживчих властивостей, відмінностей у просуванні на ринок, рекламі, післяпродажному обслуговуванні, використанні товарних знаків і марок;
- вільний доступ до будь-якої господарської діяльності регламентовано нормативно-правовими актами, обмеженнями щодо обсягів і сфер застосування капіталу, системою ліцензування окремих видів діяльності тощо;
- повна інформованість про ринок і ціни перетворюється на обмежену внаслідок подальшої диференціації і сегментації товарних ринків, відсутності децентралізованої обробки інформації, існування комерційної таємниці;
- вільна конкуренція поступається місцем олігополістичним або монополістичним ринковим структурам, які суттєво модифікують механізм конкурентної боротьби, її форми та методи;
- ціновий механізм дедалі більше набуває ознак контрольованого, регульованого процесу, оскільки розвивається під впливом диференціації продукту, врахування цінових стратегій фірм-олігополістів, переважання нецінової конкуренції, використання різних форм індивідуальної і колективної обмежувальної практики, недобросовісної конкуренції.

Вразливість ринку

Ринкові механізми не поширюються на окремі сфери суспільного життя: сферу забезпечення обороноздатності і безпеки держави, правопорядку, боротьби з надзвичайними ситуаціями; регулювання від-

носин всередині ринку, встановлення так званих правил гри для економічних суб'єктів; формування раціональної структури економіки з урахуванням потенційних можливостей науково-технічного прогресу; вирішення проблем зайнятості і соціального забезпечення.

Ринковий механізм як регулятор виробництва й обміну має значні суспільні витрати і не в змозі подолати власні недоліки, які об'єктивно зумовлені його стихійною природою. До найзначніших *недоліків ринку* належать:

1. Конкуренція. Сучасна ринкова економіка поступово втрачає цю найхарактернішу ознаку свого існування внаслідок поглиблення тенденції до концентрації й монополізації виробництва і капіталу з метою забезпечення найвищої ефективності, зменшення витрат і ризикованості. В такій економіці відсутні внутрішні механізми, здатні подолати цю негативну тенденцію.

2. Неповна зайнятість (безробіття). Ця проблема не знаходить вирішення в ринковій системі через суперечливе співвідношення максимального працевлаштування з максимальною ефективністю виробництва; навіть концепція природного рівня безробіття не є достатнім поясненням існування значних обсягів вимушеного безробіття у країнах з розвиненим ринковим механізмом господарювання.

3. Циклічний розвиток виробництва. Економічний цикл ґрунтується на об'єктивних передумовах і виконує роль “джерела” нестабільності, яка спричиняє економічні спади, кризи, негативні соціально-економічні наслідки, заважає підтримувати й подовжувати фази поживлення і піднесення.

4. Незабезпечення ринком надання товарів і послуг, виробництво яких є економічно не вигідним, споживання — доступним усім без винятку, а ціноутворення — неринковим (наприклад, підтримання обороноздатності, створення єдиної енергетичної мережі, єдиної транспортної системи, утримання соціально-культурних закладів тощо).

5. “Зовнішні ефекти”, або екстерналії. Ринкова економіка не впливає у виробничій діяльності на третіх осіб, які не є виробниками або споживачами певного товару, а тому не запобігає забрудненню навколишнього середовища, вичерпанню невідтворюваних ресурсів, порушенню еколого-економічної рівноваги. Разом з тим інколи виникають позитивні “зовнішні ефекти”, вияви яких потрібно розвивати і стимулювати. Економічний суб'єкт, який породжує негативні

екстерналії, завдає шкоди іншим, перекладаючи на них значну частину витрат щодо усунення “зовнішніх ефектів”. Суб’єкт ринку, що створює позитивні екстерналії, частково забезпечує власними витратами реалізацію інтересів інших ринкових агентів, але не отримує за це адекватної винагороди у формі прибутку.

6. Соціальна вразливість ринкової економіки, що виявляється у неспроможності вирішувати питання справедливості та рівності, адже ринковий розподіл засновано на принципах отримання доходів від виробничої діяльності і власності, що призводить до значної диференціації доходів, соціальної несправедливості і незахищеності. Дилема ефективності та справедливості — одна з найскладніших проблем ринку, невирішення якої загрожує серйозними соціальними конфліктами.

7. Неспроможність формувати економічну стратегію, яка базується б не на поточній інформації про стан товарних ринків, а на економічних прогнозах і передбаченнях майбутнього економічного розвитку з урахуванням новітніх технологічних та інформаційних досягнень НТР.

Економічні функції держави

З метою позбавлення економіки і суспільства негативних виявів ринкового механізму держава бере на себе значну частину прав і зобов’язань, забезпечуючи подолання недоліків ринку. Найбільш загально економічні функції держави в ринковій економіці визначено знаменитою “тріадою” американського економіста П. Самуельсона: “стабільність, ефективність, справедливість”. Охарактеризуємо ці функції.

Стабільність. Підтримання стабільності економічної системи є першочерговою функцією будь-якої держави, оскільки відокремлені дії багатьох сотень і тисяч господарюючих суб’єктів, зацікавлених у досягненні особистих цілей та приватних інтересів, надають ринковому господарству ознак анархічності, неузгодженості, схильності до порушень рівноваги. Враховуючи існування таких загроз, держава формує “рамкові умови” функціонування ринку, створюючи правову основу економічної діяльності ринкових агентів, законодавчу і нормативну базу, забезпечуючи охорону конституційних прав і свобод громадян, зокрема права власності та вільного вибору сфери застосування власної праці і капіталу. Держава визначає правовий статус окремих форм власності й господарювання, регламентує під-

приємницьку діяльність, визначає податкові обов'язки підприємств, правила здійснення зовнішньоекономічної діяльності, регулює відносини між економічними суб'єктами, тобто виконує роль судді, арбітра в економічному полі, контролює додержання норм економічного законодавства.

Держава забезпечує економіку грошовими ресурсами, оскільки формування пропозиції грошової маси не є функцією приватних підприємств. Діяльність держави спрямована також на підтримання стабільних темпів економічного зростання, нівелювання та пом'якшення циклічних коливань економічного розвитку, здійснення антиінфляційної політики і регулювання зайнятості. Економічна стабільність у майбутньому (довготермінова) може досягатися через забезпечення нинішнього розвитку фундаментальних наукових досліджень за новітніми напрямками НТП, які потребують значних інвестиційних витрат, довго окупаються та пов'язані з великим ризиком. Короткотермінова стабілізація залежить від співвідношення рівня виробництва та рівня сукупних витрат. Основними методами стабілізаційної політики визнається застосування фіскальних і грошово-кредитних важелів. Якщо витрати недостатні для досягнення цілковитої зайнятості і виникає безробіття, то держава повинна застосувати стимулюючу політику. Якщо ж витрати надмірні — виникає інфляційне зростання, протидія якому — стримуюча політика.

Ефективність. Запорукою економічної ефективності є дотримання здорових конкурентних засад функціонування економіки, відновлення повної інформованості суб'єктів про ринки, ціни та потенційних конкурентів, а також коригування розміщення ресурсів у ринковій економіці. Держава ставить мету відродити конкурентно-ринковий механізм саморегулювання, обмеживши діяльність монополій за допомогою державного антимонопольного регулювання. Протидіяти монополюючим тенденціям можна на основі законодавчих рішень (антимонопольного законодавства), згідно з яким “поза законом” залишаються зловживання монополюючою владою та дискримінація ринкових суб'єктів, індивідуальна і колективна обмежувальна ділова практика, недобросовісна конкуренція та інші вияви антигромадської економічної поведінки домінуючих компаній. Специфічна сфера застосування антимонопольного законодавства — регулювання природних монополій, які здебільшого забезпечують надання населенню чистих або змішаних суспільних благ (єдина енергетична система, транспортна мережа, послуги зв'язку і телекомунікацій, ко-

мунальні послуги). Функціонування таких монополій є економічно доцільним, оскільки базується на ефекті масштабу — зі збільшенням розміру фірми й обсягу випуску продукції ціна одиниці товару (послуги) зменшується. Конкурентні умови господарювання в таких галузях призвели б до значного зростання цін. Тому держава постає перед дилемою: запровадити жорстке державне регулювання природних монополій чи перетворити їх на об'єкт державної власності. Перший метод, як правило, охоплює підприємства, що надають змішані суспільні блага, де державний і приватний сектор конкурують, і є поширенішим. Другий метод неправомірно розширює державний сектор економіки, а тому застосовується лише до тих природних монополій, які продукують чисті суспільні блага.

Інформація, як правило, визнається суспільним товаром, бо саме повна інформованість забезпечує ринковим агентам максимальну ефективність на основі раціональної поведінки. Створення розгалуженої мережі інформаційних послуг — цільова функція держави для забезпечення ефективності економіки. Інформаційну асиметрію та викривлення інформації вдасться подолати тільки за допомогою державного втручання. Відновлення конкурентних засад функціонування економіки та забезпечення господарських суб'єктів потрібною інформацією створює передумови для раціональнішого розподілу ресурсів між галузями і сферами господарства. За потреби держава зможе коригувати його відповідно до вимог НТР або короткотермінових цілей стабілізаційної політики через використання важелів науково-технічного, інвестиційного, грошово-кредитного і бюджетного регулювання економіки.

Справедливість. Ефективний розподіл ресурсів у результаті ідеальних конкурентно-ринкових умов або виважених державних дій, не забезпечує ефективного (з точки зору суспільного добробуту) розподілу доходів. Розподіл доходів надзвичайно нерівномірний і несправедливий з таких причин:

- він не забезпечує засобами існування у повному обсязі непрацездатних осіб (дітей, інвалідів, пенсіонерів);
- значна диференціація в оплаті зумовлена різним рівнем кваліфікації, навичок і вмінь працівників, а здобуття вищої освіти — послуга часто платна, тому не всім доступна;
- певна частина осіб одержує доходи не лише від участі у виробництві, а й від власності (акцій, нерухомості, отриманої спадщини), а інша цілком позбавлена цього джерела доходу.

Цільовою настановою держави повинні стати не тільки показники, які характеризують досягнутий рівень виробничого потенціалу суспільства, а й ті, що визначають рівень соціально-економічного розвитку та якості життя: тривалість життя, ВВП на душу населення, рівень зайнятості, ступінь реалізації прав людини, стан навколишнього середовища.

Сучасним розвиненим країнам не властива тенденція до забезпечення рівномірного розподілу й рівності у доходах — така соціалістична вимога зводить нанівець стимули й мотивацію економічної діяльності, знищує конкуренцію, ігнорує ефективність. Знадобилося чимало часу, щоб суспільство усвідомило й визнало, що розподіл доходів, справедливий з точки зору ринку, є несправедливим у загальнолюдському сенсі.

У післявоєнний період країни з ринковою системою господарювання остаточно збагнули (згідно з традиційним ринковим принципом “за все потрібно платити”), що дешевше коштує забезпечення кожній людині нормального рівня життя, ніж постійна боротьба з виявами антигромадської поведінки, спричиненими бідністю, злиденністю, хронічними захворюваннями тощо. Держава ставить перед собою реальну мету — не зрівняти доходи, а зменшити нерівність в отримуваних доходах за допомогою їх перерозподілу на користь непрацездатних і малозабезпечених. Для реалізації поставленої мети використовується податкова і бюджетна політика, індексація доходів, регулювання цін, встановлення мінімального рівня заробітної плати тощо. Велику роль відіграють державні трансфертні платежі: допомоги у зв’язку з безробіттям, пенсії, стипендії, видатки на соціальне страхування і соціальний захист населення. Державне регулювання ринку праці також виконує соціальну функцію, забезпечуючи рівні умови наймання, однаковий режим праці та відпочинку, соціальні гарантії у разі втрати працездатності, регулювання зайнятості, вжиття заходів щодо зменшення рівня безробіття.

Виконання державою зазначених функцій, з одного боку, уможлиблює досягнення макроекономічної стабільності, підтримання балансу між макро- та мікроекономічними рівнями господарювання, забезпечує соціальну орієнтацію економіки, з іншого — не суперечить, а доповнює конкурентно-ринковий механізм, надаючи останньому ознак регульованого, стабільного, соціально-відповідального ладу. Умови співіснування держави та ринку такі: держава функціо-

нує лише там, де ринок діяти не може; держава функціонує тільки так, щоб усунути негативні наслідки ринку.

Реалізація економічних функцій з метою подолання недоліків ринкової системи господарювання потребує державного регулювання економіки, що забезпечило б підтримання рівноваги і постійного розвитку економіки. Конкретні напрями, методи і межі державного втручання визначаються характером перебігу і гостротою економічних, екологічних, соціальних, фінансових та інших проблем тієї або іншої країни у певний період часу. Проте існують загальні теоретичні основи державного регулювання економіки. Регулювання економіки з боку держави ґрунтується на теоретичних засадах усієї економічної науки й прагне враховувати дію об'єктивних економічних законів, не вступаючи (в ідеалі) у суперечність з ними. До основних законів, які визначають засади державного регулювання економіки, належать: закони планомірності, пропорційності, вартості, попиту і пропозиції, загальний закон зростання суспільних потреб, закон підвищення продуктивності праці в організації і розвитку суспільного виробництва, дія яких підтримується механізмами державного соціально-економічного планування і прогнозування.

Сутність, об'єкти та суб'єкти державного регулювання економіки

Державне регулювання економіки — це систематичний і цілеспрямований вплив держави на економіку з метою оптимізації економічної системи на основі прийняття і реалізації економіко-політичних рішень. Об'єктами державного регулювання є: економічна система загалом, що формує макроекономічний рівень державного регулювання економіки; економічні підсистеми (регіони і сфери економіки, галузі й народногосподарські комплекси), тобто мезоекономічний рівень державного регулювання економіки; господарюючі суб'єкти (підприємства, фірми, корпорації, організації), які формують мікроекономічний рівень державного регулювання економіки; міжнародні економічні відносини (зовнішньоекономічна діяльність, валютні відносини, торговельні зв'язки), тобто глобальний рівень державного регулювання економіки.

Зазначеними рівнями не вичерпується перелік об'єктів державного регулювання, слід додати й об'єкти, вплив держави на які може мати як постійний, так і несистематичний або фрагментарний характер: економічні відносини (кредитні, фінансові, зовнішньоекономіч-

ні); окремі ринки (товарів, послуг, цінних паперів, інвестицій, праці тощо); економічні явища і процеси (інфляція, безробіття, господарська кон'юнктура, економічний цикл, інновації, інвестиції). Широкий перелік об'єктів державного впливу свідчить про розгалужену мережу методів і напрямів державного регулювання, застосовуваних у практиці господарювання.

Складною проблемою є визначення суб'єктів державного регулювання економіки. Центральним суб'єктом системи державного регулювання економіки є держава, представлена сукупністю державних органів з різними повноваженнями та різних рівнів — законодавчої, виконавчої та судової влади, центральних і місцевих органів виконавчої влади. Відмінності політичного устрою окремих країн визначають ті органи, які здійснюють домінуючий вплив на державне регулювання економіки: президент або парламент, законодавча або виконавча гілки влади тощо. Державні органи влади на основі сформованої демократичної виборчої системи уособлюють і втілюють політичний та економічний вибір більшості громадян. Останні ж, представляючи первинних суб'єктів державного регулювання економіки (споживачів, виробників, торгівців, підприємців), не в змозі впливати на безпосередній процес прийняття економіко-політичних рішень щодо формування напрямів або механізмів здійснення державного втручання, а обирають, як правило, тільки главу держави, парламент і місцеві виборні органи. У зв'язку з цим постає найгостріше питання державного регулювання економіки: в який спосіб забезпечити реалізацію суспільних, загальнодержавних інтересів представниками державних органів влади й управління та уникнути використання ними службового становища для задоволення своїх особистих, приватних цілей. Це ще раз переконливо доводить, що державне регулювання носить відбиток суб'єктивізму, оскільки формування і реалізація державної економічної політики пов'язана з діями окремих індивідів або груп — суб'єктів економічного регулювання. Зв'язок регулювання з об'єктивними економічними законами досягається не автоматично і не забезпечує такого самого об'єктивного характеру державного регулювання економіки.

Суб'єктами (носіями) державного регулювання виступають також інституціональні утворення, які займають проміжне становище між державою та окремим громадянином і визначають ступінь політичної та соціальної структурованості суспільства. До них належать передусім політичні партії та об'єднання, громадські організації і ру-

хи, професійні спілки. Ці інституції покликані реалізовувати і захищати колективні інтереси своїх учасників, висловлювати ставлення до існуючої моделі державної економічної політики, формулювати власне бачення соціально-економічного розвитку (наприклад, в економічних програмах політичних партій).

До суб'єктів державного регулювання економіки належать і міжнародні економічні організації, які істотно впливають на формування національної економічної політики окремих країн, зокрема з трансформаційним станом економіки (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк тощо). Окремі рекомендації таких фінансово-економічних інституцій набувають форми вимог, а національні парламенти й уряди змушені виконувати їх частково або повністю, щоб забезпечити країну зовнішнім фінансуванням.

Велику роль відіграють також засоби масової інформації (ЗМІ), передусім преса, телебачення, новітні інформаційні системи. Звичайно, визнавати інформаційну інфраструктуру суб'єктом державного регулювання економіки недоречно і неправильно, проте саме вона формує передавальний механізм регулювання, інформуючи економічних агентів про рішення суб'єктів державного регулювання. Від того, в який спосіб, як повно і коректно те або інше рішення державних управлінських структур представлено у ЗМІ, залежить його сприйняття суб'єктами господарювання, отже, і їх зворотна реакція у вигляді схвалення, ігнорування або бойкоту. Саме ЗМІ, а не органи державної влади, формують суспільну думку щодо ефективності й доцільності державного впливу на економіку.

Принципи і методи державного регулювання економіки

Система державного регулювання економіки базується на додержанні певних принципів:

- науковості, обґрунтованості — поєднання наукових основ державного регулювання економіки з практичними діями щодо втілення економіко-політичних рішень;
- формування системи державного регулювання економіки з урахуванням теоретичних основ і моделей економічної політики та існуючого досвіду здійснення державного регулювання в країні та за кордоном;
- раціональності, реальності — державне регулювання економіки повинно ґрунтуватися на реальних, а не ідеальних передумовах,

не вступати у протиріччя із сформованою структурою господарства і раціональними діями індивідів;

- збалансованості, комплексності — єдність загальнонаціонального, регіонального і галузевого рівнів державного регулювання економіки, врахування особливостей фаз суспільного відтворення, окремих секторів і сфер господарства;
- пріоритетності стратегічних цілей — забезпечення досягнення стратегічної мети державного регулювання економіки за допомогою виконання поставлених тактичних цілей;
- принципу ринкової однаковості, тобто застосовність державних рішень до діяльності всіх без винятку економічних суб'єктів.

Практичне додержання зазначених принципів залежить від багатьох чинників — від чіткості й однозначності обраної моделі і стратегії регулювання, адекватності методів державного втручання, компетентності й професіоналізму державних службовців. Останній принцип, наприклад, порушується найчастіше внаслідок застосування будь-якого пільгового режиму функціонування до окремої категорії економічних суб'єктів (малих або спільних підприємств, вільних економічних зон тощо).

Державне регулювання економіки здійснюється на основі врахування довгострокових цілей і поточних завдань соціально-економічного розвитку за допомогою використання відповідних методів державного впливу. Складність і неоднозначність основних процесів життєдіяльності суспільства викликають застосування не окремих і випадкових методів, а сукупності методів державного впливу. Кожен метод використовує певну сукупність інструментів (важелів).

Класифікація методів державного регулювання економіки здійснюється за кількома ознаками. Наприклад, за рівнями державного втручання виокремлюють *макро-*, *мезо-* та *мікроекономічні* методи. За способом взаємодії з ринковим механізмом методи поділяють на *проринкові*, які стимулюють вияви вільного ринкового механізму і спрямовані на інтенсифікацію конкуренції, скасування пільг і привілеїв для окремих ринкових суб'єктів, ліквідацію цінового контролю, і *антиринкові*, які обмежують діяльність конкурентно-ринкових сил через запровадження адміністративних заборон та обмежень, встановлення регламентації цін і заробітної плати, жорсткого централізованого розподілу ресурсів тощо.

За ступенем втручання в економіку розрізняють методи *прямого* (адміністративно-правового) і *непрямого* (економічного) впливу.

Перші безпосередньо впливають на функціонування економічних суб'єктів, змушуючи їх приймати рішення, зумовлені не самостійним економічним вибором, а юридичними та іншими настановами держави. Методи прямого впливу швидко досягають мети, викликаючи відповідну реакцію господарюючих суб'єктів, але їх результативність пов'язана з поступовістю і послідовністю прийняття рішень та їх детальним економічним обґрунтуванням. Основні інструменти прямого регулювання — правові акти, макроекономічні плани та програми, пряме регулювання цін і заробітної плати, державне замовлення, встановлення лімітів, квот, норм амортизаційних відрахувань, стандартів якості продукції, нормативів екологічної безпеки, ліцензування підприємницької діяльності та експорту, керівництво господарською діяльністю державних підприємств.

Використання методів непрямого впливу не призводить до втручання держави у процес прийняття рішень економічними суб'єктами, а лише створює передумови для їх самостійного вибору, який би співпадав з метою державної економічної політики. Тобто непрямий вплив є впливом на економічні інтереси, спонукаючи ринкових агентів до дій у визначеному державою напрямі. Непряме регулювання ґрунтується на використанні інструментів грошово-кредитної, інвестиційної, податкової, інноваційної, бюджетної політики, методів морально-етичного і пропагандистського впливу, індикативного планування, надання інформаційних і консультативних послуг.

Методи прямого і непрямого впливу тісно пов'язані між собою: з одного боку, будь-який економічний регулятор базується на елементах адміністрування, тому що його використання контролюється державними органами, ухвалюється і затверджується у нормативно-правових документах; з іншого — будь-який адміністративний регулятор впливає на економічні інтереси і трансформує економічну діяльність господарюючих суб'єктів. Адміністративно-правові методи, істотно обмежуючи свободу економічного вибору, сприяють подоланню стихійно-анархічних ринкових засад (за умови чіткого, обґрунтованого і продуманого їх використання). Економічні методи діють не так жорстко, проте за їх допомогою економічні інтереси індивіда поступово підпорядковуються певним цілям державного втручання. Інколи методи державного регулювання економіки класифікують за засобами впливу на соціально-економічний розвиток, виокремлюючи правові, адміністративні, економічні та пропагандистські методи державного регулювання економіки.

Еволюція наукових поглядів на роль держави в економіці

Практика господарювання сучасних розвинених країн переконливо доводить необхідність поєднання стихійно-ринкового, корпоративного і державного регулювання з метою забезпечення найефективнішого функціонування економіки. Дискусія про соціально-економічну роль держави лежить не у площині запитання: “Чи важлива держава?”, а полягає у вирішенні проблеми: “Наскільки важлива держава?”

Розглянемо стисло історичну еволюцію теоретичних поглядів на економічну роль держави і практичних рекомендацій щодо конкретних механізмів державного втручання. Починаючи від перших цивілізацій держава відігравала провідну роль у суспільно-політичному й економічному житті — від створення розгалуженої іригаційної системи і побудови потужного бюрократичного апарату управління (у давньосхідних деспотіях) до законодавчого закріплення права приватної власності та заснування демократичних засад державного управління (в античному світі). За часів середньовіччя набуває поширення теза про “божественний” характер державної влади, відбувається зрощування верхівки державного апарату і релігійно-церковної знаті. Епоха первісного нагромадження капіталу, сколихнувши Європу від “феодалного сну” і спричинивши зміну трактування суспільного та індивідуального багатства, привела до значного посилення ролі держави в економіці. Утвердження абсолютизму сприяло формуванню системи поглядів щодо державного регулювання в економічному вченні меркантилізму.

Економічна роль держави, згідно з теорією меркантилізму, така:

- державне регулювання сфери зовнішньоекономічних відносин, що засноване на протекціоністських засадах і передбачає застосування низьких митних тарифів на імпорт сировини й експорт готових виробів та високих — на імпорт промислової продукції та експорт сировинних ресурсів;
- державна регламентація внутрішнього промислового виробництва через запровадження державного контролю за якістю продукції, чисельністю і кваліфікацією працівників, надання привілеїв і монополічних прав новоствореним мануфактурам;
- активна монополізація зовнішньої торгівлі приватним і державним капіталом за обов’язкової державної підтримки і стимулювання;

- контроль грошового обігу і грошової системи, карбування монет з попереднім їх “псуванням” для поліпшення сальдо торговельного та платіжного балансу.

Класична школа економічної науки, прийшовши на зміну меркантилізму, запропонувала нове, обмежене трактування економічної ролі і завдань держави в ринковій економіці. Це було зумовлено успішним розвитком капіталізму вільної конкуренції, зародженням машинної індустрії на тлі переміщення сфери функціонування капіталу із зовнішньої торгівлі у промислове виробництво. Аналізуючи внесок економістів-класиків у скарбницю економічної думки, зазначимо, що більшість з них дотримувалася концепції “мінімальної держави”, запропонованої А. Смітом у праці “Дослідження про природу і причини багатства народів”.

До основних завдань держави (за А. Смітом) належать: охорона від зовнішнього насильства (підтримання обороноздатності); охорона від внутрішнього насильства і несправедливості (забезпечення правопорядку), забезпечення правосуддя; надання всім членам суспільства так званих суспільних благ; збирання податків для виконання перших трьох функцій.

Останній з представників класичної школи Дж. Мілль доповнив розгляд економічних функцій держави, запропонувавши подолати індивідуалізм і зловживання, що випливають з права приватної власності, та вдосконалювати розподіл суспільного багатства. Разом з доведенням ефективності вільної конкуренції Дж. Мілль вважав доцільним здійснення інституціональних реформ, активізацію участі держави у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку суспільства (розвиток науки, створення виробничої та соціальної інфраструктури, стимулювання профспілкового і кооперативного руху, обмеження права успадкування тощо).

Класичні уявлення про механізми і межі державного втручання, що набули домінуючого впливу, спровокували появу альтернативних поглядів у стані їх ідейних противників. Наприклад, економісти-романтики, які критикували капіталізм з позицій дрібнотоварного виробництва, висловили відмінні від класичних і суперечливі між собою погляди: про повну відмову від держави як соціального інституту, організацію безгрошового обігу і безвідсоткового кредиту, наслідком такого реформування буде суспільство, де “капітал і праця стануть тотожними, суспільство зможе існувати самостійно і не матиме потреби в уряді” (П. Прудон); про нарощування державного

регулювання економічних відносин, особливо у соціальній сфері, оскільки “добробут народу” — це мета державного втручання і об’єкт вивчення політичної економії (С. Сисмонді).

Німецька історична школа інакше реагувала на економічний лібералізм класичної школи, надаючи принципово нового звучання проблемам економічної політики в концепції “виховного протекціонізму” і довівши необхідність формування “національного характеру” економічної теорії і державного регулювання. Потужна в політичному й економічному відношенні (монархічна) держава, економічний устрій якої враховував би особливості розвитку національної економіки, менталітет, традиції, звичаї, природні й географічні умови, — ідеал німецької історичної школи.

Марксистська економічна теорія в питанні про економічну роль держави була непослідовною. З одного боку, держава визнавалася апаратом насильства, засобом експлуатації найманих працівників, з іншого — надкласовою інституцією, яка в умовах переходу до справедливого економічного устрою здійснить тотальне одержавлення, націоналізацію землі та майна, ліквідує право приватної власності (диктатура пролетаріату), а згодом налагодить всеохоплююче управління економікою і забезпечить реалізацію економічних інтересів трудящих. Марксизм протиставив розгляду окремих питань державного регулювання теоретичний аналіз розгорнутої системи централізованого державного управління економікою. Останнє, за К. Марксом, необхідне через експлуаторську сутність існуючого ладу і держави зокрема, дію закону капіталістичного нагромадження, суперечності відтворювального процесу і неможливість уникнути кризових явищ у капіталістичній економіці.

Маржиналізм і неокласична школа сприйняли основні теоретичні висновки класичного вчення: економічний лібералізм, ідею державного невтручання у виробничу та комерційну діяльність індивідів, тезу про раціональні (найвигідніші, найефективніші) дії економічних суб’єктів, особливо наголосивши на необхідності державної підтримки вільного підприємництва як основної ланки ринкової системи і на антимонопольній спрямованості державної економічної політики.

Кінець XIX — початок XX ст. ознаменувався переходом до нової стадії розвитку економічної системи, пов’язаної з виникненням і бурхливим розвитком монопольних утворень, концентрацією і централізацією всіх видів капіталу в усіх сферах господарства. З кінця XIX ст. майже в усіх країнах відбувалося неухильне розширення еко-

номічних функцій держави. Це призвело до посилення економічної ролі держави і спонукало економістів до пошуків теоретичного обґрунтування цієї тенденції за двома основними напрямками:

- ідея “соціального контролю” інституціоналізму (Т. Веблен), що передбачала втручання держави в економічні процеси з метою прискорення встановлення індустріальної епохи; в межах економічної науки інституціональна теорія почала вивчати формальні і неформальні “інститути” та їх еволюції, до яких належала й держава;
- повномасштабна система державного регулювання економіки, побудована на нових макроекономічних засадах, запропонована Дж. Кейнсом.

Сучасні моделі державного регулювання: кейнсіанська і неокласична

В основі кейнсіанського уявлення про економічну роль держави лежить проблема формування ефективного попиту, що забезпечить реалізацію створеного суспільством багатства. Кризовий стан економіки спонукав Дж. Кейнса до вирішення проблеми реалізації багатства за допомогою принципово нового підходу і розширення напрямів державного регулювання, серед яких — бюджетне регулювання з традиційно високим рівнем перерозподілу національного доходу через держбюджет, спрямоване на забезпечення фінансування державних інвестицій; здійснення значних соціальних витрат.

Для “запуску” інвестиційного мультиплікатора здійснюються:

- великі урядові замовлення на виробництво військової техніки та озброєння, що стимулює розвиток військово-промислового комплексу й підтримує високий загальний рівень економічної кон’юнктури;
- кредитно-грошове регулювання, що використовує ставку відсотка як основний регулятор інвестиційної активності і допускає грошову емісію для покриття бюджетного дефіциту та з метою “здешевлення” грошей. Політика “дешевих грошей” забезпечує зниження надання переваг ліквідності і, як наслідок, стимулює збільшення витрат всіма економічними суб’єктами;
- податкове регулювання, засноване на прогресивній системі оподаткування з високими податковими ставками для корпорацій

та осіб зі значними прибутками і доходами з метою підвищення схильності до споживання, а отже, й інвестиційного мультиплікатора;

- регулювання соціальної сфери, насамперед вирішення проблем зайнятості за допомогою регулювання ринку праці, надання допомоги у зв'язку з безробіттям, збільшення соціальних програм тощо;
- зовнішньоекономічне регулювання, засноване на застосуванні фіксованих валютних курсів і орієнтоване на замкнену економіку.

Післявоєнний період засвідчив можливість застосування модифікованого варіанта кейнсіанської теорії при вирішенні проблем економічного зростання, що спирався на розширене трактування економічних функцій держави. В цей самий час з'являється розглянута вище формула економічних функцій держави П. Самуельсона: “стабільність, ефективність, справедливість”. У подальшому ці функції набували різного значення залежно від того, економісти якої школи або напружано економічної думки пояснювали їх зміст.

Сучасна неокласична модель державної економічної політики, що виникла у 70-х роках ХХ ст. в умовах кризи кейнсіанської моделі державного втручання та критичного перегляду кейнсіанських теоретичних рекомендацій, засновується на теоріях монетаризму та економіки пропозиції і передбачає:

- грошово-кредитне (антиінфляційне) регулювання, в основі якого контроль за обсягом грошової маси в обігу та недопущення неконтрольованої грошової емісії, тобто додержання “грошового” правила монетаризму про 3–5-відсотковий темп щорічного зростання грошової маси;
- ліберальна податкова політика, пов'язана зі зменшенням ставок оподаткування доходів фізичних та юридичних осіб з метою стимулювання приватної ініціативи та інвестування, необхідність яких емпірично доведена кривою А. Лаффера;
- обмежене бюджетне регулювання, основна мета якого — збалансування доходів і видатків бюджету, уникнення бюджетного дефіциту;
- дерегулювання економіки за допомогою ліквідації регламентації цін, заробітної плати, ринку робочої сили, а також лібералізації антимонопольного законодавства та приватизації;

- обмежене соціальне регулювання (скорочення фінансування соціальних програм і соціальної інфраструктури);
- зовнішньоекономічне регулювання, орієнтоване на посилення відкритості економік та участь у світових інтеграційних процесах і засноване на гнучких валютних курсах.

Основні моделі державного регулювання в сучасних економічних системах набувають певних модифікацій унаслідок таких причин: відродження тези історичного напрямку економічної думки про національну систему державного регулювання, у зв'язку з чим виокремлюються моделі ринкової економіки і державного регулювання за національною ознакою (американська, німецька, японська, корейська та ін.); синтезування і взаємопроникнення багатьох протилежних теорій, зокрема щодо питань економічної ролі держави (кейнсіансько-неокласичний синтез, ліве кейнсіанство і марксизм, неокласична теорія економічного добробуту та соціально-інституціональний напрям тощо); врахування в сучасній економічній науці поряд з усталеними неокласичними та кейнсіанськими підходами здобутків нової інституціональної теорії.

Загалом державне регулювання доповнює і коригує вільний ринковий механізм. Основна проблема економічного розвитку сьогодні і в майбутньому — знаходження оптимального співвідношення ринкового і державного регулювання. Взаємодія цих двох сторін економічного механізму і нестійкий баланс їх відносин свідчать про посилення в окремі періоди або економічної ролі держави, або дії стихійно-ринкових сил.

Контрольні питання

1. У чому полягає об'єктивна необхідність держави як суб'єкта економічних відносин? Назвіть недоліки стихійно-ринкової координації.
2. Чи відповідають реальні умови функціонування ринкової економіки теоретичній моделі вільного ринку?
3. Які економічні проблеми та явища належать до недоліків ринку? Відповідь поясніть.
4. Проаналізуйте основні економічні функції держави.
5. Які державні дії забезпечують стабільний розвиток економічної системи?

6. Чим визначається необхідність державного регулювання економіки?
7. Як співвідносяться об'єктивні економічні закони та практика державного регулювання економіки?
8. Назвіть об'єкти та суб'єкти державного регулювання економіки.
9. Охарактеризуйте основні принципи і методи державного регулювання економіки. Які з методів державного регулювання економіки найефективніші?
10. Розкрийте еволюцію теоретичних підходів до визначення економічної ролі держави.
11. Назвіть основні сучасні моделі державного регулювання економіки. Поясніть зміст напрямів і методів державного втручання, які формують ці моделі.
12. Спробуйте змоделювати організаційно-економічний механізм державного регулювання економіки в Україні: завдання, принципи, суб'єкти, об'єкти, методи й основні напрями.

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОГРЕС

4.1. Форми суспільного продукту у процесі відтворення

1. Суспільний продукт і його форми.
2. Валовий внутрішній продукт.
3. Тіньовий сектор в економічному відтворенні.
4. Національне багатство і його структура.

Суспільний продукт і його форми

Для здійснення економічного аналізу розвитку країни, складного механізму зв'язків необхідна система певних показників. Від ступеня достовірності та оперативності інформації залежить ефективність управління економікою. З цією метою розраховуються основні показники, за допомогою яких можна було б виконати цей аналіз. Використовуються різні виміри результатів народногосподарської діяльності.

Аналіз економіки колишнього СРСР базувався на концепції представників класичної економічної школи А. Сміта і Д. Рікардо, а також на теорії трудової вартості К. Маркса, які розглядали створення національного продукту країни у процесі суспільного відтворення лише у сфері матеріального виробництва. Згідно з цією концепцією розроблявся *баланс народного господарства*, який пояснював механізм централізованого планування економіки і системи розподілу ресурсів у країні.

Основним недоліком системи балансу народного господарства було положення, що тільки праця у сфері виробництва створює сус-

пільно необхідний продукт. При цьому не враховувалось створення продукту в сфері послуг. Крім того, в балансі народного господарства не аналізувалась система зовнішньоекономічних зв'язків (крім експорту та імпорту товарів).

Система балансу народного господарства давала можливість отримати зведену інформацію про механізм суспільного відтворення, основні пропорції економіки та взаємозв'язки, що формуються у народному господарстві. За допомогою методології балансу народного господарства визначався суспільний продукт країни та його рух у процесі відтворення.

Суспільний продукт уявляв собою узагальнений результат функціонування розширеного відтворення, в якому відображається єдність виробничих сил, форм їх організації та виробничих відносин. Як результат конкретної цілеспрямованої діяльності суспільства цей продукт представлено у вигляді сукупності споживних вартостей, створюваних за певний період часу. Під час відтворення суспільного продукту суспільство цікавить насамперед натуральна форма, в якій він буде відтворений, певний набір споживних властивостей, корисність вироблених продуктів. За командно-адміністративної економіки, коли існувала суспільна власність на засоби виробництва, суспільний продукт характеризувався як *усуспільнений* продукт, тобто він належав усім членам суспільства.

Отже, **сукупний суспільний продукт** як особлива форма суспільного продукту — це всі матеріальні блага, вироблені суспільством за певний відтворювальний період (як правило, рік).

За *матеріально-речовою (натуральною) формою* сукупний суспільний продукт складається із засобів виробництва і предметів споживання. Відповідно матеріальне виробництво поділяється на два підрозділи:

I — виробництво засобів виробництва (верстати, машини, обладнання, устаткування тощо);

II — виробництво предметів споживання (одяг, взуття, продукти харчування тощо).

За *вартісною формою* сукупний суспільний продукт складається з вартості матеріальних витрат c , вартості необхідного продукту v і вартості додаткового продукту m . Безпосередньо на задоволення потреб населення йде необхідний продукт і частина додаткового.

Отже, сукупний суспільний продукт w дорівнює сумі створюваних вартостей товарів I і II підрозділів виробництва:

$$I (w_1 = c_1 + v_1 + m_1);$$

$$II (w_2 = c_2 + v_2 + m_2).$$

Важливим макроекономічним показником є також національний дохід. **Національний дохід** — це величина новоствореної вартості за певний період часу (як правило, рік). Він дорівнює вартості сукупного суспільного продукту за вирахуванням вартості засобів виробництва, використаних у виробничому процесі. До вартості засобів виробництва належать: амортизація основних фондів (машин, устаткування, обладнання, виробничих споруд), витрати на сировину, матеріали, паливо. Якщо вартість сукупного суспільного продукту дорівнює $(c + v + m)$, то національного доходу — $(v + m)$. Національний дохід — це вартість необхідного та додаткового продукту без вартості використаних засобів виробництва. Він, як і сукупний суспільний продукт, створюється в галузях матеріального виробництва.

При розробці балансу народного господарства у СРСР застосовували методіку, яка істотно відрізнялась від міжнародної. По-перше, при аналізі відтворення сукупного суспільного продукту (валового суспільного продукту) враховувалась лише продукція, створювана в матеріальному виробництві, при цьому ігнорувался продукт, вироблений у сфері нематеріального виробництва, тобто в сфері послуг. По-друге, застосовувалась схема містила подвійний рахунок (тобто в одному показникові враховувалась продукція і виробничого, і кінцевого споживання). Наприклад, у галузях добувної та переробної промисловості кілька разів обчислювалась вартість створеної продукції. Це призводило до штучного завищення реальних показників господарської діяльності.

Необхідність упорядкування інформації відповідно до світових стандартів і формування нового ринкового механізму господарювання зумовили нагальну потребу переглянути методологічні підходи до виміру основних макроекономічних показників країни і перейти на загальноприйнятую в світі схему під назвою “Система національних рахунків”.

Принципи Системи національних рахунків

Система національних рахунків — це система показників розвитку економіки країни на макrorівні. В її основу покладено різні економічні моделі та прогнози, які відповідають неоднаковим умовам роз-

витку країн з ринковою економікою через, наприклад, відмінність систем оподаткування і кредитування, темпів економічного розвитку, державного регулювання тощо. Загалом ця система охоплює всі економічні операції в країні та ресурси, якими вона володіє.

До *основних принципів побудови Системи національних рахунків* належать такі:

- будь-яка праця, що приносить дохід, вважається продуктивною. Тобто в межах Системи національних рахунків враховується валовий продукт країни, що створюється у в сфері матеріального виробництва і в сфері послуг: приватними некорпоративними підприємствами; особами вільних професій (юристами, артистами, журналістами та ін.); працівниками сфери управління; фінансово-комерційними організаціями; некомерційними організаціями (асоціаціями, товариствами); в армії; присадибними господарствами; найманими працівниками домогосподарств; власниками житла, яке здається в оренду. Не враховується діяльність, здійснювана поза межами офіційної економіки (наприклад, наркобізнес, проституція), а також ведення домашнього господарства. Хоча останнім часом у США розробляються методи обчислення праці домашніх господинь, це “парадокс хатньої робітниці”;
- економіка розглядається як складний механізм взаємозв’язаних грошових і товарних потоків, представлених доходами та видатками країни. Вартість товарів і послуг створюється факторами виробництва, зокрема працею, землею, природними ресурсами, капіталом і підприємницькою діяльністю, що виступають як витрати. Отриманий прибуток є результатом не лише праці, а й сукупного використання всіх факторів, що формують доходи країни. Доходи одних суб’єктів господарювання перетворюються на витрати інших;
- рівність між доходами та витратами, що пояснює найважливіші аспекти економічного розвитку — виробництво і споживання продукції, розподіл і перерозподіл доходів, формування національного багатства країни.

Система національних рахунків — це сукупність показників послідовного та взаємопов’язаного опису найважливіших процесів і явищ економіки: виробництва, доходу, споживання, нагромадження капіталу, фінансів. З формуванням і розвитком ринкових відносин в економіці України постала необхідність використання вітчизняною статистикою моделі, рекомендованої ООН і прийнятої в міжнарод-

ній практиці. У 1993 р. відбувся перехід від балансу народного господарства до Системи національних рахунків. Система національних рахунків відображає статистичну модель ринкової економіки, дає можливість оцінити її ефективність. Україна не має значного досвіду застосування Системи національних рахунків, і це потребує глибинної теоретичної та практичної розробки її аспектів. Національні рахунки розробляються Державним комітетом статистики згідно із Системою національних рахунків ООН 1993 р.

Однією з основних ідей Системи національних рахунків є упорядкування інформації про різнобічні аспекти економічного процесу у такий спосіб, щоб забезпечити виявлення загальної картини та основних результатів економічного процесу, а також структури економіки.

Відповідно до міжнародних стандартів інституційні одиниці у Системі національних рахунків згруповано в п'ять секторів:

- нефінансові корпорації, до яких належать інституційні одиниці, що займаються ринковим виробництвом товарів і послуг для продажу за цінами, які покривають витрати виробництва і дають прибуток (сектор бізнесу);
- фінансові корпорації — комерційні інституційні одиниці, що спеціалізуються на фінансово-посередницькій діяльності (банки, страхові компанії та ін.);
- сектор загального державного управління, до якого належать органи управління центрального і місцевого рівнів, некомерційні бюджетні організації, державні цільові та позабюджетні фонди;
- сектор домашніх господарств, що об'єднує фізичних осіб як споживачів, а в окремих випадках — як суб'єктів некорпоративної діяльності;
- сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, до якого належать інституційні одиниці, створені окремими групами домашніх господарств для забезпечення їх політичних, релігійних і професійних інтересів, а також надання соціально-культурних послуг (соціально-культурні підрозділи нефінансових корпорацій).

Метою Системи національних рахунків є інформаційне забезпечення системного аналізу створення й використання національного продукту і національного доходу. Це дає можливість порівнювати економічні показники різних країн з метою прийняття господарських рішень на міжнародному та національному рівнях.

Інтегруючим показником, що відображає кінцеві результати національної економіки, є валовий внутрішній продукт (ВВП), який характеризує єдність економічного процесу: виробництво матеріальних благ і надання послуг, розподіл доходів, кінцеве використання матеріальних благ і послуг.

Валовий внутрішній продукт — це сукупна ринкова вартість кінцевої продукції, виробленої протягом певного часу, як правило, за рік. Він розраховується як сума валових доданих вартостей галузей економіки і податків на продукти за виключенням субсидій на продукти. Податки на продукти включають податки, величина яких безпосередньо залежить від кількості або вартості товарів і послуг, створених, реалізованих або імпортованих виробничою одиницею — резидентом. Субсидії на продукти — це відшкодування з державного бюджету підприємствам у порядку державного регулювання цін на сільськогосподарську та іншу продукцію для покриття поточних збитків підприємств, поліпшення їх фінансового становища через поповнення оборотних коштів або компенсації окремих витрат. Сумування валових доданих вартостей свідчить про виключення подвійного рахунку, тобто враховується лише кінцева продукція і не враховується вартість продукції проміжного споживання. Проміжне споживання містить витрати на товари і послуги, які використані інституційними одиницями для виробничих потреб.

Кінцевий продукт — це товари і послуги, які купують споживачі для кінцевого використання, а не для продажу. *Проміжний продукт* — це товари і послуги, що проходять подальшу переробку або перепродаються кілька разів, перш ніж потрапити до кінцевого споживача.

Виключення проміжної продукції при розрахунках макроекономічних показників дає змогу уникнути подвійного рахунку, який спотворює реальну величину виробленого валового внутрішнього продукту. Розглянемо, наприклад, виробничий процес випікання хліба. Перш ніж стати кінцевим продуктом, вирощене зерно проходить кілька стадій обробки: 1) збирання, обмолот, сортування; 2) очищення, просушування та зберігання на елеваторах; 3) помел на борошно на млинах; 4) випікання хліба на хлібозаводах. Якщо ціна зібраного в жнива зерна становить x гр. од., то ціна зерна, яке вже очищене та зберігається на елеваторах, становитиме вже $(x + n)$ гр. од.; борошно коштуватиме $(x + n) + p$ гр. од.; ціна хліба становитиме — $(x + n + p) + k$ гр. од. Наведений приклад ілюструє, що ціна зерна в процесі переробки враховується чотири рази в структурі витрат про-

міжного продукту, очищеного зерна — тричі, борошна — двічі. Реальна ж вартість, що створюється на кожній стадії переробки зерна, є доданою вартістю, оскільки додається до попередньо створеної вартості.

Валова додана вартість (ВДВ) розраховується як різниця між валовим випуском і проміжним споживанням (ВВ – ПС), випуск — це вартість товарів і послуг, що є результатом виробничої діяльності одиниць-резидентів у звітному періоді. Валова додана вартість містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва і розподіляються між ними. Додана вартість включає вартість спожитого основного капіталу (амортизацію); заробітну плату до сплати податків з нарахуваннями на соціальне страхування; прибутки підприємства; відсотки за позичковий капітал; ренту; непрямі податки на бізнес.

Величини доданої вартості у разі додавання їх за всіма галузями і виробництвами в країні й дають кінцевий показник ВВП. Це і є перший метод розрахунку ВВП за допомогою *виробничого методу*:

$$\text{ВВП} = \text{ВДВ} + (\text{ПП} - \text{С}),$$

де ПП — податки на продукти; С — субсидії на продукти.

У національних рахунках використовуються два рівні показників і два методи оцінки. Для економіки загалом результати вимірюються випуском товарів і послуг та валовим внутрішнім продуктом у ринкових цінах; для секторів і галузей — випуском товарів і послуг в основних цінах і валовою доданою вартістю.

Розрахунок ВВП двома іншими методами ґрунтується на методологічному принципі тотожності доходів і витрат в економіці країни. Це означає, що внаслідок купівлі-продажу кінцевого продукту одні господарські одиниці отримують доходи від продажу продуктів, інші ж несуть витрати на їх придбання. Тому ВВП обчислюється як сума витрат на купівлю всього обсягу виробленої продукції секторами економіки — це *метод кінцевого використання*; або як сума доходів, отриманих від виробництва всього обсягу продукції за рік, — це *розподільчий метод*.

Функціонування ринкової економіки зорієнтовано на отримання господарськими суб'єктами доходу, який визначає їх спонукальні мотиви. Доходи зв'язують виробництво зі зміною активів і пасивів — нагромадженими ресурсами. Концептуальні основи теорії доходу були закладені класиками економічної теорії і доопрацьовані ученими ХХ ст., насамперед С. Кузнецем у праці “Національний

доход”, (1946 р.), Е. Хансеном, Дж. Хіксом. Згідно з поглядами Дж. Хікса було розроблено Систему національних рахунків у редакції 1993 р.

Система національних рахунків висвітлює узагальнюючі показники виробництва товарів і послуг, попит на них через одержання та використання доходів усіх економічних суб’єктів або інституційних одиниць. Отже, досягається взаємопов’язана оцінка господарських можливостей і чинників добробуту населення, з одного боку, та дії фінансово-економічних важелів, що впливають на рівень доходів, і через них — на попит і пропозицію — з іншого.

За концепцією доходу Дж. Хікса і було розроблено методи розрахунку основних показників, які характеризують стан економічного розвитку країни, — метод кінцевого використання і розподільчий метод.

Метод кінцевого використання (за видатками) дає змогу врахувати видатки всіх інституційних секторів економіки, які йдуть на купівлю кінцевого продукту країни. До них належать видатки сектору домашніх господарств, бізнесу, держави і закордонних споживачів. Згідно з цим методом ВВП обчислюється як сума окремих елементів сукупних видатків:

$$\text{ВВП} = C + I + G + NX,$$

де C — споживчі видатки населення; I — валові внутрішні інвестиції приватного сектору економіки; G — державні закупівлі товарів і послуг; NX — чистий експорт.

Споживчі витрати населення йдуть на особисте кінцеве споживання, а саме, на купівлю споживчих товарів коротко- та довгострокового користування і послуги (наприклад, плата за житло).

Валові внутрішні інвестиції приватного сектору економіки включають: валові капіталовкладення у закупівлю основних фондів, тобто на купівлю машин, обладнання, устаткування; виробниче і житлове будівництво; зміни у виробничих запасах. Вони складаються з чистих інвестицій та амортизації:

$$I = A + \text{ЧІ},$$

де A — амортизація, тобто інвестиції, які йдуть на відновлення зношеного капіталу; ЧІ — чисті інвестиції, які йдуть на розширене відтворення, приріст капіталу.

Державні закупівлі товарів і послуг — це частина державних видатків, які йдуть на виробництво товарів і послуг, що задовольняють суспільні потреби. До них належать державне замовлення, за-

гальне управління, оборона, наука, мистецтво, культура та ін. Ці закупівлі відрізняються від державних видатків, оскільки останні включають трансфертні платежі. Трансферти при розрахунку ВВП не враховуються, оскільки не створюють вартості, а лише перерозподіляють уже створене. Отже, державні закупівлі розраховуються як різниця між державними видатками і трансфертами.

Чистий експорт дає можливість визначити зовнішньоекономічні видатки країни й обчислюється як різниця між експортом та імпортом:

$$NX = X - M,$$

де X — експорт (вивіз) товарів і послуг з країни; M — імпорт (ввезення) товарів і послуг з інших країн світу. Сальдо чистого експорту може бути позитивним (перевищення експорту над імпортом) і від'ємним (імпорт перевищує експорт).

Розподільчий метод (за доходами) дає можливість визначити, у вигляді чого домашні господарства і власники економічних ресурсів — робочої сили та капіталу, одержують ВВП, створюваний за рік у формі первинних доходів. До цих доходів належать: заробітна плата найманих працівників з нарахуваннями на соціальне страхування (ЗП); дохід від власності некорпоративного підприємництва у вигляді змішаного доходу (ЗД); прибуток корпоративного бізнесу, тобто валовий корпоративний прибуток (ВКП), що включає амортизацію та корпоративний прибуток; чисті податки на виробництво та імпорт як чистий дохід держави (чисті неприбуткові податки (ЧНП)).

Тобто ВВП можна обчислити за формулою

$$\text{ВВП} = \text{ЗП} + \text{ЗД} + \text{ВКП} + \text{ЧНП}.$$

Стадію утворення доходу характеризують такі показники: оплата найманої праці; валовий або чистий корпоративний прибуток; податки, пов'язані з виробництвом; субсидії, пов'язані з виробництвом. Оплата праці найманих працівників — це винагорода в грошовій або натуральній формі, яка має бути виплачена роботодавцем найманому працівнику за роботу, виконану ним у звітному періоді, незалежно від того, є цей працівник резидентом або нерезидентом. Оплата праці обчислюється на підставі нарахованих сум і містить внески на соціальне страхування.

Чисті неприбуткові податки дорівнюють різниці неприбуткових податків на виробництво й імпорт і субсидій на виробництво й імпорт. Неприбуткові податки, пов'язані з виробництвом, включають платежі підприємств і організацій до державного та місцевих бюджетів, державних цільових і позабюджетних фондів у зв'язку з викорис-

танням ресурсів та одержанням дозволів на специфічні види діяльності. До субсидій, пов'язаних з виробництвом та імпортом, належать ті, що надаються для здійснення певної економічної та соціальної політики щодо використання ресурсів.

Валовий (чистий) корпоративний прибуток — показник, що характеризує перевищення доходів над витратами, які підприємства мають у результаті виробництва. Чистий прибуток визначається у результаті вирахування з валового прибутку споживання основного капіталу, тобто амортизації. Цей прибуток розподіляється на три частини: податок на корпоративний прибуток, дивіденди, нерозподілений прибуток як джерело інвестування виробництва.

За офіційними статистичними даними, в Україні в структурі ВВП найбільша частка припадає на оплату найманої праці. Значна питома вага в структурі ВВП податків на виробництво та імпорт за виключенням субсидій, що свідчить про великий податковий тиск на створюваний у країні ВВП (табл. 13).

Таблиця 13

Структура валового внутрішнього продукту за категоріями доходу в Україні (%)

Показник	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000* р.
Валовий внутрішній продукт	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата праці найманих працівників	43,5	47,8	48,6	48,1	44,3	44,9
Податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт, у т.ч.:	19,1	21,9	19,4	19,2	17,6	17,5
• на продукти	10,6	11,6	13,2	15,2	16,8	15,5
• інші, пов'язані з виробництвом	8,5	10,3	6,2	4,0	0,8	2,0
Валовий прибуток, змішаний дохід	37,4	30,3	32,0	32,7	38,1	37,6

Джерело інформації: Стат. щорічник за 2000 р.

* Попередні дані.

Ще одним показником вимірювання річного обсягу суспільного виробництва є **чистий внутрішній продукт (ЧВП)**. Порівняно з ВВП він не враховує амортизаційні відрахування. ВВП за вирахуванням споживання основного капіталу (амортизації) дорівнює чистому внутрішньому продукту

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{А.}$$

Показник ЧВП характеризує величину, яку виробництво реально додало до національного добробуту суспільства. Амортизаційні відрахування, які нагромаджуються у спеціальних фондах, добробуту суспільства не підвищують.

Згідно з концепцією доходу Дж. Хікса в системі національних рахунків розраховується показник валового національного доходу. Він враховує як внутрішні первинні доходи, так і зовнішні первинні доходи. Чисті зовнішні первинні доходи розраховуються як сальдо первинних доходів резидентів, отриманих від інших країн, та первинних доходів, переданих нерезидентам інших країн.

Валовий національний дохід (ВНД) — це сума внутрішніх первинних доходів (ВВП) і чистих первинних зовнішніх доходів (ЧПДЗ)

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{ЧПДЗ.}$$

Валовий національний дохід утворюється на стадії вторинного розподілу доходів, що дає змогу врахувати отримані первинні доходи резидентів за кордоном. Крім того, валовий національний дохід розподіляється за секторами економіки (табл. 14).

В Україні сальдо первинних доходів з урахуванням сальдо надходжень з-за кордону складається не на користь нашої країни. Суми, що сплачувалися нерезидентам у вигляді доходів від власності, значно перевищували їх потоки в Україну. Це відбувалось здебільшого за рахунок виробничого сектору загального державного управління. У 1997 р. від'ємне сальдо їх доходів від власності становило відповідно 0,2 і 1,1 %, а загалом по економіці — 1,3 %. Це впливало на розподіл валового національного доходу за секторами економіки. Дані табл. 14 свідчать про зниження ефективності народногосподарської діяльності. Наприклад, частка валового прибутку нефінансових корпорацій у валовому національному доході порівняно з 1994 р. скоротилася на 40 %. Найпомітнішою в розподілі валового національного доходу країни є роль домашніх господарств, частка яких у ВНД у 1999 р. становила 61,4 %. При цьому основним платником податків є виробничий сектор.

Таблиця 14

Розподіл валового національного доходу за секторами економіки (%)

Показник	1994 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1999 р.
Валовий національний дохід, разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі за секторами:					
нефінансові корпорації	26,6	20,1	13,5	15,0	16,7
фінансові корпорації	6,9	1,7	1,2	1,3	1,9
загальне державне управління	18,5	20,9	23,3	20,9	19,6
домашні господарства	47,7	56,7	61,3	62,2	61,4
некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	0,3	0,6	0,7	0,6	0,4

Джерело інформації: Стат. щорічник України за 1999, 2000 р.

Вторинний розподіл доходу характеризує *валовий національний наявний дохід (ВННД)*. Він дає можливість вимірювати економічний потенціал нації і є однією з найважливіших складових системи національних рахунків. Валовий національний наявний дохід включає, крім ВНД, також сальдо отриманих з-за кордону і переданих за кордон трансфертів у грошовій та натуральній формах

$$\text{ВННД} = \text{ВНД} + \text{ЧПЗТ},$$

де ЧПЗТ — чисті поточні зовнішні трансферти.

Валовий національний наявний дохід використовується на споживання та заощадження. Згідно з кейнсіанським трактуванням мети суспільного виробництва і стимулів економічної діяльності, наявний дохід виражає передусім споживацьку діяльність населення та суб'єктів господарювання. Тому в системі національних рахунків наявний дохід — це максимальна сума, яку домашнє господарство або інша одиниця може спрямувати на споживання товарів і послуг упродовж певного періоду за умови, що їм не потрібно фінансувати свої витрати за рахунок зменшення запасів готівки, інших фінансових або нефінансових активів.

У Системі національних рахунків показники національного доходу та національного наявного доходу розраховуються як на валовій основі (з урахуванням амортизації), так і без амортизаційних відра-

хувань. Якщо від валового національного доходу і валового національного наявного доходу відняти амортизацію, то отримаємо *чистий національний дохід (ЧНД)* і *чистий національний наявний дохід (ЧННД)*:

$$\begin{aligned} \text{ЧНД} &= \text{ВНД} - \text{А}; \\ \text{ЧННД} &= \text{ВННД} - \text{А}. \end{aligned}$$

Показники ВВП, ВНД і ВННД пов'язані між собою і утворюються на різних етапах суспільного відтворення.

Динаміка основних показників економіки України наведена у табл. 15.

Таблиця 15

**Динаміка основних показників Системи національних рахунків
у 1994–1999 рр.**

Показник	1994 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.
	у млрд крб.		у млн грн			
Валовий внутрішній продукт	1203769	5451642	81519	93365	102593	130442
Валовий національний дохід	1195956	5363929	80472	92166	100524	126934
Валовий національний наявний дохід	1203688	5431400	81403	93710	103203	129835

Джерело: Національні рахунки України за 2000 рік. — К.: 2001. — С. 38–39.

За період 1996–1999 рр. валовий національний наявний дохід перевищував валовий національний дохід відповідно на 1,16, 1,68, 2,67 і 2,29 процентного пункту за рахунок позитивного сальдо поточних трансфертів; різниця наявного доходу і ВВП протягом усього періоду була ще менш значною.

Фактично валовий національний наявний дохід є реальним доходом, що використовується для кінцевого споживання та заощадження нації, тобто є джерелом усіх доходів, споживання й заощадження, необхідних для подальшого розвитку економіки.

Кінцеве споживання включає затрати всіх інституційних секторів економіки, зокрема домашніх господарств, органів державного управління, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства.

Виходячи з того, що валовий національний наявний дохід розподіляється на кінцеве споживання і заощадження, він дає можливість

оцінити споживчі можливості країни та приріст національного багатства, аналізуючи обсяги виробництва певного року. Заощадження є потенційним джерелом інвестицій і визначають темпи економічного зростання, розвиток науково-технічного прогресу, добробут населення.

У відтворювальному процесі валовий дохід країни проходить такі етапи руху, що відображаються у консолідованих рахунках:

- виробництво, де створюється валова додана вартість, за допомогою якої формується валовий внутрішній продукт країни;
- утворення доходу відображає розподіл ВВП на складові, тобто первинні доходи, створені в економіці як резидентами, так і нерезидентами за рік. Як уже зазначалось, до первинних доходів належать: оплата праці найманих працівників, валовий корпоративний прибуток або змішаний дохід, податки, пов'язані з виробництвом та імпортом (за виключенням субсидій). Інші податки на виробництво та імпорт (неприбуткові податки) включають податки на землю, засоби виробництва, робочу силу, плату за ліцензії і т. ін. До неприбуткових податків не належить податок на прибуток;
- розподіл первинних доходів визначає, як розподіляються і перерозподіляються утворені первинні доходи з урахуванням відносин з іншими країнами. Розподільчі та перерозподільні операції враховують первинні доходи, отримані від інших країн. Тобто дохід від власності, отриманий від інших країн, та, відповідно, дохід від власності, переданий іншим країнам. Результатом цього етапу є утворення валового національного доходу. Вторинний розподіл охоплює поточні податки на дохід і майно, інші поточні трансферти, отримані від інших країн і передані іншим країнам. Результатом цього етапу є утворення валового національного наявного доходу;
- використання доходів показує, як у народному господарстві створений ВНД розподіляється на кінцеве споживання секторів економіки та валове національне заощадження;
- процес реального фінансового нагромадження основного капіталу відображається у рахунку капіталу. Цей рахунок характеризує використання валового національного заощадження, результатом якого є чисті кредити (+) або чисті запозичення, тобто борги (-) країни;
- етап руху фінансових активів за рахунок їх придбання або фінансових зобов'язань відображено у фінансовому рахунку;

- узагальнюючим етапом є використання загальних ресурсів країни (продуктів і послуг) на проміжне, кінцеве споживання, валове нагромадження, експорт-імпорт товарів і послуг. Ці операції охарактеризовано у рахунку продуктів і послуг.

Послідовне проходження основних етапів від виробництва, утворення, розподілу та використання доходів характеризує *відтворювальний процес* національної економіки.

Важливим показником у Системі національних рахунків є *особистий дохід*, який характеризує доходи домогосподарств. Він включає первинні доходи домогосподарств — заробітну плату, змішаний дохід, і вторинні доходи, які не зароблені, але отримані в результаті перерозподілу первинних доходів, — ренту, чистий відсоток, дивіденди, внутрішні і зовнішні соціальні трансферти.

Щоб визначити кількість коштів, які витрачаються на кінцеве споживання домогосподарствами, розраховують післяподатковий дохід. *Післяподатковий дохід* характеризує частину особистого доходу, яка залишається після сплати індивідуальних особистих податків і перебуває в особистому розпорядженні населення. Післяподатковий дохід розраховується за формулою

$$ПД = ОД - ОП,$$

де ОД — особистий дохід; ОП — особисті податки (прибутковий податок з громадян, податок на майно та ін.). У Системі національних рахунків усі економічні операції, що здійснюються у народногосподарській діяльності, відображаються в консолідованих рахунках. Консолідовані рахунки відображають основні етапи процесу виробництва і використання доходу. Для побудови рахунків використовують балансовий метод, за допомогою якого обчислюється більшість основних показників економіки. Рахунки будують у вигляді таблиць, одна частина якої відображає ресурси, інша — їх використання. Ліва і права частини рахунків повинні балансуватися.

Усі рахунки взаємопов'язані, від суми правої частини, яка відображає ресурси, віднімається ліва частина рахунка, що характеризує використання ресурсів. Останній рядок лівої частини є балансовим і дає можливість обчислити макроекономічні показники.

Разом у Системі національних рахунків складається 10 рахунків, які класифікуються у такий спосіб: 7 консолідованих рахунків характеризують внутрішню економіку і 3 рахунки відображають зовнішньоекономічну діяльність країни.

Розглянемо як приклад частину консолідованих рахунків, а саме, виробництва, розподілу та використання доходу економіки України в 1998 р. (табл. 16).

Таблиця 16

Консолідовані рахунки виробництва, розподілу та використання доходу економіки України в 1998 році (млн грн, у фактичних цінах)

1. Рахунок виробництва

<i>Використання</i>		<i>Ресурси</i>	
3. Проміжне споживання	133711	1. Валовий випуск товарів і послуг (в осн. цінах)	220679
4. Валовий внутрішній продукт (у ринкових цінах)	102593	2. Податки за виключенням субсидій на продукти	15625
<i>Всього: 236304</i>		<i>Всього: 236304</i>	
Споживання основного капіталу:		-19281	
Чистий внутрішній продукт (ЧВП = ВВП – А):		83312	

2. Рахунок утворення доходу

<i>Використання</i>		<i>Ресурси</i>	
2. Оплата праці найманих працівників	49307	1. Валовий внутрішній продукт (у ринкових цінах)	102593
3. Податки на виробництво та імпорт	22695		
4. Субсидії на виробництво та імпорт	-2937		
5. Валовий прибуток, змішаний дохід	33528		
<i>Всього: 102593</i>		<i>Всього: 102593</i>	

3. Рахунок розподілу первинного доходу

<i>Використання</i>		<i>Ресурси</i>	
6. Доход від власності, сплачений іншим країнам	2346	1. Валовий прибуток, змішаний дохід	33528
7. Валовий національний дохід	100524	2. Оплата праці найманих працівників	49328
		3. Податки на виробництво та імпорт на продукти	22695
		інші, пов'язані з виробництвом	17330
		інші, пов'язані з виробництвом	5365
		4. Субсидії на виробництво та імпорт на продукти	-2937
		інші, пов'язані з виробництвом	-1705
		інші, пов'язані з виробництвом	-1232
		5. Доход від власності, одержаний від інших країн	256
<i>Всього: 102870</i>		<i>Всього: 102870</i>	

4. Рахунок вторинного розподілу доходу

<i>Використання</i>	<i>Ресурси</i>
4. Соціальні допомоги, крім допомог у натурі, сплачені іншим країнам 3	1. Валовий національний дохід 100524
5. Інші поточні трансферти, передані іншим країнам 208	2. Поточні податки на доходи, майно тощо, одержані від інших країн 15
6. Валовий національний наявний дохід 103203	3. Інші поточні трансферти, одержані від інших країн 2875
<i>Всього: 103414</i>	<i>Всього: 103414</i>

5. Рахунок використання доходу

<i>Використання</i>	<i>Ресурси</i>
2. Кінцеві споживчі витрати 83569	1. Валовий національний наявний дохід 103203
індивідуальні споживчі витрати 74778	
колективні споживчі витрати 8791	
3. Валове заощадження 19634	
<i>Всього: 103203</i>	<i>Всього: 103203</i>

Джерело: Держкомстат України за 1999 р.

Перехід України на Систему національних рахунків в умовах трансформації суспільства, побудови ринкової економіки пов'язаний з певними труднощами. Зокрема, недостатньо сформована інформаційна база, що не дає можливості цілком забезпечити складання відповідних рахунків в економіці. Сектор бізнесу, що охоплює підприємства (фірми), які виробляють продукцію, загалом не перейшов на ведення первинного бухгалтерського обліку та фінансової звітності за міжнародними світовими стандартами. Неповна інформація надходить про рух первинних доходів у формі оплати праці, доходів від власності, а також поточних і капітальних трансфертів від інших країн та відповідно їх передачу іншим країнам. З огляду на ці недоліки, рахунки, що здійснюються в Україні, не повністю відповідають вимогам стандартів Системи національних рахунків. Перехід економіки України на Систему національних рахунків остаточно не завершено. Економічне життя країни в період реформування поступово набуватиме нових ознак і вдосконалюватиметься.

Сутність процесу суспільного відтворення

Суспільне виробництво макрорівня в процесі руху проходить чотири стадії: власне *виробництво*, *розподіл*, *обмін* і *споживання*. Всі ці стадії взаємопов'язані між собою, характеризують єдиний процес і перебувають у безперервному кругообігу. Постійне повторення та відновлення процесу суспільного виробництва, представлене як безперервний кругообіг усіх його стадій, називається **суспільним відтворенням**.

Під час відтворення повинні постійно відновлюватись усі фактори виробництва, які беруть участь у процесі суспільного виробництва. До таких факторів виробництва належать: робоча сила, засоби виробництва і природні ресурси, капітал. В умовах сучасного ринкового господарства для суспільного відтворення національної економіки додається ще один фактор виробництва — підприємницькі здібності.

Відповідно до методологічних принципів побудови Системи національних рахунків процес відтворення національної економіки розглядається як безперервний кругообіг двох потоків: *доходів* і *видатків* (рис. 19).

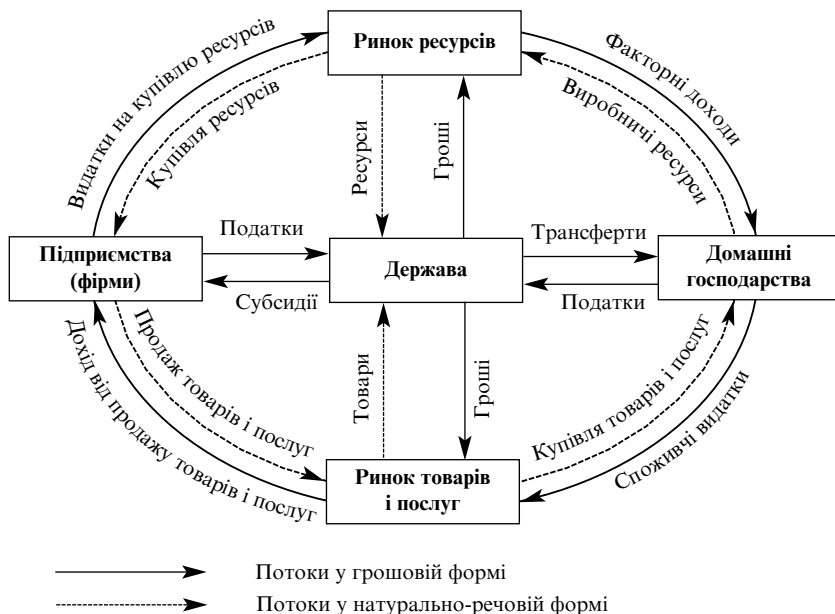


Рис. 19. Модель кругообігу доходів і видатків у ринковій економіці

Модель кругообігу доходів і видатків у національній економіці дає можливість продемонструвати систему взаємозв'язків між суб'єктами господарювання в ринкових умовах. Суб'єктами національної економіки на макрорівні виступають *домашні господарства, підприємства і держава*. Домашні господарства виконують функцію кінцевого споживання, а також виносять на ринок ресурсів (факторів виробництва) виробничі ресурси: працю, землю або природні ресурси, капітал і підприємницькі здібності. Підприємства (фірми) для виконання своєї виробничої функції виступають на ринку ресурсів у ролі споживачів, купуючи відповідно необхідні їм ресурси. Домогосподарства на цьому ринку є носіями пропозиції. В результаті діяльності підприємств створюються товари і надаються послуги, які надходять на ринок готових товарів і послуг. Далі їх через споживчі видатки купують представники сектору домогосподарств. Отже, на ринку товарів (послуг) суб'єктами попиту є домогосподарства, а пропозиції — підприємства. Підприємства, реалізуючи вироблені товари, отримують натомість доходи. Держава витрачає кошти як на ринку ресурсів, купуючи їх, так і на ринку товарів, здійснюючи державні закупівлі товарів. Взаємозв'язок держави з домогосподарствами і підприємствами простежується через надходження податків до державного бюджету та отримання підприємствами дотацій, субсидій, субвенцій, домогосподарствами — трансфертних платежів. Трансфертними платежами є безплатні і безповоротні кошти, які можуть бути надані державою. До державних трансфертів, що отримують домашні господарства, належать пенсії, стипендії, виплати у зв'язку з безробіттям. Усі три суб'єкти національної економіки під час відтворення несуть видатки й отримують доходи, що характеризує економічний розвиток країни. Кругообіг доходів і видатків здійснюється у двох формах: натурально-речовій і вартісно-грошовій.

Наведена модель кругового потоку характеризує функціонування закритої національної економіки. На практиці вона ускладнюється процесами відтворення не лише в межах закритого простору внутрішньої економіки, а також враховує складні взаємозв'язки з іншими країнами.

Ця модель відображає діалектичну єдність попиту і пропозиції, що врівноважує виробництво і споживання; єдність натурально-речових і вартісних пропорцій суспільства; узгодженість економічних інтересів і потреб продавців та покупців; взаємозв'язок потоків відтворення всіх ресурсів, товарів і доходів.

Економічна наука виокремлює два типи відтворення — *просте* і *розширене*.

Просте відтворення — це відновлення виробництва в незмінних масштабах за сталої техніко-технологічної основи. Це означає, що весь створюваний продукт суспільства (ВВП) використовується на особисте споживання. Такий тип відтворення характерний в основному для країн із слаборозвиненою ринковою економікою.

Розширене відтворення — це відновлення виробництва в зростаючих масштабах у кожному наступному періоді за змінюваної нової техніко-технологічної основи. Цей тип відтворення означає зростання виробленого в країні валового внутрішнього продукту, а також поліпшення якості його складових. Створюваний суспільний продукт споживається не повністю, частина його нагромаджується, що дає можливість здійснювати процес інвестування національної економіки. Це сприяє подальшому економічному зростанню, науково-технічному прогресу. Розширене відтворення притаманне країнам з розвиненою ринковою економікою.

В економічній літературі виокремлюють також *звужене відтворення*, можливе в окремих країнах в певні періоди їх розвитку. Цей тип відтворення характеризується зменшенням масштабів розширеного відтворення за умови фізичного і морального зношення основного капіталу. Причиною такого відтворення може бути також порушення зв'язків між господарюючими суб'єктами національної економіки. Як правило, такий стан притаманний країнам, що перебувають на етапі трансформаційного економічного розвитку.

Тіньова економіка

Тіньова економіка — досить складне явище, яке може включати:

- діяльність, що здійснюється здебільшого в рамках закону, але не реєструється органами державного регулювання економіки, не відображається в її статистиці, а отже, залишається за межами прямого впливу регулюючих заходів. Це переважно дрібний та/або спорядичний приватний бізнес. Наприклад, у сфері зовнішньоекономічної діяльності він пов'язаний з торговельними операціями, здійснюваними неорганізованими “човниками”, або з наданням певних видів послуг (науково-технічних, юридичних, освітніх, консультаційних тощо) фізичними особами, які не здійснюють самостійної підприємницької діяльності;

- діяльність, яка за своєю суттю є кримінальною й охоплює незаконні, не санкціоновані державою види діяльності (незаконна торгівля зброєю, наркотичними і психотропними речовинами, шахрайські операції з цінними паперами і коштами, нелегальний вивіз капіталу, контрабандний імпорт тощо);
- діяльність, яка в принципі є легальною, але здійснюється методами, що перебувають поза законом (без обов'язкової реєстрації підприємств, без подання обов'язкової звітності і без сплати податків).

За своєю суспільно-економічною природою **тіньова економіка** — це результат порушення рівноваги між суб'єктами держави щодо створення і розподілу продукту, яке відбулося внаслідок такої дерегуляції економіки, що порушила паритетність розвитку окремих її сфер і, відповідно, баланс інтересів суб'єктів господарювання.

Економічний зміст тіньової економіки полягає в тому, що це найчастіше — високодохідна (високоприбуткова) сфера діяльності, норма прибутку якої компенсує окремим громадянам або групі людей матеріальні витрати та моральні збитки від ризиків з її здійснення. Вона не контролюється державою, не враховується офіційною статистикою, внаслідок чого її обсяги не включаються у валовий внутрішній продукт і не оподатковуються. Тіньова економіка є джерелом незаконного привласнення частини результатів суспільної праці у вигляді прибутку, майна, цінних паперів тощо з метою збагачення або збільшення легально отриманих доходів (прибутків).

Нині в Україні фактично завершується процес реструктуризації тіньової економічної діяльності в масштабах держави. Така діяльність зберігається як обов'язковий елемент функціонування економіки держави й обслуговування економічних і політичних інтересів певних структур. Відбулася трансформація тіньового сектору економіки, яка працює в умовах панування застарілої доктрини загального одержавлення власності, планового господарства та адміністративно-командних форм управління, в тіньовий сектор, що функціонує в умовах ринкової економіки та приватної власності. Змінилися лише форми і методи тіньової економічної діяльності і їх питома вага в тіньовому обігу.

Основні види тіньової економічної діяльності, характерні для сучасного етапу розвитку України:

- приховування реальних доходів громадян і прибутків підприємств від оподаткування;

- вилучення різниці між звітними і реальними цінами на товари і послуги у разі їх реалізації;
- нелегальний вивіз капіталів;
- корупція;
- випуск і реалізація неврахованої продукції і надання неврахованих послуг;
- нелегальні зовнішньоекономічні операції (контрабанда);
- нелегальні валютні операції;
- кримінальний промисел;
- фінансове шахрайство;
- дрібні розкрадання на підприємствах і в установах;
- незаконна приватизація державної власності.

Послідовність розміщення видів тіньової діяльності відображає їх питому вагу і поширення у тіньовому секторі економіки. В нових умовах, що складаються в Україні, багато видів тіньової діяльності або зовсім втратили свою актуальність і зовнішню атрибутику (приписки, спекуляція, цеховики) і замінені новими формами, або їх частка в загальному тіньовому обігу скоротилася (дрібні розкрадання в держсекторі, порушення в торгівлі і громадському харчуванні). З існуючих раніше видів тіньової економічної діяльності значно зросли кількісно і якісно такі явища, як корупція держслужбовців і кримінальний промисел (рекет, наркобізнес, організована проституція, розкрадання і грабежі). До реструктуризації та зростання тіньового сектору економіки призвела заміна одних спонукальних мотивів іншими, що відбувалася на тлі посилення соціально-економічної кризи, правової і політичної дезорієнтації населення.

Основні причини тотальної тінізації економіки України:

- зацікавленість окремих представників державного апарату в існуванні тіньової економіки і в отриманні тіньових доходів;
- потужний податковий прес, що призводить до зменшення зацікавленості юридичних і фізичних осіб у легальній економічній діяльності;
- правовий нігілізм значної частини представників державної влади і соціальних верств населення, відсутність стабільного і збалансованого законодавства;
- посилення діяльності кримінальних структур, інтеграція організованої злочинності із суб'єктами економічної діяльності;
- незахищеність громадян і підприємств від посягань злочинних формувань і встановлення контролю кримінальних структур за їх діяльністю;

- правова незахищеність суб'єктів економічної діяльності від зловживань, утисків, протидії і вимагань з боку представників різних структур і рівнів держапарату;
- низький рівень оплати праці всіх категорій держслужбовців і працівників бюджетної сфери;
- соціально-економічна криза, неритмічна робота великої кількості підприємств, затримки в оплаті праці, зростання безробіття, відсутність соціального захисту населення;
- відсутність інвестиційної альтернативи тіншовим капіталам;
- міждержавна інтеграція тіншового сектору економіки і суб'єктів тіншової економічної діяльності;
- келійність організації та здійснення приватизації економічно перспективних об'єктів, ігнорування конкурентності і доступності приватизації для легальних капіталів (у тому числі й іноземних);
- втрата історичних традицій, недотримання моральних і етичних норм кодексу підприємницької та робочої честі, неповажання приватної власності.

Домінуючими причинами посилення тіншового сектору економіки на різних етапах розвитку держави є звуження мотивації у фізичних і юридичних осіб до економічної діяльності у легальному секторі економіки. Усунення тотального контролю за всіма громадянами, що існував за комуністичному режиму, призвело до хаотичного, неконтрольованого, вибухового зростання масштабів і впливу тіншового сектору економіки. Реструктуризація тіншової економіки не змінила сутності цього явища. Відсутність реальних механізмів, здатних обмежити її зростання, призвели до того, що тіншова економіка залишається альтернативною економіці легальній, і посилення першої може здійснюватися тільки за рахунок послаблення другої. Наслідком цього стала безрезультатність численних спроб стабілізації економіки держави, що зводились лише до різних спроб впливу на її офіційну складову. Серйозний аналіз процесів і тенденцій, що відбувалися в тіншовому секторі, підмінявся традиційними, характерними ще для соціалістичного ладу закличками до непримиренної боротьби з тіншовою економікою і тіншовиками.

Втім, така боротьба ніяк не обмежувала розростання тіншової економіки до тотальних масштабів. Легальний сектор економіки продовжував швидко руйнуватися, призводячи до наростання соціально-економічної дестабілізації. Разом з руйнуванням економіки руйнувалися правові та морально-етичні основи суспільства. Знева-

жання законів, криміналізація економічних і соціально-політичних відносин стали нормою функціонування молодшої держави.

Негативне ставлення багатьох громадян до державного апарату і до створеного в країні економічного ладу поширюється на всю державу загалом. Значна частина населення країни почала поліпшувати своє становище не без впливу певних політичних сил за допомогою незаконних способів. Тотальна тінізація загрожує не лише наближенням економічної катастрофи, а й розколом нації, втратою державою незалежності.

Масштаби тіньової економіки

Нагромаджений у цій сфері досвід свідчить, що механічне підсумовування джерел доходів тіньової економіки і прямих розкрадань неприпустиме. Кількісну оцінку правомірно давати тільки тому, що об'єднане соціально-економічним змістом. Враховуючи різноманітність елементів тіньової економіки, їх підсумовування не дає будь-яких підстав до серйозних висновків щодо процесів, які відбуваються у народному господарстві. Глобальні оцінки можуть бути зроблені лише за наявності допущень, що носять вельми умовний характер, і використовувати їх потрібно також дуже обережно. Про це, зокрема, свідчать і дослідження тіньової економіки на Заході, характер оцінок яких досить умовний.

Загальновідомо, що найглибше коріння тіньова економіка пустила в Італії, де її масштаби оцінюються від 20 до 34 % ВВП, у США у цій сфері створюється 1/10 ВВП, в Англії — 1/12 ВВП, у межах колишнього СРСР (наприкінці 80-х років) на тіньову економіку працювали 30 % працюючих (згідно з розрахунками західних фахівців). Критичним для господарства країни є щорічний обіг у сфері тіньового сектору на рівні 15–35 % ВВП. Якщо обіг підпільного бізнесу перевищує 1/3 ВВП, а кількість працюючих на нього — 40 % зайнятих, то економіка втрачає керованість.

Виходячи з того, що тінізація економіки в Україні набула тотального характеру й охопила майже всю матеріальну сферу, експерти Українського центру економічних і політичних досліджень вважають, що визначення обсягів тіньового сектору повинно ґрунтуватися на врахуванні комплексу параметрів. Розрахунки, здійснені на основі відповідної комплексної методики, дають змогу визначити обсяг тіньової економіки в Україні у межах 60 % ВВП.

Національне багатство: сутність і структура

Необхідною умовою розширення суспільного виробництва, поліпшення рівня життя його громадян є національне багатство країни.

Національне багатство — це сукупність усіх нагромаджених матеріальних і духовних благ, якими володіє суспільство, країна. До економічних благ належать блага, створені працею попередніх і нинішнього поколінь людей, а також задіяні у процесі виробництва природні ресурси.

Природні ресурси є невіддільною складовою національного багатства й умовою його постійної відтворюваності. Природне багатство розглядається в складі національного багатства, оскільки воно включається в процес виробництва суспільного продукту.

Національне багатство складається з двох елементів: виробничого та споживчого (невиробничого) фондів.

Виробничий фонд національного багатства включає основні виробничі фонди, до яких належать засоби праці (машини, устаткування, будівлі виробничого призначення); оборотні виробничі фонди і запаси матеріальних оборотних фондів, які складаються з предметів праці, що пройшли обробку (сировина, паливо, матеріали); державні резерви засобів виробництва; природні ресурси, які беруть участь у виробничому процесі (землі сільськогосподарських угідь, ліси, корисні копалини, водні ресурси та інші природні ресурси).

Споживчий (невиробничий) фонд національного багатства складається з фонду споживання населення і суспільного споживчого фонду.

До фонду споживання населення належать: особисте (споживче) майно населення (житловий фонд); засоби виробництва, які перебувають у власності населення; предмети короткострокового (готова продукція) і довгострокового користування.

Суспільний споживчий фонд складається з неvirобничих фондів суспільства, тобто основних фондів соціальної сфери, до яких належать фонди наукових, культурно-освітніх закладів, управління, фінансової системи, громадських організацій, а також державні резерви і запаси предметів споживання; матеріальні запаси для потреб оборони.

Структура національного багатства країни не є сталою, під впливом певних чинників вона може значно змінюватись. Наприклад, науково-технічний прогрес викликає оновлення основних виробничих фондів, впровадження новітніх технологій та інновацій. Поліп-

шення показників рівня життя населення країни приводить до зростання невиробничої частки національного багатства, що виявляється в збільшенні предметів довгострокового користування і запасів продукції у населення, зростанні кількості закладів освіти та охорони здоров'я.

Ефективне використання і збільшення національного багатства сприяють подальшому розвитку суспільства, зростанню добробуту його громадян.

Контрольні питання

1. Розкрийте сутність суспільного продукту.
2. Охарактеризуйте систему балансу народного господарства й основні показники її виміру.
3. Поясніть переваги ухваленої ООН Системи національних рахунків порівняно з системою балансу народного господарства?
4. Що таке додана вартість?
5. Поясніть взаємозв'язок валового внутрішнього продукту, валового національного доходу і валового національного наявного доходу на етапах процесу суспільного відтворення.
6. Охарактеризуйте системи взаємозв'язків між суб'єктами господарювання в моделі економічного кругообігу доходів і видатків у ринковій економіці.
7. Що таке суспільне відтворення, які його основні типи?
8. Визначте поняття тіньової економіки.
9. Назвіть основні причини тінізації економіки України.
10. Розкрийте сутність національного багатства та класифікуйте його структуру.

4.2. Розподіл національного доходу. Споживання і заощадження

1. Первинний і вторинний розподіл національного доходу.
2. Споживання і заощадження населення.

Відносини розподілу та їх місце у відтворювальному процесі

Розподіл є одним з чинників економічного зростання. При цьому економічне зростання є складовою економічного розвитку — процесу, який охоплює період зростання і занепаду. Економічне зростання — це позитивна складова динаміки виробництва у країні.

Розподіл як економічний процес можна розглядати як з боку факторів виробництва, так і з боку результатів виробництва. В першому разі це первинні умови виробництва, за якими матеріальні та трудові ресурси переміщуються з менш прибуткових до прибутковіших і продуктивніших галузей економіки з метою досягнення більшої окупності кожного з факторів виробництва. В іншому разі результати виробництва розподіляються через фонд споживання і є доходами за результатами вкладеної праці (заробітна плата), доходами від власності (дивіденди, відсотки за вкладями, рента) і доходами з трансфертних платежів (пенсії, допомога тощо). Отже, значення відносин розподілу у відтворювальному процесі досить велике.

Відтворювальний процес здійснюється постійно, в основі його лежить кругообіг між чотирма секторами економіки, в результаті чого створюється валовий внутрішній продукт (рис. 20).

Основним макроекономічним показником, за допомогою якого вимірюється обсяг національного виробництва, є валовий внутрішній продукт — це ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, які вироблені у країні протягом певного часу. При розрахунках ВВП не враховуються проміжні продукти, які використовуються в подальшому виробництві, що дає змогу уникати їх повторного врахування, яке може завищувати масштаби виробництва. ВВП — це загальний показник соціально-економічного розвитку, динаміки економічного зростання, прийнятий у більшості країн світу. ВВП вимірює одночасно і дохід в економіці, і обсяг витрат на виготовлену продукцію. Валовий внутрішній продукт можна оцінювати двома способами:

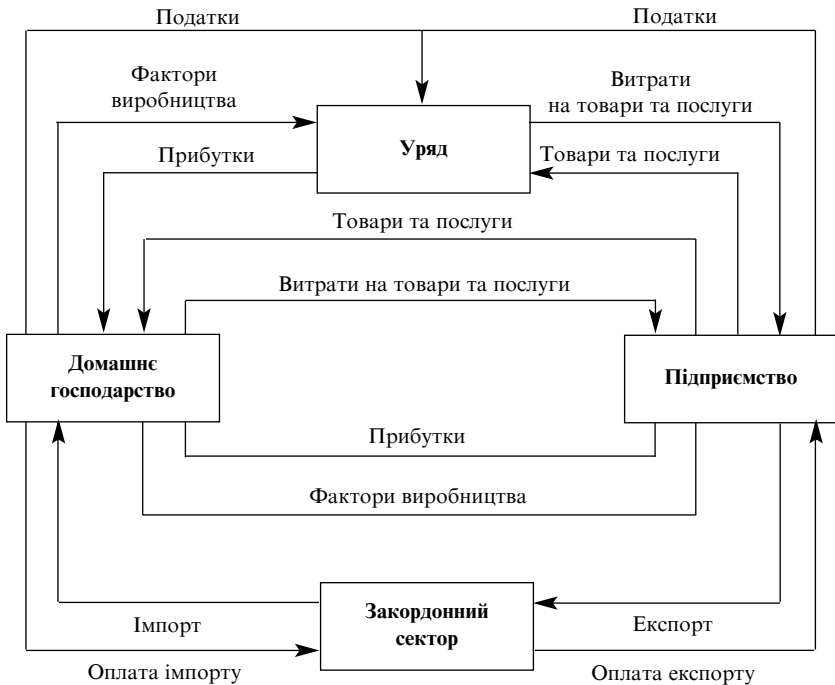


Рис. 20. Схема кругообігу між чотирма секторами економіки

через суму всіх витрат суспільства на придбання товарів і послуг, вироблених за відповідний період, або через суму грошових доходів, отриманих у результаті реалізації виробленої продукції економікою країни за той самий період. Усі витрати на придбання продуктів повинні дорівнювати доходам виробників цієї продукції.

Витрати, що входять до складу ВВП, поділяються на чотири групи: споживчі, інвестиційні, державні витрати та чистий експорт. Доходи суспільства складаються з відрахувань на амортизацію, непрямих податків, заробітної плати, рентних платежів, банківського відсотка, доходів від власності та прибутку корпорацій. ВВП — це вартісний показник, який може бути розрахований на основі стабільних незмінних цін або за умови інфляції в країні. Залежно від того, в яких цінах розраховано ВВП, розрізняють номінальний і реальний ВВП. Якщо ВВП розраховується в поточних цінах, то це буде

номінальний ВВП, а якщо в цінах базового періоду — реальний ВВП. Для визначення реального ВВП розраховується *дефлятор ВВП*, який є показником рівня цін усіх вироблених в економіці товарів і послуг:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Реальний ВВП}} \cdot 100 \%$$

Особливого значення в макроекономіці набуває показник національного доходу, що характеризує чистий доход суспільства і дорівнює сумі всіх факторів виробництва. Національний доход покладено в основу валового національного продукту і схематично взаємозв'язок між ВВП і ВНД можна представити у такий спосіб (рис. 21):

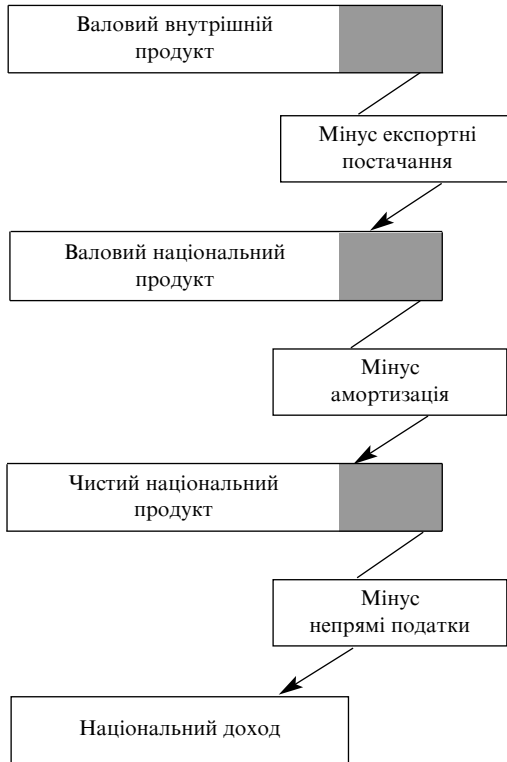


Рис. 21. Розрахунок національного доходу

Сутність розподілу національного доходу

Національний дохід — грошова форма частини чистого продукту або нова вартість матеріальних благ і засобів їх виробництва. Національний дохід розподіляється на фонд нагромадження (додатковий продукт) і фонд споживання (необхідний продукт). Графічно процес споживання можна подати так (рис. 22):

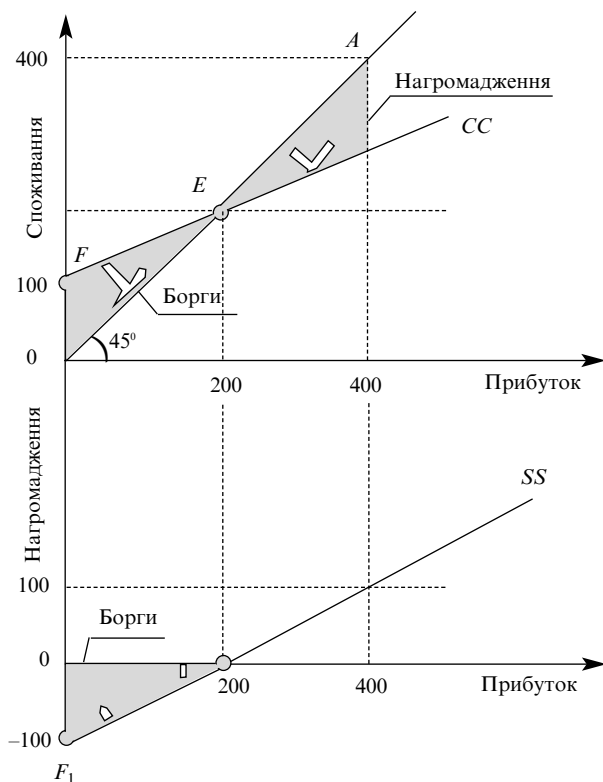


Рис. 22. Процес формування споживання і нагромадження

Графіки споживання CC і нагромадження SS відображають взаємозв'язок між прибутком і споживанням, а також прибутком і нагромадженням. Функція споживання показує, що споживання зростає із зростанням прибутків, причому частина прибутків йде на

нагромадження, через що споживання зростає повільніше за прибуток, тобто графік відхиляється від бісектриси, що відповідає рівномірному зростанню. Якби графік споживання співпадав з бісектрисою OA , це означало б, що всі прибутки споживаються. Ну відрізка графіку споживання від точки початку координат до точки E величина споживання перевищує величину прибутків, процес споживання відбувається за рахунок майбутніх прибутків, тобто в борг. Для побудови графіка нагромадження потрібно мати дані про обсяги споживання і боргів на певний період, що аналізується.

Об'єктивні основи формування доходів населення

Економічний розвиток — основа життя населення країни. Рівень життя народу є одним з основних критеріїв, що характеризує забезпеченість населення матеріальними і духовними благами, показує ступінь задоволення всебічних потреб людей (фізіологічних, духовних і соціальних). Існує чимало показників рівня життя, одним з яких є доходи населення (рис. 23).

Формування доходів населення можна виразити такими формулами:

$$D_T + D_{\Pi} + D_M = D_{\Phi};$$

$$D_{\Phi} + T = D_B;$$

$$D_B - \Sigma(\Pi + O_{\Pi}) = D_{\text{ч}},$$

де D_{Φ} — доходи населення; D_T — дохід від трудової діяльності; D_{Π} — дохід від підприємницької діяльності; D_M — дохід від власності (рента, дивіденди, проценти); T — трансфертні виплати із суспільного сектору (держави); D_B — валові доходи; $D_{\text{ч}}$ — чистий дохід; Π — податки; O_{Π} — інші обов'язкові платежі.

Дохід — це обсяг грошових надходжень за певний період часу. У кількісному виразі доходи можна визначати як різницю між витратами праці й капіталу на виробництво певного товару і виручкою від його продажу. Існує кілька джерел формування доходів населення, які можна класифікувати за різними ознаками:

- за пропозицією економічних ресурсів — заробітна плата, рента, орендна плата, прибуток;
- за пропозицією грошей — позичкові проценти;
- за наявністю особливого статусу — пенсії, грошові допомоги, стипендії, різні виплати;
- випадкові (епізодичні) — виграші, знахідки, спадщина і т. ін.



Рис. 23. Класифікація доходів населення

Первинні доходи одержують працівники матеріальної сфери, це і є первинний розподіл національного доходу виробництва. Ці доходи можуть існувати в таких формах: прибуток на капітал підприємства або фірми, підприємницький дохід, рента, заробітна плата найманих працівників.

Прибуток — дохід суб'єкта ринку, що утворюється як різниця між загальним доходом та загальними витратами фірми на виробництво продукції. Нині цей вид доходу отримують не тільки підприємці, а й наймані працівники завдяки розвинутій системі участі в розподілі прибутку (акції, які випускає фірма).

Рента — це дохід власника землі. Вона та прибуток як джерела доходу населення з часом набувають все більшого значення. В країнах Євросоюзу питома вага заробітної плати у валовому внутрішньому продукті становить 61,3 %, тоді як в Україні вона знизилася з 51,1 % у 1990 р. до 45,2 % у 1999 р.

Вторинні або похідні доходи одержують зайняті у галузях невикробничої сфери — науці, освіті, охороні здоров'я, культурі, державних службах, обороні країни тощо. До похідних доходів належать доходи, одержувані підприємствами, установами, закладами і працівниками невикробничої сфери, виплати із соціального страхування (пенсії, виплати у зв'язку з безробіттям, допомога багатодітним сім'ям тощо), а також стипендії, відсотки за вкладками, виграші в лотереї, та виграшними позиками та ін.

Розрізняють факторні, державні, колективні, особисті (індивідуальні), сімейні, номінальні (валові), реальні та чисті доходи.

Державні доходи — це грошові або матеріальні ресурси, які надходять у державне володіння внаслідок розподілу й перерозподілу національного доходу, у результаті зовнішньоекономічної діяльності. Колективні доходи — це доходи певних колективів підприємств, установ, закладів різних форм власності — державних, акціонерних, кооперативних, муніципальних, приватних та ін. *Індивідуальні доходи* — це доходи окремих осіб, вони є засобом життєзабезпечення людини і необхідні для її різнобічного розвитку як особистості. Джерелом особистих доходів можуть бути: особиста праця, прибуток на капітал, рента, соціальні виплати з бюджету, виграші в лотереї, за виграшними позиками та ін. *Сімейні доходи* — це сукупні доходи всіх членів сім'ї, їх джерела й обсяги можуть бути різними залежно від того, до якої соціальної верстви належать члени певної сім'ї. Загалом можна виокремити три основні джерела сімейних доходів: заробітна плата, доходи від власності й соціальні виплати з державного бюджету. Слід розрізняти номінальні й реальні доходи. *Номінальні доходи* характеризуються сумою грошових доходів, які одержує працівник або сім'я загалом. *Реальні доходи* — це кількість різних товарів і послуг, які можуть купити працівник або сім'я за свої грошові доходи. Зрозуміло, що величина реальних доходів окремого індивіда або сім'ї прямо пропорційна величині номінального (грошового) доходу й обернено пропорційна рівню цін.

Функцією, яка характеризує формування доходів за їх складовими (без їх принципового протистояння), є похідна функції споживання. В ній зафіксовані моменти розподільчих і не розподільчих відносин (податки). Цю функцію можна записати так:

$$Y_d = f(D_T + D_P + D_M - P),$$

де Y_d — функція доходу.

На формування доходів населення впливають такі чинники:

- нівелюючі — складання заробітків членів сім'ї, пенсії пенсіонерів, які живуть разом з дітьми, матеріальної допомоги, яку отримують непрацюючі члени сім'ї;
- диференціюючі — наявність непрацездатних членів сім'ї, співвідношення працюючих і непрацюючих членів сім'ї.

Крім того, залежно від джерел формування доходи можуть бути трудовими і нетрудовими, при цьому нетрудові можуть бути законними — виграші, аліменти, спадщина, пенсії.

Одержані доходи населення витрачає на купівлю продовольчих і непродовольчих товарів, сплату податків, соціальне страхування, комунальні платежі, платне медичне обслуговування, заощадження, транспорт, дозвілля та ін.

Диференціація доходів населення

Частина доходів населення поступово перетворюється на предмети споживання і різноманітні послуги. Саме на стадії споживання виявляється диференціація доходів. Люди з різних причин не можуть отримувати абсолютно однакові доходи. Водночас, як стверджує економічна теорія, не можна допускати неконтрольованості диференціації доходів, оскільки це може призвести до значної невинуватої поляризації суспільства, що може мати політичні, соціальні й економічні негативні наслідки. З економічної точки зору, суспільство не матиме можливості поповнювати потреби економіки країни достатньою кількістю кваліфікованих фахівців, з соціальної — загостряться соціальні протиріччя; з політичної — не можна буде досягти політичної стабільності в суспільстві.

Диференціація доходів населення — важливий елемент внутрішньої політики держави, і тому вона має контролювати цей процес, щоб забезпечити соціально безпечний рівень у суспільстві. Диференціація доходів визначається розвитком продуктивних сил і виробничих відносин і залежить від економічних, демографічних і соціальних чинників. Диференціацію доходів можна наочно показати через співвідношення рівнів матеріальної забезпеченості 10 % найзаможніших і 10 % найменш забезпечених груп населення (доцільний коефіцієнт). В Україні це співвідношення значно зросло. Так, у 1992 р. во-

но становило 1 : (7,5–8,0), а вже у 1998 р. — 1 : 13,5. За даними Державної податкової адміністрації України, у 2000 р. офіційно зареєстровано 40 мільйонерів. Наприклад, у Німеччині їх чисельність на початок 2000 р. становила 365 тис. осіб.

Основною метою державного розподілу і перерозподілу ринкових доходів є зменшення різкої диференціації доходів населення за рівнем доходів і капіталу. Зміни у доходах в умовах перехідної економіки зумовлені стрімким падінням реальних доходів населення, змінами в їх структурі, зростанням диференціації доходів населення.

Межа бідності

З урахуванням світового досвіду і прибутків, одержуваних останніми роками в Україні, рівень малозабезпеченості можна охарактеризувати трьома елементами, що відображають той або інший рівень доходу: прожитковий, фізіологічний і соціальний мінімум.

Прожитковий мінімум — це мінімальна кількість життєвих засобів, необхідних для підтримання життєдіяльності працівника та відновлення його робочої сили. Він визначає нижню межу суспільно необхідного рівня життя за певних соціально-економічних умов розвитку суспільства.

При аналізі прожиткового мінімуму розрізняють *фізіологічний мінімум* — вартість товарів і послуг, необхідних для задоволення основних фізіологічних потреб, та *соціальний мінімум (бюджет мінімального достатку)* — мінімальні норми задоволення фізіологічних, соціальних і духовних потреб, тобто вартість товарів і послуг, які суспільство визнає необхідними для збереження прийняттого рівня життя.

Рівень прожиткового мінімуму зумовлений такими чинниками: динаміка цін, інфляція, кількісна оцінка набору споживчих благ і послуг.

Рівні доходу населення можна подати схематично (рис. 24):

- величина доходу, що відображає *верхню межу малозабезпеченості*. Це рівень доходу, за якого його одержувачів не можна вважати середньозабезпеченими, це мінімальний споживчий бюджет, межа бідності, поріг бідності і т. ін. Конкретне його значення визначається у процентах від середнього доходу, характерного для певного суспільства. Європейський Союз рекомендує визначати верхню межу бідності на рівні 60 % від середнього доходу в державі;

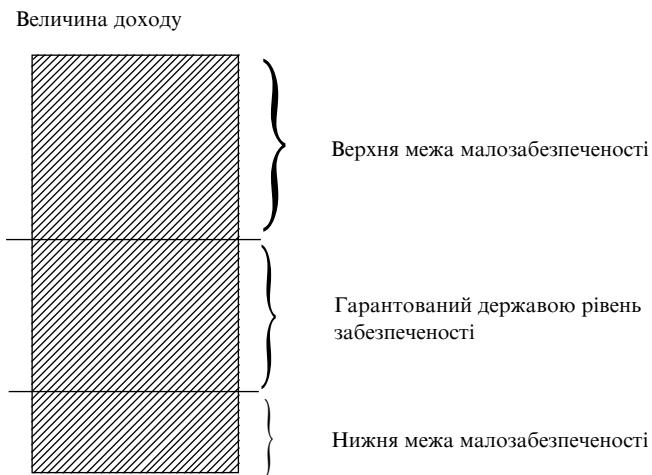


Рис. 24. Рівні доходу населення

- величина доходу, що відображає *нижню межу малозабезпеченості*. Це мінімальний рівень доходу, який дає можливість його одержувачу задовольняти на мінімально допустимому рівні елементарні потреби. Це дохід, що сучасна цивілізована держава має забезпечувати кожному члену суспільства. Нижня межа малозабезпеченості відповідає приблизно 40 % від середнього доходу у державі;
- величина доходу, що відображає *гарантований державою рівень забезпеченості*. Такий дохід, як правило, не перевищує верхньої межі малозабезпеченості і не менший за її нижню межу, тобто фізіологічний мінімум; цей рівень є соціальним мінімумом. Конкретними формами гарантій можуть бути офіційно визначені розміри пенсій, заробітної плати, використання різних грошових доплат та інших засобів допомоги. На розташування гарантованого державою мінімуму між верхньою та нижньою межею малозабезпеченості впливає низка чинників: стан економіки країни, особливості соціальної політики держави.

Верховною Радою України з 1 січня 1997 р. була встановлена величина межі малозабезпеченості у розмірі 70,9 грн, у 1998 р. її розмір становив 73,7 грн, у 1999 р. — 90,7 грн. *Межа малозабезпеченості* — це соціальний норматив сукупного доходу на душу населення, який забезпечує непрацездатному громадянину споживання товарів і

послуг на мінімальному рівні, встановленому законодавством. Вважається, що 7 % населення України можна віднести до багатих (рівень їх доходу — до 3000 дол. США на місяць) і водночас 18 % громадян мають дохід від 20 до 100 дол. США, а 35 % населення мають ще нижчі доходи — від 10 до 20 дол. США, причому у 40 % населення України доходи становлять менше 10 дол. на місяць. Такий перерозподіл свідчить про глибоку диференціацію доходів населення в Україні і про серйозність проблем, пов'язаних з бідністю. За даними податкової адміністрації, у 2000 р. в Україні налічувалось 28,6 % бідних, з них 14,2 % перебували на межі зубожіння.

Перехід до ринкової економіки пов'язаний з виникненням проблеми розподілу доходу в суспільстві. Питання про те, як необхідно розподіляти дохід, має давню і суперечливу історію. Окремі економісти вважають, що основою стабільного розвитку економіки є рівність у розподілі доходу, інші дотримуються протилежної точки зору, згідно з якою прагнення до рівності в розподілі доходу не може стимулювати зростання виробництва і призводить до кризи економіки.

Основним аргументом на користь рівного розподілу доходу є те, що він необхідний для максимізації задоволення потреб споживачів, тобто граничної корисності. Основним аргументом на користь нерівності доходів є необхідність збереження стимулів до праці, виробництва продукції та зростання доходу.

Для визначення ступеня нерівності доходів у макроекономічній науці використовують криву Лоренца (рис. 25). Теоретична можливість абсолютної рівноваги в розподілі доходів представлена на графіку у вигляді бісектриси кута координат, яка свідчить, що в суспільстві існує абсолютна рівновага в розподілі отриманого доходу, тобто 20 % населення отримають 20 % доходу, а 40 % населення — 40 % і т. ін. За абсолютної нерівності розподілу доходів пряма *OE* стає схожою на парус і показує, наскільки реальна або фактична ситуація відрізняється від ідеальної. Ділянка між лінією, що позначає абсолютну рівність розподілу доходів, і кривою Лоренца відображає ступінь нерівності доходів. Що більша ця ділянка, то більший ступінь нерівності доходів. Якби фактичний розподіл доходів був абсолютно однаковим, то крива Лоренца і бісектриса збіглися б і розрив зникнув би, тобто була б лише пряма *OE*.

Що більше крива Лоренца відхиляється від прямої *OE*, то вищий ступінь диференціації грошових доходів населення. Виходячи з цього, можна сказати, що нерівність доходів характеризується ступенем

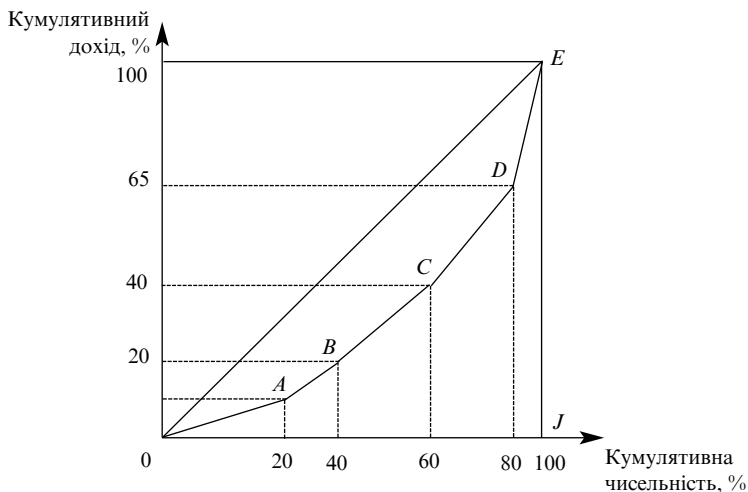


Рис. 25. Крива Лоренца

відхилення кривої Лоренца від бісектриси кута координат. Це відхилення можна виміряти через відношення площі фігури між кривою Лоренца і прямою OE до площі всього трикутника OJE . Так обчислюється показник, який у літературі дістав назву коефіцієнта концентрації доходів, або коефіцієнта Джині, який ще називають індек-

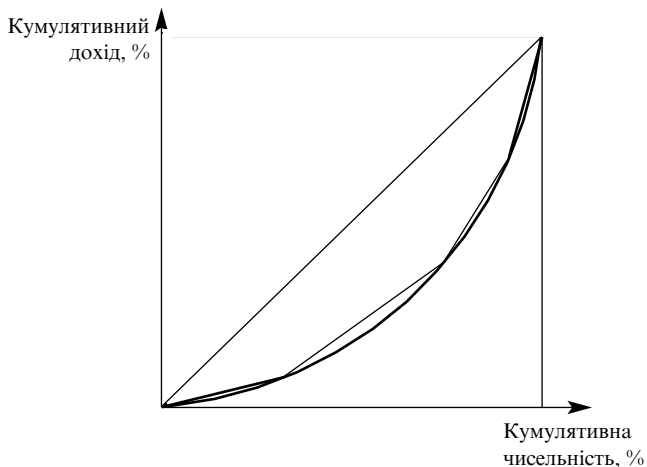


Рис. 26. Крива Лоренца у разі більшого угруповання населення

сом концентрації доходів. *Коефіцієнт Джині* показує характер розподілу всієї суми доходів населення між окремими групами. За рівномірного розподілу доходів у суспільстві коефіцієнт Джині дорівнює 0, що вищий ступінь поляризації суспільства за рівнем доходів, то ближчий цей коефіцієнт до 1.

Коефіцієнт Джині G обчислюється за формулою

$$G = \frac{S_{OABCDE}}{S_{OEJ}} .$$

Значення коефіцієнта залежить від того, наскільки дрібні групи населення аналізують дослідники. В ідеалі крива Лоренца повинна насправді мати вигляд кривої, а не ламаної лінії (рис. 26). Коефіцієнт Джині в Україні у 1997 р. становив 0,71–0,74, тоді як у Швеції — 0,304, США — 0,466. Як бачимо, соціальне розшарування в Україні досягло критичного рівня. Щоб зменшити соціальну напругу в суспільстві, необхідно змінити ситуацію з прожитковим мінімумом як основним елементом соціальної гарантії.

Питання про оптимізацію розподілу доходів має важливе теоретичне і практичне значення. Його розв'язання сприятиме найкращому задоволенню потреб населення, стимулюватиме розвиток виробництва.

Прожитковий мінімум

Важливим показником рівня життя населення є прожитковий мінімум, до якого належать витрати на продукти харчування з розрахунку мінімальних розмірів їх вживання, витрати на непродовольчі товари і послуги, а також податки й обов'язкові платежі, виходячи із структури витрат на них у 10 % найменш забезпечених сімей.

Прожитковий мінімум — це рівень доходу, що забезпечує придбання мінімального набору матеріальних благ і послуг, які задовольняють основні потреби людини у продуктах харчування, непродовольчих товарах і послугах. Розрахунок прожиткового мінімуму ґрунтується на даних обстеження бюджетів сімей з різним рівнем середнього доходу на душу населення. Ці показники оцінювались, виходячи з динаміки споживчих цін і структури фактичних витрат на придбання відповідних наборів товарів і послуг у середньому на сім'ю. Прожитковий фізіологічний мінімум характеризує мінімально допустимі межі споживання найважливіших матеріальних благ і послуг (продукти харчування, предме-

ти санітарії та гігієни, ліки, житлово-комунальні послуги). Споживання населенням основних продуктів харчування визначається з урахуванням прямого і непрямого їх споживання всіма верствами населення. **Споживчий кошук** — це фіксований набір товарів і послуг, необхідних для задоволення нормальних потреб середньостатистичної сім'ї, що забезпечував би її нормальну життєдіяльність. Верховна Рада України ухвалила Закон України “Про встановлення прожиткового мінімуму на 2001 рік”. Згідно з ним розмір прожиткового мінімуму при розрахунку на одну людину у 2000 р. становив 270 грн щомісяця, у 2001 р. його розмір збільшено до 311 грн. Встановлені також розміри прожиткового мінімуму для основних соціальних груп населення країни. Для дітей віком до 6 років прожитковий мінімум у 2000 р. становив 240 грн, у 2001 р. — 276 грн; для дітей від 6 до 18 років — відповідно 297 грн і 342 грн; для працездатних громадян — 287 грн і 331 грн; для тих, хто втратив працездатність, — 216 грн і 248 грн 80 коп. У структурі прожиткового мінімуму на 2001 р. 50 % припадає на продукти харчування, приблизно 26 % — на промислові товари і близько 20 % — витрати на послуги.

У бідних країнах світу у витратній частині бюджету сімей після виплати податків і внесків на соціальне страхування найбільшу частку становлять витрати на харчування. Залежно від економічного рівня країни ця частка може істотно відрізнитися (наприклад, у Німеччині — близько 20 %, в Україні — близько 65 %). Населення, грошові доходи якого нижчі за прожитковий мінімум, можна вважати бідним. Прожитковий мінімум, на відміну від біологічного мінімуму, динамічніший. Він змінюється відповідно до соціально-економічного розвитку суспільства. Але світова практика показує, що поріг бідності значно підвищується через зростання цін (інфляцію), що не означає збільшення рівня споживання і підвищення рівня життя людей. Здійснення у цивілізованій державі політики соціального захисту певних груп населення сприяє пом'якшенню і вирішенню проблем бідності.

Бідність є однією з найважливіших характеристик нерівності у розподілі доходів. Рівень бідності виступає інформативним показником соціально-економічного розвитку країни. Зазвичай бідність визначають як стан, за якого економічних ресурсів не вистачає для забезпечення певного стандарту (нормального рівня) життєдіяльності. Офіційний рівень бідності фіксується законодавчо. Чинники і структуру бідності наведено на рис. 27.

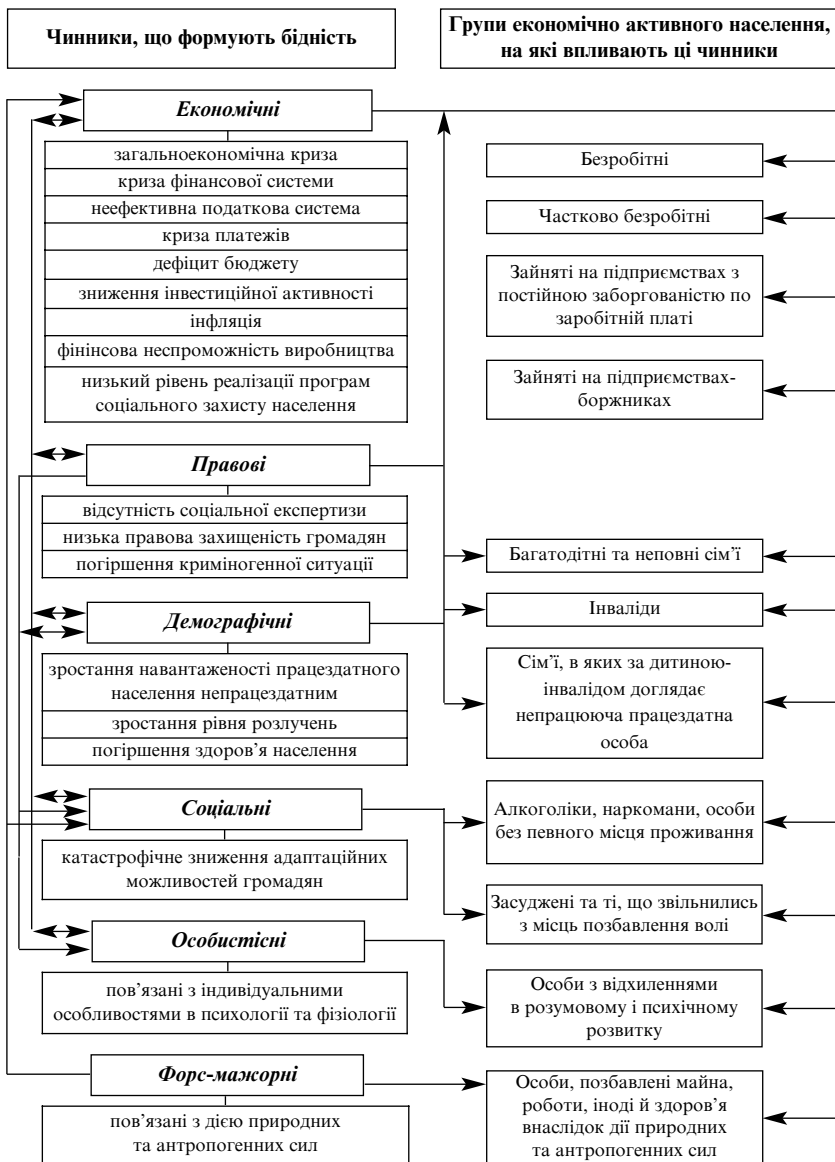


Рис. 27. Класифікація чинників, що формують бідність, та групи населення, на які впливають ці чинники

Соціальний захист населення

Соціальний захист населення включає заходи, спрямовані на захист громадян країни від економічної та соціальної деградації не тільки через безробіття, а й у разі втрати або різкого скорочення доходів у результаті захворювань, виробничої травми, інвалідності, похилого віку тощо. Витрати на соціальний захист населення, звичайно, залежать від можливостей економіки. В країнах з розвинутою ринковою економікою склалася потрібна система фінансування соціальних програм, суб'єктами якої є держава, роботодавці й одержувачі соціальних виплат.

Соціальний захист — це державна підтримка тих верств населення, які можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів, з метою забезпечення відповідного життєвого рівня, тобто заходи, що включають подання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим громадянам (найуразливішим верствам населення), а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення; комплекс законодавчо закріплених гарантій, що протидіють дестабілізуючим життєвим чинникам (інфляції, спаду виробництва, економічній кризі, безробіттю тощо).

Система соціальних гарантій передбачає надання соціально важливих благ і послуг громадянам без урахування їх трудового внеску і визначення потреби (безплатні освіта, лікування тощо). Мінімальний рівень цих гарантій залежить від конкретних історичних умов, а також можливостей суспільства. До соціальних гарантій належать також соціальні пільги, тобто соціальні гарантії окремим категоріям населення. Ця форма соціального захисту також характеризується універсальністю надання соціальних благ і послуг у межах певної соціально-демографічної групи населення (ветерани війни, інваліди та ін.) і забезпеченням за рахунок податкової бюджетної системи держави.

У структурі системи соціального захисту населення можна виокремити такі основні елементи: пенсійне страхування, страхування у зв'язку з хворобою, страхування у зв'язку з травмою на роботі, страхування у зв'язку з професійними захворюваннями, страхування у зв'язку з втратою годувальника, страхування безробіття, захист материнства, гарантія мінімального доходу, соціальна допомога. Звичайно, всі ці елементи охоплені соціальною політикою держави та державним фінансуванням різною мірою. Соціальну політику держави слід будувати на трьох рівнях з урахуванням економічного становища в країні, джерел фінансування і можливостей регіонів.

Перший рівень соціальної політики держави — соціальна допомога, яка гарантує громадянам прожитковий мінімум і можливість психофізичного виживання. *Другий рівень* — соціальне забезпечення, що гарантує нормальний рівень існування людини (відшкодування втрат регулярного доходу, компенсація додаткових витрат у зв'язку з інфляцією, запобігання причинам, що призводять до втрати регулярного прибутку, тощо). *Третій рівень* — соціальні послуги, які забезпечують трудову активність, участь у громадському житті (програми професійної перекваліфікації, створення додаткових робочих місць тощо). Такий підхід передбачає зміну соціальних функцій держави. З одного боку, вона повинна створювати умови для того, щоб населення було здатне власними силами вирішувати більшість соціальних проблем, з іншого — подавати певну допомогу громадянам та їх родинам, якщо вони з різних причин не можуть власними силами підтримувати необхідний мінімальний життєвий рівень. Це потребує нових підходів до соціального захисту населення. Слід враховувати, що економіка соціального захисту ще недостатньо ефективна навіть у високорозвинених країнах. Що стосується України, то в ній економіка соціального захисту населення перебуває на початковій стадії розвитку. Невідкладними заходами з реформування системи соціального захисту є впровадження механізмів адресної допомоги найнезахищенішим верствам населення з одночасною поступовою ліквідацією практики подання її через дотації та пільги всім категоріям населення незалежно від рівня їх доходів.

Контрольні питання

1. У чому полягає мета державного розподілу і перерозподілу ринкових доходів?
2. Що таке дефлятор і для чого він використовується?
3. Які складові валового внутрішнього продукту?
4. Як розраховується національний дохід?
5. Що слід розуміти під терміном “межа малозабезпеченості”?
6. Чим відрізняються бідність і зубожіння?
7. Яка основна функція межі малозабезпеченості?
8. Для чого розраховується коефіцієнт Джині і що він характеризує?
9. Назвіть та охарактеризуйте основні форми соціального страхування.

4.3. Економічне зростання та його чинники. Економічні цикли

1. Економічне зростання: темпи і типи.
2. Чинники економічного зростання.
3. Економічні цикли: стадії і причини.
4. Ефективність суспільної праці та політика макроекономічної стабілізації економіки України.

Темпи економічного зростання

Аналіз економічного зростання становить основну проблему оцінки ефективності будь-якої системи господарювання. І це цілком зрозуміло: темпи і рівень економічного зростання свідчать про можливість суспільства з освоєння досягнень науково-технічного прогресу, використання господарського потенціалу. Економічне зростання характеризує великі економічні системи, наприклад господарство країни, групи країн, тобто належить здебільшого до макrorівня. Основними показниками є валовий внутрішній продукт, національний дохід, зайнятість, суспільний капітал тощо, які характеризують абсолютні результати господарської діяльності макроекономічних об'єктів. Такі показники також необхідні для порівняльного аналізу макроекономічних об'єктів, що мають різні якісні характеристики, наприклад, національних економік, які перебувають на різних рівнях розвитку.

Економічне зростання — це регулярне, стійке розширення масштабів діяльності певної господарської системи, яке виявляється у збільшенні розмірів використаної праці і виробленого продукту — товарів і послуг. При розгляді економічного зростання основною стає проблема кількісного та якісного розвитку виробництва і поліпшення його структури.

Економічне зростання визначається двома взаємозв'язаними способами: як збільшення обсягу реального ВВП протягом певного часу або як збільшення за той самий період обсягу реального ВВП на душу населення. Важливими є обидва способи. Наприклад, якщо є потреба визначити воєнно-політичний потенціал, тоді прийнятніший перший спосіб. Але при зіставленні життєвого рівня населення в окремих країнах і регіонах перевага надається другому способу.

Будь-яким із цих способів економічне зростання вимірюється річними темпами зростання у відсотках.

У I кварталі 2002 р. валовий внутрішній продукт України збільшився порівняно з відповідним періодом минулого року на 3,8 %, що свідчить про існування тенденції до прискорення економічного зростання, яка склалася протягом січня–лютого (рис. 28).

Найвищі темпи приросту валової доданої вартості досягнуті у торгівлі та сфері послуг з ремонту автомобілів і побутових товарів (20,3 %), сільському господарстві (10,7 %). Подолано спад виробництва доданої вартості у добувній промисловості і на транспорті, проте він посилюється у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (з 0,7 % за січень–лютий до 1,8 % за січень–березень).

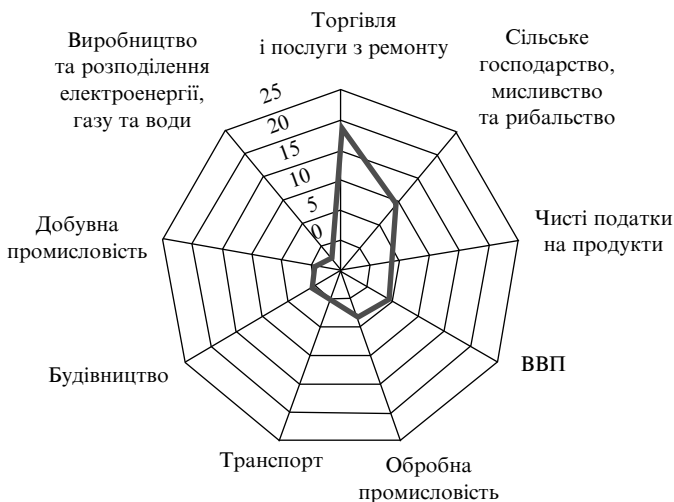


Рис. 28. Приріст валового внутрішнього продукту в Україні та його складових у I кварталі 2002 р. (у % до відповідного періоду 2001 р.)

Чинники економічного зростання

Важливою складовою наукового аналізу суті політичної економії, дослідження становлення, трансформації та результатів розвитку господарських систем виступає пізнання економічного зростання, зокрема його чинників.

Чинники, що визначають темпи та якість економічного зростання, доцільно поділити на такі групи:

- *інноваційні*, що визначають оновлення технологій і продукції, використання інноваційного потенціалу країни, вибір пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу;
- *інвестиційні*, пов'язані з інвестиційною активністю, ефективністю капітальних вкладень, оновленням основних виробничих фондів та їх використанням, ресурсними обмеженнями з боку інвестиційного комплексу, а також із структурною мобільністю економіки, її спроможністю реагувати на зміни в обсягах і структурі суспільних потреб у поточному і майбутніх періодах.

Із становленням машинного типу виробництва провідну роль у забезпеченні економічного зростання почали відігравати *інтенсивні* чинники, серед яких основними є підвищення продуктивності праці і фондодідачі, зменшення матеріаломісткості. Екстенсивні чинники — розширення експлуатації найманої праці за відносно незмінної технічної бази виробництва в основному пішли у минуле. Втім, у реальному житті перевага віддається якомусь одному інтенсивному чиннику (наприклад, зростанню продуктивності праці) за одночасного зменшення ролі інших. Тому ефективність виробництва у той або інший період завжди визначається конкретним поєднанням зазначених чинників.

У XVIII — середині XIX ст. переважав капіталомісткий шлях розвитку виробництва. Економічне зростання відбувалося за рахунок збільшення виробництва засобів виробництва, переміщення основних капіталовитрат (надлишків виробництва) від живої до уречевленої праці і відносного зниження частки витрат живої праці, збільшення частки основного капіталу на одного робітника, інакше кажучи, за рахунок підвищення органічної будови капіталу. Характер економічного зростання почав змінюватися у наступний період, коли відбувся перехід до масового виробництва, заснованого на конвеєрних лініях, широкому поширенні стандартизації компонентів і матеріалів. За такого технологічного способу виробництва, заснованого на спеціалізації вже не так працівників, як самих засобів праці, машин, склалась і певна соціально-економічна мотивація праці людей. Основу економічного зростання становили своєрідна технологізація мотивів трудової діяльності, цілковита і всебічна залежність робочої сили, людини від засобів праці.

Здатність економіки повністю реалізувати свій виробничий потенціал обмежується чинниками попиту і розподілу. Це означає, що приріст виробничого потенціалу реалізується тоді, коли сукупні видатки збільшуються темпами, достатніми для підтримання повної зайнятості, і коли додаткові ресурси ефективно використовуються для того, щоб забезпечити максимально можливе збільшення випуску продукції та послуг.

До чинників, які можуть призвести до уповільнення економічного зростання, належать окремі законодавчі акти про соціальні питання, безпеку праці, охорону навколишнього середовища тощо. Серед інших чинників, що негативно впливають на економічне зростання, можна назвати недобросовісне ставлення до праці і господарську злочинність, припинення роботи під час трудових конфліктів, несприятливі погодні умови, що знижують ефективність сільськогосподарського виробництва.

Аналіз господарської практики показує, що економічне зростання у країнах з розвинутою ринковою економікою відбувається не так за рахунок збільшення витрат праці, як внаслідок підвищення її продуктивності. Це підвищення досягається завдяки чинникам, пов'язаним передусім із науково-технічним прогресом.

Основні типи економічного зростання

Економічне зростання виявляється в конкретній динаміці — кількісному збільшенні та якісному вдосконаленні суспільного продукту і факторів його виробництва. Розрізняють два *основні типи* економічного зростання — інтенсивний та екстенсивний — залежно від того, за рахунок чого досягається розширене відтворення.

Кожен з типів економічного зростання на практиці не існує в чистому вигляді, а поєднується один з одним у певній комбінації. Тому в реальному житті існують *переважно екстенсивний* або *переважно інтенсивний* тип економічного зростання. Збільшення ролі і частки інтенсивного типу економічного зростання називається *інтенсифікацією економіки*. При цьому відбуваються якісні зміни у відносинах суспільства і природи, гострішою стає проблема охорони природи як особливої сфери діяльності суспільства. За умов сучасної НТР проблеми охорони навколишнього природного середовища, екологічні проблеми перетворилися на глобальні.

Дію інтенсивних чинників економічного зростання, що виявилася за умов фабричного виробництва, посилила науково-технічна ре-

волюція другої половини ХХ ст. Самозростання капіталу відбувалося не за рахунок додаткових матеріальних і людських ресурсів, а на основі зростання продуктивності праці.

Переважаючий інтенсивний тип економічного зростання характеризується безперервними якісними вдосконаленнями всіх факторів виробництва, внаслідок чого сукупний економічний ефект виникає від їх комплексного застосування. Основними джерелами інтенсивного економічного зростання є, по-перше, підвищення ефективності живої праці, її продуктивності; по-друге, підвищення ефективності уречевленої праці на основі зростання віддачі функціонуючої техніки, технології, засобів праці загалом, їх принципового оновлення та зниження витрат предметів праці на одиницю виробленого продукту.

Інтенсивне економічне зростання неможливе без науки, яка вже сьогодні в країнах з розвинутою ринковою економікою перетворилася на вирішальний чинник економічного розвитку. Зростання продуктивності суспільної праці на 60–70 % забезпечується тут прогресом науки і технологічним впровадженням її результатів, що змінило не тільки технологічну базу промисловості (поява швидкодіючих комп'ютерів, роботів), а й структуру виробничих фондів у сфері виробництва. Наука, технологічний процес значно вплинули на сферу безпосереднього споживання, змінивши структуру кінцевого попиту.

Переважаючий екстенсивний тип економічного зростання характеризується кількісним нарощуванням факторів виробництва при збереженні існуючих технологій.

Усі чинники економічного зростання мають свої особливості, пов'язані із взаємодією держави і підприємництва. Підприємницькі інноваційні рішення мають поєднуватись з державним регулюванням економіки, розробкою загальної стратегії соціально-економічного розвитку, формуванням певних пріоритетів у науково-технічній, структурній і соціальній політиці.

Науково-технічна революція та її роль в економічному зростанні

Поступальний розвиток суспільного виробництва заснований на прогресі науки і техніки.

Наука — це особливий вид людської діяльності, спрямованої на виробництво нових знань про природу, суспільство та мислення. Під

технікою розуміють сукупність засобів праці, що використовуються у виробничих цілях і для задоволення особистих потреб людини. Нові знання матеріалізуються в нових засобах праці, задоволення одних потреб породжує інші. З'являються нові ідеї та розробки, створюються досконаліші техніка, технології та предмети споживання.

Наука нині перетворилася на безпосередньо продуктивну силу. Вона є загальним духовним продуктом суспільного розвитку, загальним інтелектом, суспільним знанням. З точки зору економічної ефективності виробництва така роль науки означає появу нового джерела економічного зростання, яке за значенням значно перевищує традиційні чинники, справляючи при цьому революціонізований вплив на всі інші елементи системи продуктивних сил.

Важливою ознакою сучасної науково-технічної революції є фундаментальні зміни у техніці — поява штучно створених засобів праці, які посідають проміжне місце у взаємодії людини і природи. Отримуючи імпульс від розвитку науки, зокрема від відкриття нових властивостей матерії, розробки нової техніки, конструкційних матеріалів, джерел енергії тощо, техніка стає проміжною ланкою на шляху до здійснення НТР і в свою чергу дає науці нові стимули до розвитку.

Характерною ознакою НТР є докорінні перетворення основної продуктивної сили — людини. Вони передбачають радикальну зміну праці, гармонійне поєднання розумових, фізичних, психічних зусиль людини, за якого особистість матеріально та духовно збагачується. Така людина зможе інтегрувати окремі елементи продуктивних сил у нову системну якість, що приведе до появи нового чинника їх зростання, створить нове джерело виробництва і сприятиме примноженню багатства.

Економічний цикл і його фази

Загальна економічна рівновага — це певною мірою абстракція, ідеал економіки. В реальній дійсності відбуваються її порушення, тому розвиток економіки має циклічний характер. Циклічні коливання в економіці були відомі давно, але до початку XIX ст. вони мали здебільшого сезонний характер, що було зумовлено переважанням сільського господарства й особливостями сільськогосподарського виробництва, відсутністю сформованого суспільного характеру виробництва у кожній окремій країні, навіть у країні з розвинутою ринковою економікою.

Економічний цикл — це сукупність постійних фаз національної економіки — розширення та скорочення обсягів виробництва. Його ще називають циклом ділової активності або кон'юнктурним циклом.

Економічний цикл являє собою чергування піднесення і спаду рівня ринкової активності протягом кількох років. Економічні цикли можуть відрізнятися один від одного за тривалістю й інтенсивністю, але всі вони мають одні й ті самі фази.

Серед економічних криз — торговельних, валютно-фінансових, грошових, галузевих, структурних, регіональних — циклічні спади посідають особливе місце не лише через їх регулярність, а й тому, що у них у концентрованому вигляді відображаються суперечності економічної системи. Тільки в ХХ ст. у країнах з розвинутою ринковою економікою відбулося 14 циклічних криз.

Існує багато концепцій, за допомогою яких описують кризи та їх циклічність. У другій половині ХІХ ст. англієць В. Девонс пояснював циклічність появою плям на Сонці, а американець Г. Мур надавав перевагу ритмові руху Венери (“Економічні цикли, закони і причини їх виникнення”, 1914). Французький економіст А. Афтalion причиною криз вважав нерівномірність механічного прогресу, його співвітчизник С. Сисмонді — недостатнє споживання населення, а український учений М. Туган-Барановський — диспропорційність між галузями. К. Маркс обґрунтував системний підхід до вивчення циклічних криз. На його думку, криза лише на перший погляд має галузевий характер (досить рідкісні випадки, коли спад охоплює буквально всі сфери економіки і всі підгалузі промисловості), насправді ж це загальноекономічне, загальногосподарське явище, причини якого можуть бути найрізноманітнішими, але справжня причина полягає у специфічній суті виробничих відносин і суперечностей ринкової системи.

Ритмічні рухи, що відбуваються в економіці, залежать від багатьох причин і можуть значно відрізнятися один від одного за тривалістю й інтенсивністю. Наприклад, “Велика депресія” 30-х років ХХ ст. на Заході підірвала економічну активність на ціле десятиріччя. Тоді як до і після неї спад ділової активності був менш глибоким і тривалим. Тому в економічній науці говорять більше про економічні коливання, а не про цикли, бо цикли, на відміну від коливань, характеризуються регулярністю.

Механізм економічних коливань

Економічний цикл аналізується за всіма параметрами господарського механізму, відбувається пошук можливостей пом'якшити циклічні коливання і наслідки кризи. Такий аналіз дає змогу обґрунтувати шляхи виходу з кризи. Рух виробництва від початку однієї економічної кризи до початку іншої утворює цикл. Так, за період з 1825 р. до кінця 90-х років ХХ ст. відбулося 23 цикли, кожен з яких унікальний. Але водночас усі цикли характеризують певні загальні ознаки, передусім однакова послідовність у зміні фаз циклу. На різних етапах економічного розвитку світового господарства і за різних конкретних умов відтворення цикл і його фази виявляються порізному. Близька до ідеальної картина циклу виглядає так (рис. 29):

Піднесення Криза Депресія Пожвавлення Піднесення Криза Депресія

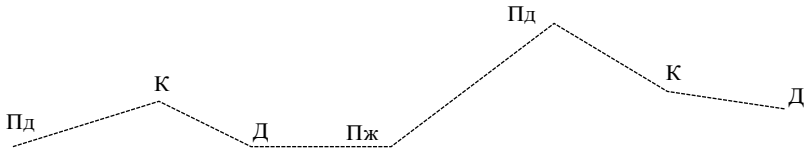


Рис. 29. Рух промислового виробництва

Криза — основна фаза циклу. Її економічна функція в кінцевому підсумку зводиться до тимчасового, на якийсь період, досягнення пропорційності між окремими ланками ринкової економіки (виробництвом і споживанням, виробництвом і обігом). Кризи характеризуються значним загостренням труднощів збуту продукції, зростають запаси нереалізованої продукції. Скорочуються портфелі замовлень на устаткування і будівництво. Спостерігається масове банкрутство торговельних і промислових фірм. Розладжується фінансово-кредитна система. Зростає попит на позичковий капітал, а пропозиція його різко скорочується; підвищується норма позичкового процента. Банкрутують дрібні і середні банки, масштаби товарообміну різко скорочуються, що призводить до великого спаду виробництва; поступово криза охоплює всі сфери економіки, спричиняє скорочення виробництва загалом.

Депресію, застій справедливо порівнюють з післяшоковою ситуацією. Під час депресії виробництво не розширюється, товарні запаса-

си поступово зменшуються, частину з них знищують, а частину реалізують за зниженими цінами. Рух капіталу млявий і нечіткий. Під час депресії поступово формуються умови поживлення господарської активності. Цьому сприяють поступове відновлення розірваних кризою господарських зв'язків, переливання капіталу до перспективніших сфер застосування, а головне — оновлення основного капіталу. Зв'язок депресії з кризою полягає передусім у відновленні основного капіталу, але вже на новому, вищому технічному рівні. Тому у наступному циклі економіка досягає вищої точки піднесення (рис. 29).

Пожавлення — наступна фаза циклу, яка відрізняється тим, що тут уперше після початку кризового падіння відбувається розширення попиту на засоби виробництва та робочу силу, відновлюється економічне зростання, збільшується заробітна плата. Оновлення основного капіталу є вирішальним чинником переходу від депресії до поживлення. Розвиток виробництва супроводжується залученням працівників у виробництво. Починає зростати попит на предмети споживання, що стимулює розширення виробництва на підприємствах. Фаза поживлення переходить у фазу піднесення.

Піднесення — це збільшення обсягів виробництва, підвищення продуктивності праці, зростання добробуту, при цьому економіка виходить на рівень, який перевершує всі попередні. Конкуренція на цій фазі гранично загострюється, виробництво розширюється відповідно до зростаючого попиту. Торгівля досить інтенсивна, прискорюється оборот капіталу, збільшується пропозиція вільного грошового капіталу. Розширюється попит на кредити, підвищується норма процента. Прибутки зростають, підвищуються курси акцій та інших цінних паперів, торгівля якими набуває значних розмірів. Особливо великих розмірів досягають кредитно-фінансові операції, а також операції на біржах.

Збалансоване й оптимальне економічне зростання

Ринковий механізм сприяє встановленню рівноваги між попитом і пропозицією на всіх рівнях, включаючи ринок робочої сили, а також досягненню оптимального функціонування економічної системи загалом. Сучасна політична економія виходить з того, що економічне зростання можна зрештою вимірювати лише тим, наскільки

повно задовольняються потреби членів суспільства, виходячи з ресурсів, що є в його розпорядженні. Коли в економіці досягається ринкова рівновага (між сукупним попитом і сукупною пропозицією), то у межах своїх доходів кожен споживач максимізує користність. У результаті структура виробництва пристосовується до структури потреб, і економічне зростання у цьому разі є оптимальним (збалансованим). Будь-яке відхилення від ринкової рівноваги, а тим більше неврівноважений стан економіки, означає, що цінові сигнали подаються у перекрученому вигляді, ресурси суспільства використовуються з відхиленням від рівнодіючих потреб його членів, економічне зростання не є оптимальним (рис. 30).

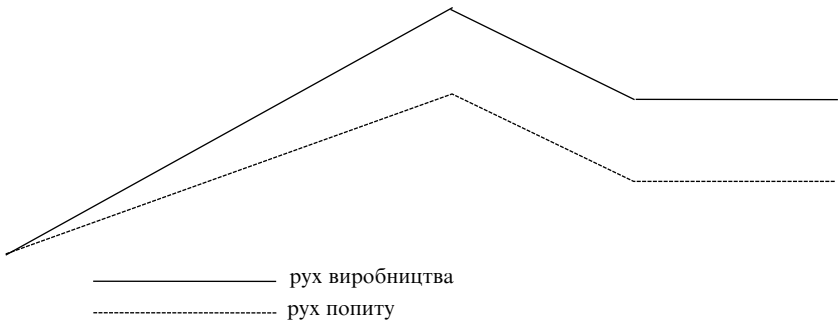


Рис. 30. Встановлення рівноваги між попитом і пропозицією

Український економіст М. Туган-Барановський дослідив різні підходи до пояснення циклічного характеру економічного розвитку і дійшов висновку, що перешкодою для безперервного кумулятивного розвитку виробництва є не так зовнішні чинники, як внутрішні властивості економічної системи, що визначаються циклічною закономірністю відтворення основного капіталу. Ці погляди були викладені у його монографії “Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя” (1894), що була перекладена німецькою (1901) і французькою мовами, а пізніше — іншими мовами, включаючи японську. Відомий учений Е. Хансен називав її віхою в розвитку економічного аналізу, джерелом нового напрямку економічної думки. Теорія циклу М. Туган-Барановського пояснювала цикл особливостями інвестування, але залишалося питання про його напрями та в які види основного капіталу спрямовується це інвестування.

В економічному житті суспільства явище заощадження досить тісно пов'язано з явищем інвестування. Заощадження є основою інвестицій. Загальний обсяг вироблених товарів називають реальними інвестиціями, або інвестиційним попитом. Дж. Кейнс довів, що заощадження та інвестиції завжди однакові, оскільки фактичні заощадження та інвестиції дорівнюють різниці між доходами і споживанням. Безперечно, інвестиції позитивно впливають на економічне зростання.

“Довгі хвилі” М. Кондратьєва

Довгострокові циклічні коливання в економіці були виявлені вченими-економістами ще у другій половині XIX ст. Англійський економіст В. Джевонс у 1879 р. опублікував статистичний аналіз, в якому обґрунтував наявність поряд із середніми і короткостроковими циклами довготривалих коливань ділової активності. Створення наукової теорії “довгих хвиль” пов'язане з ім'ям видатного російського вченого М. Кондратьєва, який на початку 20-х років XX ст. опублікував ряд важливих теоретичних досліджень з цієї проблеми.

М. Кондратьєв — учень і продовжувач наукової традиції М. Туган-Барановського. Він проаналізував кілька довгострокових динамічних рядів економічних показників Франції, Англії, США, Німеччини і виявив наявність довгого циклу економічної кон'юнктури. Вивчення статистичних даних також дало змогу дійти висновку, що середня тривалість такого циклу становить 54 роки. М. Кондратьєв, з'ясовуючи причини встановлених закономірностей, помітив, що “довгі хвилі” виникають не від дії чинників економічного розвитку, які визнавались основними того часу. Учений встановив, що протягом близько двох десятиріч, які передують підйому хвилі довгого циклу, спостерігається пожвавлення в царині технічних винаходів, а початок підйому збігається з широким застосуванням винаходів у промисловості. Зокрема, в період з кінця XVIII до 20-х років XX ст. (140 років) М. Кондратьєв визначив три “довгі цикли”, але відомо, що циклічних криз було більше (табл. 17).

Теорія “довгих хвиль” Кондратьєва, що ввійшла у світову економічну літературу як видатне відкриття XX ст., вплинула на подальший розвиток цього напрямку теоретичної думки, але доля її автора, репресованого у роки сталінщини, була трагічною. Найважливішою в теорії “довгих хвиль” є проблема їх наукового обґрунтування. М. Кондратьєв дійшов висновку про існування великих циклів, ви-

Основні циклічні кризи ХХ ст.

Роки падіння, кризи	Глибина падіння промислового виробництва, %	Тривалість, міс	Роки падіння, кризи	Глибина падіння промислового виробництва, %	Тривалість, міс
1900–1903	2,0	12	1957–1958	4,1	15
1907–1908	6,4	12	1960–1961	4,7	10
1913–1914	11,5	16	1970–1971	2,6	8
1920–1921	16,4	14	1974–1975	10,7	9
1929–1933	46,0	37	1980–1982	7,2	33
1937–1938	10,8	9	1990–1992	1,9	10
1948–1949	5,8	9	1997–1999	2,7	17

окремивши один поточний і два великі цикли, що відбувались, а в їх межах — хвилі підвищення і зниження:

- I цикл: хвиля підвищення — з кінця 80-х років XVII ст. до 1810–1817 рр.,
хвиля зниження — з 1810–1817 рр. до 1844–1851 рр.;
- II цикл: хвиля підвищення — з 1844–1855 рр. до 1870–1875 рр.,
хвиля зниження — з 1870–1875 рр. до 1890–1896 рр.;
- III цикл: хвиля підвищення — з 1891–1896 рр. до 1914–1920 рр.,
можлива хвиля зниження III циклу — з 1914–1920 рр.

Думка вчених з цього питання неоднозначна, дехто виходив з того, що довготривалі цикли відбувалися під впливом зовнішніх чинників розвитку. В. Джевонс, наприклад, пов'язував формування довготривалих циклів і економічних криз з періодичністю зміни плям на Сонці та їх впливом на сільськогосподарське виробництво, а вже через це — на чергування фаз у підприємницькій діяльності. Окремі вчені вважали, що довготривалі цикли зумовлені внутрішніми чинниками економічного зростання і безпосередньо пов'язані з циклічністю в розвитку виробничих сил суспільства, насамперед з їх найреволюційнішою частиною — засобами праці.

Близька до теорії М. Кондратьєва позиція Й. Шумпетера, який вважав, що основну роль у механізмі довгих циклів відіграють хвилі технічних нововведень і відповідні зміни інноваційної активності підприємців. Матеріальною основою “довгих хвиль” є структурне оновлення технологічного способу виробництва.

Продуктивність праці та чинники її підвищення

Розглянуті чинники економічного зростання є результатом функціонування праці, адже жива праця є вирішальним чинником утворення вартості. Джерелами споживної вартості є праця і природа. Економічне зростання без живої праці практично неможливе, але залежно від наукової та технічної озброєності праця може бути більш або менш продуктивною.

Для визначення результатів застосування у виробництві праці важливого значення набув узагальнюючий показник ефективності використання всієї праці, застосовуваної у виробництві, — живої й уречевленої. Витратами живої та уречевленої праці виступають поточні витрати $c + v$, що належать до повної собівартості товарної продукції (c — вартість засобів виробництва; v — заробітна плата продуктивних працівників). Ефективність витрат праці на підприємстві можна розраховувати за формулою

$$E = \frac{m}{c + v},$$

де E — ефективність витрат праці; m — додана вартість.

Економічна ефективність — це раціональне й ефективне використання не лише якогось одного з факторів виробництва (наприклад, робочої сили), а всіх виробничих факторів (речові фактори виробництва, раціональне управління виробництвом тощо), що передусім залежить від їх оптимального розподілу. Економічну ефективність доцільно зіставляти із соціально-економічною оптимальністю, яка передбачає здійснення державою такої економічної політики стабілізації (за допомогою оподаткування кінцевих доходів, соціальних витрат, кредитно-грошової політики та ін.), яка б не гальмувала прагнення до праці, до підприємницької діяльності тощо, з одного боку, і не викликала бажання прожити лише за рахунок соціальних витрат держави — з іншого.

Соціальний ефект полягає насамперед у тому, що витрати праці сприяють підвищенню її результативності у виробництві через всебічний розвиток особи, підвищення рівня знань і культури, зміцнення здоров'я, збільшення вільного часу тощо. Витрати праці в наукових установах, закладах освіти й медицини сприяють впровадженню нової техніки у виробництво, поліпшенню його організації, підвищенню продуктивності праці.

Політика стабілізації

Політика стабілізації — це заходи держави, спрямовані на уникнення циклічних криз в економіці. Цю діяльність держави ще називають антициклічним регулюванням економіки. Існує два типи політики макроекономічної стабілізації: стримування та експансії, і залежно від умов, що склалися, держава здійснює ту або іншу політику стабілізації.

Політика стримування — це діяльність держави, яка спрямована на обмеження сукупного попиту і використовується, коли економіка країни перебуває на стадії піднесення. **Політика експансії** — це діяльність держави, що спрямована на розширення сукупного попиту і використовується, коли економіка країни перебуває на стадії депресії.

Основні інструменти політики макроекономічної стабілізації: регулювання фінансово-бюджетної системи і регулювання грошово-кредитної системи держави.

Регулювання фінансово-бюджетної системи передбачає застосування різноманітних способів розподілу ВВП на централізовані та децентралізовані фонди грошових ресурсів. Через розподільчу й контрольну функції фінанси активно впливають на процес суспільного відтворення, опосередковуючи, по-перше, створення фондів нагромадження та споживання і, по-друге, додержання пропорцій обігу натуральних і грошових ресурсів та їх раціональне використання для забезпечення економічного зростання економіки.

Фінансова система кожної країни має свою специфіку. Так, в Україні фінансову систему утворюють: державний і місцеві бюджети; фінанси підприємств усіх форм власності; централізовані державні та інші фонди; фондівий ринок. Основною ланкою фінансової системи і найважливішим комплексом засобів державного регулювання економічного зростання є державні фінанси. Через державні фінанси перерозподіляється значна частка ВВП: у Японії та Росії — близько 1/3, у Франції та Нідерландах — приблизно 1/2, у Швеції — понад 2/3. В Україні через державний бюджет перерозподіляється близько 30 % ВВП.

Регулювання грошово-кредитної системи — це політика оперативного і гнучкого доповнення бюджетної політики. Посилюється контроль держави над кредитною системою. Їй належить центральний банк, що має монопольне право емісії банкнот і регулювання грошового обігу. Крім того, в багатьох країнах держава безпосеред-

ньо володіє низкою інших банків і спеціалізованих кредитних установ (або здійснює прямий контроль над їх діяльністю). Тим самим забезпечується можливість використання кредитної системи для впливу на банківські операції підприємців і споживачів.

Найважливішим інструментом такого впливу є державне регулювання рівня банківського процента. Змінюючи відсоткову ставку, держава впливає на інвестиційний процес, курс акцій та інших цінних паперів. Така політика ґрунтується на принципах монетаризму і має переваги над фіскальною політикою. Негативний момент — ця політика непрямо впливає на комерційні банки з метою регулювання динаміки пропозиції грошей, а тому не може безпосередньо змусити їх зменшувати або збільшувати кредити.

Грошово-кредитна політика — це заходи держави у сфері грошового обігу та кредиту, спрямовані на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу. Здійснення державою продуманої грошово-кредитної політики передбачає розмежування її стратегічних і тактичних цілей. Стратегічна мета грошово-кредитної політики має бути підпорядкована загальним цілям соціально-економічної політики держави: стабілізації, а відтак, і зростанню сукупного обсягу виробництва і зайнятості та стримуванню цін.

Державне регулювання економічного зростання

Державне регулювання доповнює ринковий механізм, що в сукупності становить єдину систему макроекономічного регулювання господарської системи та підприємництва. Розвинена ринкова економіка не означає “абсолютної свободи” і “вільної гри” економічних сил, що спрямовуються “невидимою рукою” саморегульованої конкуренції. Необмежена економічна свобода існувала лише на ранніх ступенях розвитку товарного виробництва і формування ринкових відносин. Для сучасних умов характерні переплетення та поєднання ринкових і державних методів регулювання. Кожен з цих методів має свою сферу застосування і відповідає певним інтересам суб’єктів власності та господарювання. Проте вони подібні в тому, що за допомогою цих методів держава і ринок приводять у відповідність часткові плановірності, властиві окремим господарським одиницям. Світовий досвід свідчить насамперед про те, що без активної

регулюючої ролі держави не може бути ефективною, соціально орієнтованою ринковою економікою. Практично немає жодної країни з високорозвиненою економікою, де б держава усунулась від регулювання ключових соціально-економічних процесів. Держава завжди виконувала класичні економічні функції. Вона законодавчо запроваджувала “загальні правила гри”, тобто систему нормативних актів, що регулюють діяльність суб’єктів ринку, в тому числі таких інститутів, як комерційні банки, акціонерні товариства тощо. В Україні ці тенденції набули певних пріоритетів (табл. 18).

Таблиця 18

Випуск і валова додана вартість за видами економічної діяльності в Україні у 2002 р. порівняно з 2001 р. (у %, у порівнянних цінах)

Вид економічної діяльності	Випуск товарів і надання послуг		Валова додана вартість	
	січень – травень	січень – червень	січень – травень	січень – червень
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	110,1	108,7	110,2	108,8
Добувна промисловість	99,3	99,9	99,2	99,8
Обробна промисловість	104,3	107,8	103,8	107,4
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	99,6	99,3	99,6	99,3
Будівництво	100,1	97,1	99,5	96,5
Оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	116,8	115,0	116,8	115,0
Транспорт	101,2	101,8	101,5	101,1
Освіта	101,5	101,2	101,5	101,1
Охорона здоров’я та соціальна допомога	98,7	98,7	98,8	98,8
Інші види економічної діяльності	99,9	98,8	98,8	98,8
Чисті податки на продукти	104,0	105,0	104,0	105,0
Валовий внутрішній продукт	–	–	103,8	104,3

Зростання ВВП на 4,3 % у січні–червні 2002 р. порівняно з відповідним періодом минулого року відбулося в основному за рахунок збільшення валової доданої вартості в оптовій і роздрібній торгівлі на 15,0 %, сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві — на 8,8 %, обробній промисловості — на 7,4 %.

За умов високорозвиненої ринкової економіки, яка характеризується наявністю великої кількості не лише малих і середніх підприємств, а й великих виробничих комплексів, про “вільну гру” економічних сил не може бути й мови. Щодо діалектики розвитку економіки країн Заходу та еволюції механізму її регулювання американський економіст П. Самуельсон зазначав, що, мабуть, Америка ХІХ ст. підійшла ближче за будь-яку іншу країну до стану *laissez-faire* (невтручання), який Карлейль назвав “анархія плюс констебль”. Результатом цього були ціле століття прискореного економічного розвитку та обстановка індивідуальної свободи. Однак це призвело також до періодичних економічних циклів, виснаження невідновлюваних природних ресурсів, до розшарування на бідних і багатих.

Особливості регулювання економічного зростання в Україні

У трансформаційних умовах розвитку державне регулювання економічного зростання в Україні здійснюється за допомогою інструментів фіскальної, бюджетної, податкової, грошово-кредитної, амортизаційної та інших напрямів державної економічної політики.

Інструментами *фіскальної політики* є державні закупівлі, що характеризують бюджетні видатки, і податки, які визначають бюджетні доходи. Державні закупівлі здійснюються через механізм державних замовлень, укладення контрактів, виробництво продукції (виконання робіт), надання послуг. Розрізняють стимулюючу фіскальну політику, спрямовану на стимулювання виробництва збільшенням обсягу державних закупівель, і стримуючу (рестриктивну), спрямовану на стримування виробництва зменшенням обсягу державних закупівель.

У межах *бюджетної політики* держава здійснює пряме фінансування установ сектору загального державного управління, фінансування інвестиційних програм, обслуговування державного боргу. Витрати державного бюджету здійснюються також у таких формах, як дотації, субсидії, субвенції. Бюджетна політика України постійно

перебуває в центрі уваги науковців, економістів, політиків, інших фахівців, що зумовлено її вагомим місцем серед інструментів економічної політики. У бюджетній політиці найяскравіше виявляються інтереси різних верств суспільства.

Державні фінанси істотно впливають на реальну економіку та її зростання, тому динаміка основних макроекономічних показників може виступати одним із критеріїв успішності того або іншого варіанта бюджетної політики. Можна виокремити такі кількісно вимірювані *критерії бюджетної політики* щодо економічного зростання: рівень нагромадження бюджетних доходів загалом, зокрема податків; обсяг і напрями видатків бюджету; розмір бюджетного дефіциту та швидкість зростання державного боргу; обсяг фінансових ресурсів, що відволікаються на обслуговування державного боргу; рівень монетаризації бюджетного дефіциту; динаміка ВВП; рівень безробіття; ступінь виконання законодавчих актів і порівняних до них нормативних документів щодо бюджету.

Одним з вагомих критеріїв бюджетної політики є законодавча база, формування якої в Україні відбувається нерівномірно, що зумовлено унікальністю трансформаційного періоду, який переживають постсоціалістичні країни.

Відповідно до чинного законодавства держава покликана фінансово підтримувати місцеве самоврядування, брати участь у формуванні доходів місцевих бюджетів, здійснювати контроль за законним, доцільним, економічним, ефективним витрачанням коштів і належним їх обміном. Вона повинна гарантувати органам місцевого самоврядування дохідну базу, достатню для забезпечення населення послугами на рівні мінімальних соціальних потреб.

Кошти державного бюджету повинні витрачатися лише на цілі та в межах, затверджених Законом України “Про державний бюджет України”. Видатки бюджетів усіх рівнів поділяють на поточні і видатки розвитку.

Поточні видатки — це видатки бюджетів з фінансування мережі підприємств, установ, організацій, які діють на початок бюджетного року, а також на фінансування заходів соціального захисту населення.

Видатки розвитку — це видатки бюджетів на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема фінансування капітальних вкладень; фінансування структурної перебудови галузей економіки; субвенції та інші видатки, пов’язані з економічними зростанням в Україні.

Податкова політика застосовується для поповнення державних фінансових ресурсів, а також для стимулювання економічного зростання, науково-технічного прогресу, здійснення структурних перетворень, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

Грошово-кредитна політика здійснюється з метою впливу на грошову пропозицію, для досягнення якої Національний банк України використовує такі основні інструменти: грошова емісія, операції з державними цінними паперами на відкритому ринку, зміна норми обов'язкових резервів, маніпулювання обліковою ставкою.

Амортизаційна політика досить важлива для регулювання сталого економічного зростання. Ефективним напрямом такої політики є механізм прискореної амортизації. Його запровадження дає змогу підприємствам прогресивних галузей економіки вже в перші роки експлуатації машин та устаткування окупити більшу частину їх вартості, нагромадити в амортизаційному фонді достатню кількість коштів для подальшого інвестування.

Контрольні питання

1. Які основні типи економічного зростання?
2. У чому виявляється інтенсифікація економіки в сучасних умовах господарювання?
3. Що спільного і відмінного у понять “економічне зростання” та “економічний розвиток”?
4. Розкрийте сутність економічного зростання. Які основні моделі економічного зростання?
5. У чому полягають особливості економічного зростання при трансформації економіки України до ринкової?
6. Які зміни відбуваються в економічному зростанні під впливом науково-технічної революції?
7. Які основні цикли і фази економічного розвитку?
8. Сутність економічної кризи.
9. Чим зумовлені нові тенденції політики макроекономічної стабілізації в Україні?
10. Які основні напрями державного регулювання економічного зростання в Україні?

4.4. Зайнятість і відтворення робочої сили

1. Сутність зайнятості.
2. Види і форми безробіття.
3. Сучасні проблеми зайнятості в Україні.

Зайнятість: сутність і форми

Зайнятість населення — це економічна категорія, яку розглядають з двох точок зору: зайнятість як економічне поняття і зайнятість як економічна проблема.

Зайнятість населення як економічне поняття — це діяльність громадян, що пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб і, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі. **Зайнятість населення як економічна проблема** — це співвідношення чисельності працездатного населення і зайнятого населення, яке характеризує ступінь використання трудових ресурсів суспільства і ситуацію на ринку праці. *Зайняте населення* — це громадяни, які працюють за наймом, виконуючи роботу протягом повного або неповного робочого дня, а також ті, хто має роботу, що оплачується, і це підтверджено відповідним договором, контрактом, узгодженим документом тощо. Зайняте населення є активною частиною трудових ресурсів, яка задіяна в суспільному виробництві. А зайнятість показує ступінь участі працездатного населення в народному господарстві.

Зайнятість населення забезпечується державою за допомогою здійснення активної соціально-економічної політики, спрямованої на задоволення його потреб у добровільному виборі виду діяльності, а також стимулювання створення нових робочих місць і розвитку підприємництва. Громадяни вільно обирають види діяльності, не заборонені законодавством. Примусове залучення до праці у будь-якій формі неприпустиме. Добровільна незайнятість громадян не є підставою для притягнення їх до адміністративної або кримінальної відповідальності.

Законом України “Про зайнятість населення” від 1 березня 1991 р. № 803-ХІІ (із змін. і доп.) (ст. 1) передбачено, що в Україні до зайнятого населення належать громадяни, що проживають на території держави на законних підставах: працюючі по найму на умовах повного або неповного робочого дня (тижня) на підприємствах, в установах і організаціях незалежно від форм власності, у міжнародних та

іноземних організаціях в Україні і за кордоном; громадяни, які самотійно забезпечують себе роботою, включаючи підприємців, осіб, зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю, творчою діяльністю, члени кооперативів, фермери та члени їх сімей, що беруть участь у виробництві; обрані, призначені або затверджені на оплачувану посаду в органах державної влади, управління та громадських об'єднаннях; громадяни, які проходять строкову військову службу або альтернативну (невійськову) службу; громадяни, які проходять професійну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації з відривом від виробництва; учні загальноосвітніх шкіл і студенти вищих закладів освіти; працюючі громадяни інших країн, які тимчасово проживають в Україні і виконують функції, не пов'язані із забезпеченням діяльності посольств і місій.

Отже, із соціальної точки зору зайняті — це громадяни, які працюють відповідно до своїх здібностей і вподобань і самотійно обрали місце роботи.

Форми зайнятості населення класифікують за різними ознаками. Зайнятість може бути стандартна і нестандартна, зареєстрована і незареєстрована (рис. 31).

За тривалістю робочого часу зайнятість населення поділяють на повну і неповну. *Повна зайнятість* — це діяльність протягом повного робочого дня (тижня, сезону), яка приносить дохід у нормальних для певного регіону розмірах. *Неповна зайнятість* — це зайнятість окремої людини протягом неповного робочого часу або з неповною оплатою чи з неповною ефективністю.

За даними про заробіток або про відпрацьований час розрізняють явну (видиму) і приховану (невидиму) зайнятість. *Явна неповна зайнятість* — це швидше статистичне поняття, така зайнятість вимірюється за допомогою даних про заробітну плату, відпрацьований робочий час або у результаті спеціальних вибіркового досліджень. *Прихована повна (неповна) зайнятість* — це аналітичне поняття, яке відображає диспропорцію між робочою силою та іншими факторами виробництва. Характерними ознаками прихованої повної або неповної зайнятості можуть бути низькі доходи, неповне використання професійної компетентності або низька продуктивність працівників.

За рівнем ефективності використання трудового потенціалу населення, за суспільно корисним характером трудової діяльності виокремлюють раціональну і нераціональну зайнятість.

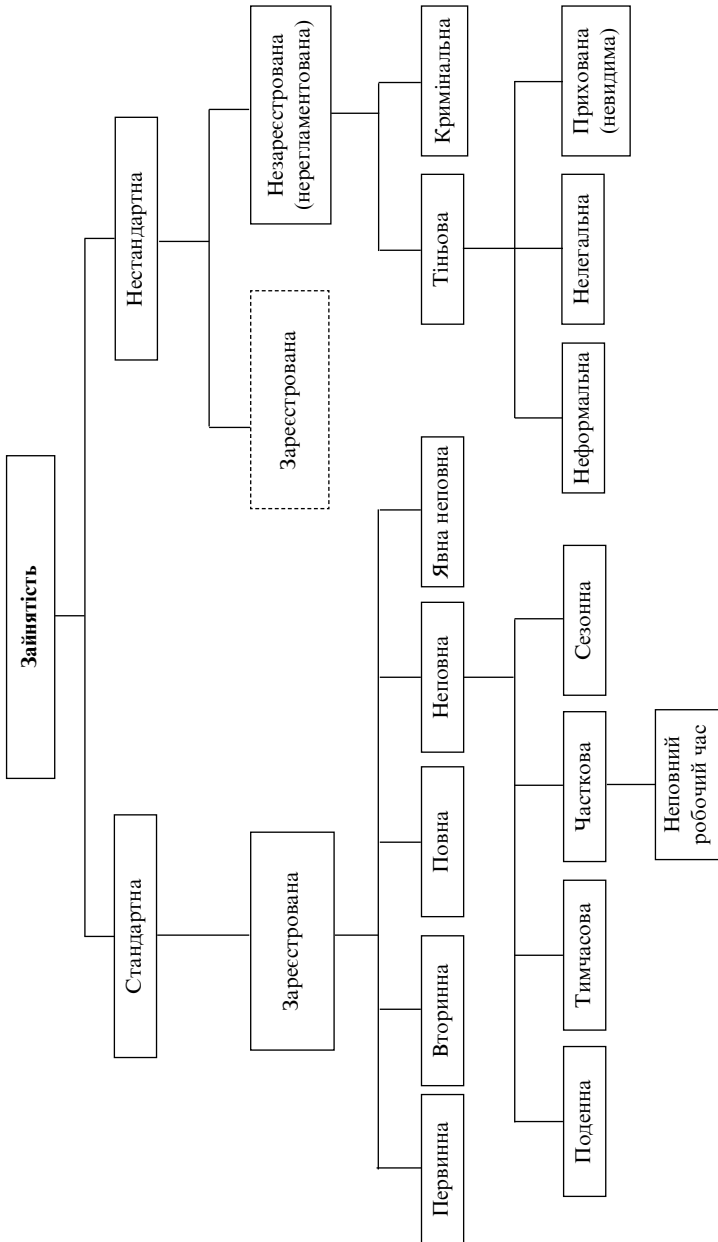


Рис. 31. Класифікація форм зайнятості в Україні

Теорії зайнятості

В економічній науці існують такі теорії зайнятості: класична, кейнсіанська, неокласична, монетаристська, інституціоналістська, марксистська.

Класична теорія зайнятості XIX ст. пов'язана з іменами Д. Рікардо, Дж. Мілля та В. Петті. Її автори вважали, що ринок має всі можливості для ефективної кооперації усіх процесів, пов'язаних із зайнятістю, забезпеченням повного використання ресурсів праці, якими володіє суспільство. Держава не повинна втручатись у процеси, що відбуваються, оскільки в ринкових умовах об'єктивні закони управляють економічними явищами у суспільстві. Якщо у XIX ст. економіка країн розвивалася швидше довільно, а не за конкретною моделлю, то сучасні процеси економічного розвитку сформували певні вимоги до стратегій розвитку країн у XX–XXI ст.

За *теорією* Дж. Кейнса, ринок праці характеризується постійною рівновагою. Основним регулятором зайнятості є держава, яка впливає на сукупний попит на товари і послуги та на працю. Ціна є не регулятором ринку праці, а результатом співвідношення між попитом і пропозицією. Послідовники Дж. Кейнса пояснюють безробіття скороченням сукупного попиту.

На відміну від кейнсіанців представники *неокласичної теорії* (А. Маршалл, А. Пігу, Дж. Пері, Р. Холл та ін.) вважали, що ринок праці діє на основі цінової рівноваги, тобто регулятором ринку є ціна робочої сили (заробітна плата), яка регулює попит і пропозицію робочої сили. Якщо попит перевищує пропозицію, працівники пропонують свої послуги за дедалі більші ставки заробітної плати, і роботодавці змушені платити заробітну плату, вищу за ринкову. У такий спосіб устанавлюється рівновага, підвищується зайнятість населення.

Монетаризм (М. Фрідмен, Ф. Маклуп, Л. Роббінс та ін.) ґрунтується на необхідності “природного” рівня безробіття, жорсткої структури цін на робочу силу. Представники цієї концепції вважають, що досягнення ринкової стабільності і рівноваги можливе в умовах вільної конкуренції на ринку з гнучкими цінами і заробітною платою, без втручання держави і профспілок. Урівноваженню ринку, на їх думку, може сприяти використання механізму грошово-кредитної політики (облікова ставка центрального банку, розміри обов'язкових резервів комерційних банків на рахунках центрального банку).

Інституціоналістська теорія пояснює характер зайнятості особливостями динаміки окремих галузей і професійно-демографічних груп. Особлива увага приділяється не макроекономічному аналізу ринку праці, а аналізу професійних структур і галузевих відмінностей у структурі робочої сили, рівнях заробітної плати.

Марксистська теорія наголошує, що зайнятість населення визначається загальними ринковими закономірностями. Згідно з цією теорією, товар “робоча сила” в процесі праці створює вартість, а вартість усіх інших ресурсів лише переноситься на нову вартість працею. Окрім того, робоча сила як товар впливає на співвідношення попиту і пропозиції та на свою ринкову ціну.

Кожна з теорій зайнятості має свої позитивні, негативні або дискусійні моменти, з якими можна погоджуватись або ні.

Повна зайнятість

Під повною зайнятістю Дж. Кейнс розумів таку зайнятість, при якій попит на працю дорівнює його пропозиції, тобто це не 100-відсоткова зайнятість. Він вважав, що коли зайнятість перевищує такий нормальний рівень, то виникає інфляція. На думку М. Фрідмена, 100-відсоткова зайнятість неможлива, оскільки структурне і фрикційне безробіття неминучі. Вони становлять природний рівень безробіття, який у будь-якій країні становить 4–7 %. Отже, повна зайнятість — це така кількість зайнятих, з якої вираховано чисельність непрацюючих через структурне та фрикційне безробіття. Природний рівень безробіття наприкінці 80-х років в країнах Західної Європи становив 7 %. Якщо безробіття перевищує цей рівень, то кажуть про неповну зайнятість і про те, що економічна система дає перебої.

Повна зайнятість — це не лише діяльність протягом повного робочого дня (тижня, сезону), яка приносить дохід, що влаштовує людину, а й стан економіки, за якого кількість вакансій відповідає чисельності безробітних або перевищує його (тобто такий стан, за якого немає незайнятих, які бажають працювати). У разі повної зайнятості рівень безробіття дорівнює сумі структурного і фрикційного безробіття. Такий рівень повної зайнятості називається *природним безробіттям*. За ринкової економіки це не рівень залучення працездатного населення до суспільного виробництва, а принцип, що відображає право всіх громадян на працю й освіту, підкріплене зобов'язанням держави перед своїми громадянами забезпечувати всіх бажаючих працею.

А. Оукен сформулював закон, відповідно до якого між рівнем безробіття і реальним обсягом валового внутрішнього продукту існує обернена залежність: зниження безробіття на один відсотковий пункт щодо його природного рівня дає додатковий приріст реального ВВП приблизно на 2–2,5 % і навпаки. Число 2 або 2,5 носить назву коефіцієнта Оукена. *Закон Оукена* показує взаємозв'язок використання трудового потенціалу країни і віддачі залучених ресурсів (ефективності виробництва).

Трудовий потенціал — це можливість країни залучити до трудової діяльності працездатне населення для виробництва товарів і надання різноманітних послуг. Кількісно він складається із зайнятих і безробітних, які на певний момент не мають роботи, але бажають її одержати. *Ефективність виробництва* — це доцільне використання всіх виробничих ресурсів, якісна характеристика господарювання на всіх рівнях управління. Коли йдеться про ефективність виробництва, то мається на увазі ступінь використання виробничого потенціалу, тобто співвідношення між витратами і результатами. І що більший розрив між отриманими результатами та витратами на їх отримання, то ефективніше працює економіка країни або суб'єкт ринкових відносин.

Зайнятість і відтворення робочої сили

Використання робочої сили в процесі праці передбачає її відтворення, яке перебуває у взаємозв'язку з відтворенням суспільного продукту. *Відтворення робочої сили* поділяється на окремі фази: формування і відшкодування, розподілу й перерозподілу, оптимального використання.

Фаза формування і відшкодування — це природне відтворення, тобто народження людей і досягнення ними згодом працездатного віку, а також відновлення здатності до праці у зайнятих працівників і досягнення задоволення потреб членів суспільства. Для цього необхідні продукти харчування, одяг, житло, заклади освіти і культури, а також вся інфраструктура сучасного існування людини (транспорт, зв'язок тощо); можливість здобути освіту, одержати спеціальність й певну трудову кваліфікацію. Ця фаза передбачає наявність і ефективне функціонування усіх сфер організації соціального життя — політичної, економічної і духовної.

Фаза розподілу й перерозподілу — це розподіл робочої сили за видами робіт, родом діяльності, а також за організаціями, підприємствами, районами, регіонами, країнами. У системі ринкової економі-

ки потреба у робочій силі забезпечується ринком праці, перерозподіл її здійснюється відповідно до попиту і пропозиції також на ринку праці. Отже, мета цієї фази — забезпечення найефективнішої зайнятості працездатного населення, оптимальний розподіл і перерозподіл кваліфікованої робочої сили.

Фаза оптимального використання — це реалізація здібностей економічно активного населення до творчої праці на підприємствах, в організаціях і в економіці загалом. Тут основна проблема полягає у забезпеченні зайнятості населення і в ефективному використанні трудових ресурсів.

Усі фази органічно пов'язані між собою.

Також розрізняють екстенсивне та інтенсивне відтворення робочої сили. *Екстенсивне відтворення* означає збільшення чисельності трудових ресурсів в окремих регіонах і в країні загалом без зміни їх якісних характеристик. *Інтенсивне відтворення* трудових ресурсів пов'язане зі зміною їх якості, це зростання освітнього рівня працівників, їх кваліфікації, фізичних і розумових здібностей тощо. Екстенсивне та інтенсивне відтворення робочої сили взаємно доповнюють одне одного.

Неповна зайнятість

У сучасних умовах у багатьох країнах світу загрозливих розмірів набула неповна зайнятість і особливо прихована неповна зайнятість. *Неповна зайнятість* є протилежністю повної зайнятості і характеризується неповною оплатою праці або зайнятістю неповний робочий день (тиждень). Неповна зайнятість може бути явною або прихованою.

Явна неповна зайнятість зумовлена здебільшого соціальними причинами. Неповну зайнятість можна виміряти безпосередньо, використовуючи дані про заробіток, відпрацьований час або за допомогою спеціальних вибіркового обстежень. *Прихована неповна зайнятість* відображає порушення рівноваги між робочою силою та іншими факторами виробництва. Вона пов'язана, зокрема, із зменшенням обсягів виробництва, кризою в економіці і виявляється в низьких доходах населення, у низькій продуктивності праці. В Україні прихована неповна зайнятість поки що не регламентована законом і становить значний відсоток серед безробітних. Основні причини неповної зайнятості: економічна нестабільність в умовах трансформації до ринкової форми організації господарства, які по-

роджують безробіття. Неповна зайнятість зумовлює розорення частини підприємств, нагромадження капіталу, що спричиняє диспропорцію у динаміці нагромадження та інвестування. Нерівномірність інвестування тісно пов'язана із станом податкової системи, що призводить до циклічного характеру виробництва, а відповідно і до змін у динаміці працевлаштованих.

Ситуація, що склалась на ринку праці в Україні у 2000 р., свідчить про те, що з кожних 100 безробітних, які перебували на обліку, 52 раніше були робітниками, 32 — службовцями. Рівень зареєстрованого безробіття загалом по країні починаючи з травня 2000 р. має тенденцію до скорочення і на 1 січня 2001 р. становив 4,2 % працездатного населення працездатного віку, на 1 листопада 2002 р. — 3,6 %. Динаміку цього показника у 1999–2000 рр. наведено на рис. 32 у відсотках до працездатного населення працездатного віку, на 1 число відповідного місяця.

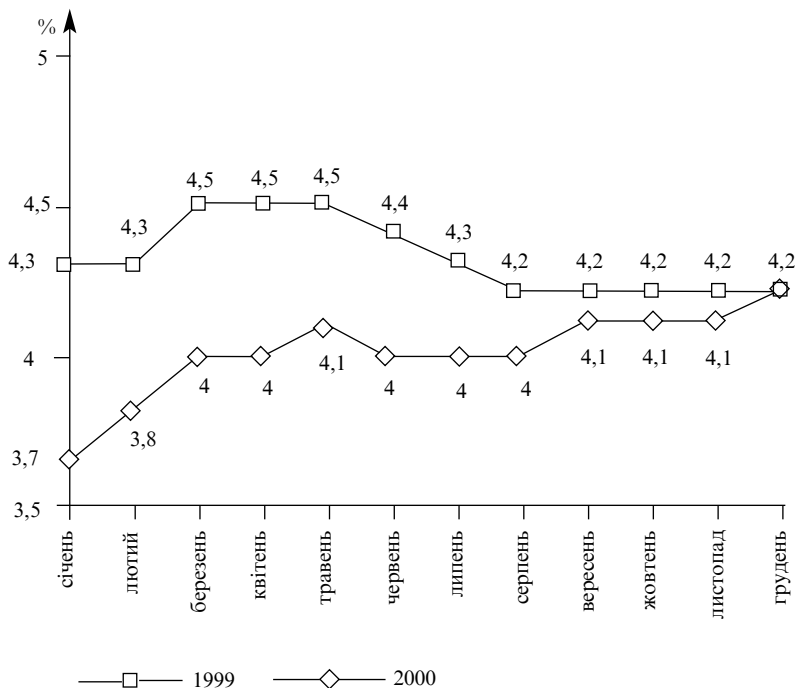


Рис. 32. Динаміка зареєстрованого безробіття в Україні

Рівень безробіття розраховується за такою формулою

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Чисельність безробітних}}{\text{Сукупна робоча сила}} \cdot 100 \%.$$

(економічно активне населення)

Незважаючи на загальну тенденцію скорочення рівня безробіття, ситуація у цій сфері у сільській і міській місцевості була неоднаковою. На тлі загального зниження цього показника в міській місцевості спостерігалось його зростання в сільській. Наприклад, кількість вільних робочих місць і вакансій по Україні загалом за 2000 р. збільшилась у 1,3 разу (від 50,7 тис. на 1 січня 2000 р. до 68,7 тис. осіб на 1 січня 2001 р.).

Як наслідок навантаження на вільні робочі місця за рік зменшилось відповідно з 24 до 17 осіб. При цьому навантаження на одне вільне робоче місце відповідних категорій працівників за зазначений період також зменшилось: на посади працівників — з 18 до 13 осіб, службовців — з 30 до 23, на посади, що не потребують спеціальної підготовки, — з 54 до 48 осіб. Слід зауважити, що впродовж зазначеного періоду навантаження на одне вільне робоче місце у сільському господарстві значно збільшилось.

Види і форми безробіття

Безробіття — складне економічне, соціальне і психологічне явище. Водночас це економічна категорія, яка відображає економічні відносини щодо вимушеної незайнятості працездатного населення. Згідно із Законом України “Про зайнятість населення” *безробітними* вважаються працездатні громадяни працездатного віку, які з незалежних від них причин не мають заробітку або інших передбачених чинним законодавством доходів через відсутність підходящої роботи та зареєстровані у державній службі зайнятості. Тобто це особи, які справді шукають підходящу роботу та здатні приступити до неї.

Чинники формування безробіття можуть бути такі:

- недостатній рівень сукупного ефективного попиту;
- негнучкість системи відношення цін і ставок заробітної плати і викривлення в ній, пов’язані з грошовою експансією держави і подальшою інфляцією;
- недостатня мобільність робочої сили;
- структурні зрушення в економіці;

- дискримінація на ринку праці щодо жінок, молоді та національної меншості;
- демографічні зміни в чисельності та складі робочої сили;
- сезонні коливання в рівнях виробництва окремих галузей економіки.

Довід переходу окремих країн до ринку свідчить, що кожен рівень зайнятості і масштаби безробіття характеризуються значними коливаннями, зумовленими сукупним впливом багатьох чинників.

Безробіття неоднаково виявлялося на різних етапах формування і функціонування ринкових відносин (рис. 33). Окремі його види мали місце і в період доринкової економіки.

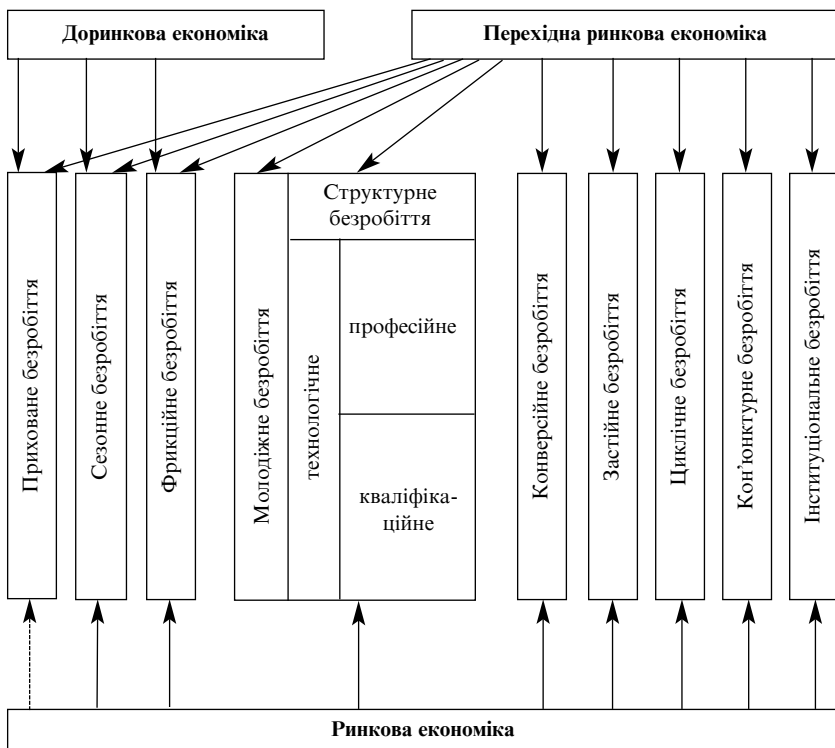


Рис. 33. Види безробіття за соціально-економічними причинами виникнення

Основні види безробіття:

- *фрикційне*, пов'язане зі зміною робочого місця на краще, а також з переїздом із однієї місцевості до іншої. Фрикційне безробіття означає, що існує постійний зв'язок між звільненням з однієї організації і найманням працівників іншими організаціями, заміщення одних професій іншими, рух працівників з одних галузей в інші тощо;
- *структурне*, спричинене структурними змінами в економіці або на окремому підприємстві. Воно пов'язане із структурними зрушенням в економіці, закриттям застарілих підприємств і виробництв, скороченням випуску продукції у разі переорієнтації виробництва, закриттям шкідливих підприємств. Структурне безробіття відрізняється від фрикційного передусім тим, що працівники, які втратили роботу в одних галузях економіки, не можуть бути використані на тих самих робочих місцях, що пропонуються в інших галузях. Такий вид безробіття є тривалим і має, як правило, хронічний характер, його причиною є територіальна і кваліфікаційна невідповідність між вільними робочими місцями і безробітними;
- *сезонне*, пов'язане зі специфікою виконання окремих видів робіт у різні пори року;
- *приховане*, зумовлене неможливістю працевлаштування за основною кваліфікацією;
- *циклічне*, що виникає при циклічних спадах, коли відбувається скорочення обсягів виробництва. Цей вид безробіття постійно змінюється за своїми масштабами, тривалістю і складом, що пов'язано з циклом ділової кон'юнктури. Масштаби і тривалість циклічного безробіття досягають максимуму під час спаду (кризи) виробництва і мінімуму — під час піднесення;
- *інституціональне*, зумовлене функціонуванням самих інститутів ринку праці і чинниками, які впливають на попит і пропозицію праці, зокрема правовими нормами. Воно може бути спричинене, наприклад, впровадженням гарантованої мінімальної заробітної плати, недосконалою податковою системою (надмірні соціальні виплати знижують пропозицію праці, високі ставки оподаткування, скорочуючи доходи, роблять їх порівнянними із сумами виплат за соціальними програмами, що також знижує пропозицію робочої сили).

На ринку праці розрізняють також такі види безробіття:

- *застійне*, що охоплює найстійкіший контингент безробітних — жебраків, волоцюг, бомжів та ін.;
- *хронічне*, виникнення і розширення масштабів якого зумовлені розвитком ринкової економіки. Це пов'язано з тим, що інвестиції у створення нових робочих місць відстають від попиту на робочу силу;
- *технологічне*, пов'язане з переходом до нової техніки і технологій, з механізацією та автоматизацією виробництва, що супроводжується вивільненням робочої сили і найманням працівників принципово нових спеціальностей і кваліфікації. Похідними формами технологічного безробіття є професійне і кваліфікаційне безробіття;
- *конверсійне*, спричинене скороченням чисельності армії і зайнятих у галузях оборонної промисловості. Розміри такого виду безробіття можуть коливатися від незначних до великих.

Кожен вид безробіття може приймати різні форми, залежно від таких критеріїв: тривалість стану безробіття, волевиявлення незайнятого громадянина (населення), відкритість і можливість визнання виду безробіття, обсяг безробіття (оптимальне, надлишкове), повторність безробіття (первинне, вторинне).

Державне регулювання зайнятості

Згідно з кейнсіанською теорією зайнятості, не існує механізму, який забезпечує і гарантує повну зайнятість. Одним з висновків цієї теорії є фундаментальне положення, що ринкову систему не можна вважати саморегульованою, і вона потребує цілеспрямованого державного регулювання.

Державне регулювання ринку праці здійснюється за чотирма напрямками:

- працевлаштування незайнятого населення і допомога в профорієнтації, підготовці та перепідготовці кадрів;
- сприяння створенню і розвитку гнучкого ринку праці та нестандартним формам зайнятості;
- правове забезпечення трудових відносин;
- соціальний захист населення, яке має статус безробітних (матеріальна допомога, виплата допомоги у зв'язку з безробіттям, страхування від безробіття).

Слід зазначити, що перші два напрями є активним типом державного регулювання ринку праці, а останній належить до пасивного. Крім того існують прямі та непрямі методи державного забезпечення зайнятості. До прямих методів належить законодавче регулювання умов наймання і використання робочої сили, при цьому особливого значення набувають колективні договори і трудове законодавство. До непрямих методів державного забезпечення зайнятості належать заходи державної фінансової політики (асигнування й субсидії), монетарної політики (регулювання грошового обігу), фіскальної політики (зміна податкових ставок).

Чинники розширеного відтворення робочої сили

Особливостями відтворення робочої сили при перехідній економіці є значна залежність від мотиваційної основи трудової діяльності, загострення внутрішніх і зовнішніх протиріч (цільових, міжфазових, територіально-галузевих, просторово-часових) у самій відтворювальній системі, динамічність її основних пропорцій і форм. Ці особливості є своєрідними каталізаторами відтворювального процесу, в них виявляються інтереси всіх його суб'єктів; наростання суперечностей спричиняє проблемні ситуації соціальної спрямованості, оскільки при цьому перетинаються інтереси територій, галузей, окремих соціально-демографічних груп населення.

Чинники розширеного відтворення робочої сили: раціональне використання трудових ресурсів відповідно до їх здібностей і рівня кваліфікації; науково-технічний прогрес; створення умов для всебічного розвитку людини; якісне поліпшення умов життя; поліпшення екологічної ситуації в країні; сталий розвиток національної економіки; стабільність внутрішньої та зовнішньої політики держави. Зазначені чинники є ідеальними, але за умов нестабільного розвитку вони можуть не діяти. Важливо, щоб держава більше уваги приділяла людському фактору, оскільки без розширеного відтворення робочої сили не можна досягти прогресу. Самодіяльна частина населення формує ринок робочої сили і є основною продуктивною силою суспільства.

Проблеми зайнятості та відтворення робочої сили в Україні

Сформована в Україні модель суспільства не є соціально-ринковим господарством у загальноєвропейському розумінні, оскільки соціальна орієнтація економіки здебільшого трактується застаріло як прискорене зростання сфери обслуговування або як створення певної системи соціального захисту, окремі заходи якої мають переважно епізодичний, кон'юнктурний характер і функціонують автономно, не створюючи цілісної системи. З огляду на це в Україні необхідні зміни в соціально орієнтованій моделі українського суспільства загалом і регулюванні ринку праці та зайнятості населення зокрема. Соціальна орієнтація при переході до ринку означає не так функціонування системи соціального захисту, спрямованої на утримання, як створення розвиненого ринкового середовища. Тому регулювання зайнятості потребує взаємопов'язаного вирішення проблем у сфері макроекономічної стабілізації, структурної перебудови фінансово-кредитної, бюджетної, податкової політики та політики соціального захисту. Перевага має надаватись економічному регулюванню — фіскальній і грошово-кредитній політиці, створенню таких умов, які б спрямовували дії всіх суб'єктів ринкових відносин на забезпечення оптимальної зайнятості.

Для подолання негативних тенденцій у сфері зайнятості населення важливо постійно вдосконалювати соціально-економічні механізми регулювання зайнятості в практичній діяльності адміністративних і господарських органів з реалізації стратегічних і поточних завдань щодо ефективного відтворення та використання трудового потенціалу. Такий механізм схематично можна представити у вигляді трьох взаємопов'язаних агрегованих соціально-економічних блоків: прогнозування, стимулювання та управління процесами зайнятості (рис. 34).

Насамперед функціонування зазначеного механізму потребує науково обґрунтованого прогнозування: створення сучасної інформаційної бази, що враховуватиме значний досвід використання балансових методів та інформаційно-статистичних джерел в Україні, а також апробований у багатьох країнах досвід функціонування систем територіального соціально-економічного моніторингу. Отже, інформаційна база оцінки дасть змогу виявити тенденції у відтворенні робочої сили, визначити рівень зайнятості населення, кількість незайнятого населення і допоможе виявити реальний попит на робочі місця.

Методи		
Прогнозування	Стимулювання	Управління
Важелі		
Економічні	Позаекономічні обмеження й амортизатори	
інвестиції, капітальні вкладення, кредити, ціна, заробітна плата, доходи, податки, субсидії, дотації, пільги, митні тарифи, держзамовлення	гранично допустимий рівень тривалості резервування робочої сили, безробіття, квоти для стимулювання найму соціально захищених верств населення	
Заходи		
із скорочення пропозиції робочої сили та її наближення до структури попиту	із розширення попиту на робочу силу	
Правове забезпечення		
Конституція України, Кодекс України про працю, Закон України “Про зайнятість населення”, законодавчі акти, нормативно-правові акти, конвенції та пропозиції МОП, міждержавні угоди		
Інформаційне забезпечення		
Інформація різного роду та виду		

Рис. 34. Механізм регулювання зайнятості населення

Другий блок механізму регулювання зайнятості населення — стимулювання ефективної реалізації трудового потенціалу — має включати заходи з регулювання пропозиції робочої сили та її наближення до структури попиту на неї, які поділяються на активні й неактивні, а також заходи з розширення попиту на робочу силу, які, в свою чергу, розподілятимуться на прямі і непрямі заходи стимулювання.

Третій блок механізму повинен сприяти розробці і реалізації досконаліших програм сприяння зайнятості населення на державному, регіональному і місцевому рівнях.

В командно-адміністративній системі політика зайнятості, впливаючи в основному на пропозицію робочої сили, мала обмежені можливості застосування з метою розширення попиту на робочу силу. В умовах ринкових відносин для реалізації зайнятості робочої сили пріоритет повинен надаватися стимулюванню розширення попиту на робочу силу як найактивнішому заходу політики на ринку праці. Тобто активність державної політики зайнятості має спиратись на заходи застережного мотиваційного характеру на противагу заходам постфакторного характеру в умовах, коли безробіття вже існує.

Контрольні питання

1. Назвіть і охарактеризуйте види зайнятості.
2. Що слід розуміти під терміном “повна зайнятість”?
3. Які вам відомі теорії зайнятості, чим вони відрізняються?
4. Про що свідчить закон А. Оукена?
5. Назвіть та охарактеризуйте складові процесу відтворення робочої сили.
6. Що таке безробіття і як воно розраховується?
7. Які найвідоміші види безробіття є в Україні?
8. Що таке ефективність виробництва?
9. Розкрийте сутність чинників розширеного відтворення робочої сили.
10. Як здійснюється державне регулювання зайнятості?
11. Чому в Україні наступними роками переважатиме інтенсивне відтворення трудових ресурсів?

4.5. Господарський механізм у системі регулювання суспільного виробництва

1. Сутність і соціально-економічна природа господарського механізму.
2. Структурні складові господарського механізму.

Грунтовне пізнання і глибокий науковий аналіз закономірностей і найважливіших тенденцій формування, подальшого розвитку та всебічного і широкомасштабного вдосконалення господарського механізму є важливою ланкою у вивченні політичної економії та інших економічних дисциплін. У науково-практичному сенсі в центрі уваги перебувають конкретні господарські форми, в яких виявляються і за допомогою яких використовуються економічні закони в управлінсько-регулюючій діяльності суспільства. Стрижнем такої надто складної діяльності суспільства є сучасна держава як багатомірне явище. Розташовуючись у зовнішньому, або можна сказати, у поверхневому шарі виробничих економічних відносин, конкретні господарські форми відрізняються рухомістю, мінливістю. Саме на ці форми безпосередньо спрямована економічна політика держави з метою вдосконалення і піднесення рівня ефективності народногосподарського механізму загалом та його окремих ланок, функціональних підрозділів зокрема.

Всебічне вдосконалення господарського механізму суспільства — органічна складова прогресивного розвитку економіки на макро- і мікрорівнях. Науковий аналіз механізму господарювання як цілісного комплексу допомагає пов'язати досягнення економічної теорії з реальною практикою, а також з іншими економічними науками.

Організаційно-економічні відносини

Господарський механізм — це складна за своїм соціально-економічним змістом економічна категорія. Соціально-економічну сутність господарського механізму можна зрозуміти, спираючись на науковий аналіз системи суспільно-економічних відносин загалом, а також їх підсистем: організаційно-економічних і техніко-виробничих (їх ще називають техніко-економічними) відносин.

Організаційно-економічні відносини виникають і розвиваються у процесі суспільного поділу праці. У їх складі розрізняють такі ком-

поненти: конкретні форми організації виробництва, господарські зв'язки між функціональними ланками суспільного поділу праці і відносини управління ними, а також ширше — відносини суспільного господарювання. Організаційно-економічні відносини становлять зміст категорії “господарський механізм”.

Організаційно-економічні відносини є цілісною системою з різнорівневою внутрішньою структурою (будовою). Умовно у цій структурі можна виокремити три рівні. Перший глибинний рівень охоплює відносини господарювання, яким властиві найзагальніший характер і функціональне розташування навколо відносин власності. Другий поверхневий рівень охоплює конкретні форми функціонування організаційно-економічних відносин. Наприклад, комерційний розрахунок як економічна категорія — це відносини першого рівня. Комерційний розрахунок як система методів господарювання (комерційний розрахунок підприємств, цехів, бригад) є конкретним виразом (формою) функціонування комерційних (ринкових) відносин, які можна віднести до другого рівня. Конкретна реалізація організаційно-економічних відносин стосовно кожної держави — суб'єкта господарювання становить третій рівень.

Організаційно-економічні відносини органічно пов'язані з розвитком продуктивних сил, відображають процес суспільної праці. У цьому процесі, тобто під час впливу засобів праці на предмет праці, виникає (формується) система відносин людини до речі або між людьми безпосередньо у виробництві щодо технологічних процесів. Такі відносини називають організаційно-технологічними, організаційно-технічними, або *техніко-виробничими (техніко-економічними)*. Окремі інші відносини тісно взаємодіють з організаційно-економічними відносинами, перебуваючи немов на межі між продуктивними силами і суспільно-виробничими відносинами.

Разом з тим неправомірно вважати, що господарський механізм є формою виразу насамперед техніко-виробничих відносин, або що техніко-економічні відносини і становлять головний зміст господарського механізму. Основний зміст механізму господарювання, його форм визначає система взаємодії техніко-економічних і організаційно-економічних відносин під впливом (прямим і опосередкованим) суспільних продуктивних сил. Цей діалектичний процес через певні суспільно-господарські форми відображає глибинну суть макроекономічної і мікроекономічної структури народногосподарського від-

творювального процесу, способу виробництва (як способу праці з відносинами розпорядження і системою економічних інтересів), який визначає характер виробництва, його якісну визначеність. Це виявляється в організаційно-технічній взаємодії особистісного й матеріально-речових факторів суспільного виробництва, виробничо-технологічному рівні. Взаємодія рівня розвитку і характеру продуктивних сил з системою трудових відносин утворює *спосіб праці*. Рівень розвитку суспільних продуктивних сил, характер їх поступального руху формують зміст способу праці, а праця — його форми. Отже, поступальний розвиток продуктивних сил органічно пов'язаний з цілісною системою різних груп відносин, що існують у різних конкретних економічних формах, які відображають глибинну соціально-економічну сутність суспільного ладу.

До такої системи належать, зокрема, відносини власності, плановірності, пропорційності й збалансованості суспільного відтворення. Вони визначають суспільну мету виробництва, його соціальний тип, народногосподарську структуру відтворювального процесу. Суспільно-економічні відносини лежать в основі функціонування господарського механізму, визначають глибоке об'єктивне підґрунтя цього феномену. Разом з тим не можна на віру сприймати твердження про те, що вдосконалення господарського механізму відбувається у зв'язку лише з рухом техніко-економічних відносин, оскільки рух техніко-економічних відносин здійснюється не поза організаційно-економічними відносинами, а в органічному взаємозв'язку та взаємозалежності і взаємодії. Взаємодія цих процесів — рушій розвитку й удосконалення господарського механізму загалом, його складових на народногосподарському й регіональних рівнях.

У системі суспільно-економічних відносин відображаються дії та взаємодії економічних законів, що характеризують об'єктивний фундамент господарського механізму. Господарський механізм, його функціонування спрямовані на свідоме пізнання й ефективне використання системи економічних законів. Варто розрізнити механізм дії і механізм використання економічних законів. Дія і взаємодія системи економічних законів є первинним, наукове пізнання цього процесу — вторинним, а механізм їх використання — третинним етапом у народногосподарській відтворювальній діяльності. Звичайно, дія і взаємодія економічних законів — явище об'єктивне, а

механізм їх використання — поєднання об'єктивного і суб'єктивного у людській життєдіяльності.

Наявність елементів суб'єктивності у використанні економічних законів пояснюється такими обставинами:

- спроби досягти так званої абсолютної точності у пізнанні законів — завдання практично нереальне. Економічні закони діють як пануючі тенденції, а тому їх використання у практиці господарювання було б не зовсім правильно зводити до абсолютного відображення об'єктивних вимог законів, системи закономірностей у господарюванні. Тут потрібні суб'єктивні, вольові коригування;
- пізнання економічних законів, механізмів їх дії та вияву визначається не лише їх сутнісним змістом, об'єктивною спрямованістю й формами суспільно-економічних відносин, а й соціально-економічними умовами використання законів, враховуючи конкретні можливості народногосподарського відтворювального процесу за наявних суспільних ресурсів і виходячи з потреб у суспільстві загалом (загальноекономічні, регіональні, індивідуальні потреби). Адаптація механізму використання законів у конкретних умовах господарської діяльності на її різних функціональних рівнях залежить від великої різноманітності об'єктивних і суб'єктивних чинників — рівня суспільної культури, освіти, науки, ступеня кваліфікації працівників, демографічної динаміки, міжнародних чинників, науково-технічних зрушень у національному й міжнародному масштабі.

Можливе використання механізму дії економічного закону (законів) лежить у площині досягнення такої моделі господарської діяльності, яка б у конкретних умовах суспільного відтворення життєдіяльності могла сприяти оптимальному одержанню корисного для суспільства результату — життєво необхідного для інтенсивного розвитку та вдосконалення суспільного виробництва відтворювання людської особистості — основного чинника цивілізаційного прогресу. Господарський механізм може принести очікуваний ефект, лише коли він враховує всю гаму економічних інтересів, уміло їх поєднує. Механізм господарювання охоплює і певну частину надбудови, а не лише базисні економічні відносини. У цьому зв'язку потрібно проаналізувати структуру господарського механізму.

Ознаки господарського механізму

Важливою і необхідною ланкою господарського механізму є політико-правові форми регулювання процесів економічного життя як надскладної мегасистеми. У господарському механізмі взаємодіють, стикаються, існують різні суспільні відносини та адекватні їм категорії. Через них реально спілкуються різні елементи суспільно-економічної формації, тому господарський механізм виступає у двох іпостасях — як система відносин об'єктивного характеру і як сфера цілеспрямованого регулювання економічної діяльності суспільства. Наприклад, удосконалення конкретних форм господарської діяльності нині здійснюється за умов реального рівноправного існування фізичних форм привласнення благ і послуг, становлення здорових ринкових засад. Це двоїстий (двоєдиний) процес або навіть інтегровані процеси, що органічно співіснують у суспільному виробництві, в цілісній системі народногосподарського відтворення.

Господарський механізм — це система організації народногосподарського організму відтворювальної діяльності, що ґрунтується на пізнанні дії і взаємодії економічних законів, це спосіб ведення господарства у суспільному масштабі з відповідними техніко-економічними й організаційно-економічними відносинами та ринковими формами і методами функціонування суспільної економіки.

Соціально-економічні ознаки господарського механізму такі:

- націленість на оптимальне задоволення потреб суспільства;
- досягнення високого рівня народногосподарського і внутрішньо-фірмового стратегічного і поточного управління (мікрорівень);
- оптимальне поєднання державного регулювання економіки з комерційною діяльністю окремих підприємств різних форм власності;
- економічне стимулювання працівників в усіх сферах життєдіяльності суспільства;
- найраціональніше поєднання особистісних і колективних інтересів з інтересами суспільства;
- досягнення цілісної єдності матеріальних і морально-психологічних стимулів трудової діяльності на всіх напрямках господарювання;
- забезпечення високоефективного розвитку за всіма галузями виробництва і соціальної сфери.

Суспільний господарський механізм є складним організмом. Він охоплює різноманітні елементи, що доповнюють один одного, складають окремі підсистеми (блоки), які співпрацюють, взаємодіють у

цілісній, глобальній (народногосподарській) системі, цілісному народногосподарському організмі.

Структурні елементи інтегрованого народногосподарського механізму, які можна виокремити у його складі:

- стратегічне управління (стратегічне планування і прогнозування), що є стрижнем механізму господарювання, а також поточне (індикативне) планування народногосподарської діяльності. Планування сприяє впорядкуванню й узгодженню траєкторії розвитку макро- і мікроекономіки, оптимальному забезпеченню пропорційності і збалансованості розвитку економіки загалом, допомагає сконцентрувати в розпорядженні держави ресурси і засоби для спрямування їх на ключові напрями соціально-економічного прогресу суспільства;
- економічне стимулювання, яке виявляється у системі економічних важелів і стимулів, спрямованих на працівників суспільного виробництва. Воно органічно пов'язане з реальним використанням комерційних (ринкових) засад в економіці і поєднує в собі не лише матеріальну зацікавленість, а й певну відповідальність підприємств, органів господарювання усіх форм власності за якість, ефективність і кінцеві результати роботи;
- менеджмент підприємств. Можна виокремити такі суто виробничі форми управління діяльністю підприємств як кооперування, спеціалізація, комбінування суб'єктів господарювання, ланок і підрозділів економічної діяльності на мікрорівні;
- політико-правове регулювання діяльності на різних ієрархічних рівнях (загальнонародний, регіональний, територіально-виробничий, мікроекономічний). До нього належать загальнодержавна економічна політика і законодавчо-правове забезпечення виробничого процесу, підприємницької діяльності в різних галузях і сферах народного господарства.

Отже, господарський механізм — це багатопланове утворення. Він є об'єктом вивчення цілої системи різних наук і насамперед економічних. Окремі його сторони аналізуються з точки зору права, соціології, психології тощо. Коротко перелічимо завдання щодо аналізу механізму суспільного господарювання, що стоять перед економічною наукою:

- пізнання законів і закономірностей, зокрема виробничих, які є соціально-економічною сутністю, змістом господарського механізму (техніко-економічні та організаційно-економічні відносини);

- дослідження форм і методів пізнання та реального використання у практичній діяльності системи економічних законів;
- вироблення загальнодержавної концепції механізму господарювання й основних напрямів його послідовного, динамічного, науково обґрунтованого, комплексного вдосконалення як цілісного організму, а не лише за окремими господарськими утвореннями.

Безумовно, господарський механізм було б неправильно розглядати як арифметичну суму його елементів, оскільки він є цілісним живим організмом суспільства, а відтак, неузгодженість, розбалансування в роботі його складових (органів, підсистем) може знижувати рівень ефективності його роботи на різних ступенях господарювання аж до кризових ситуацій.

Неузгодженість, розбалансованість у роботі господарського механізму можуть негативно позначитися:

- на системах індикативних (рекомендаційних) показників стратегічного прогнозування і економічних регуляторів;
- на економічних регуляторах і законодавчо-юридичних нормах, що регламентують господарську діяльність, підприємництво на різних рівнях управлінської ієрархії;
- на формах господарювання в ринкових умовах, новітніх напрямках розвитку продуктивних сил під впливом прогресуючого розвитку науки, техніки й технології у світовому масштабі, спричинивши їх відставання.

Нагальною потребою молоді Української держави, що обрала суверенний, самостійний шлях у структурі світового господарства, є комплексне узгодження розвитку й удосконалення всіх структурних елементів господарського механізму, від чого безпосередньо й опосередковано залежить рівень і масштаби ефективності функціонування сьогодні і в доступному для огляду майбутньому. Тільки скоординована взаємодія всіх ланок і функціональних підрозділів єдиного цілісного господарського механізму може забезпечити успіх у ринковій трансформації економіки.

Функції господарського механізму

Важливим етапом у пізнанні господарського механізму як цілісного суспільного організму є розкриття його *функцій*, серед яких можна виокремити такі:

- динамічна збалансованість, відповідність рівня розвитку суспільних продуктивних сил формам і методам господарювання. Госпо-

дарський механізм є способом розв'язання суперечностей, що можуть виникати у цій сфері економічного процесу. Підтримання збалансованості й адекватності у розвитку суспільного виробництва, його регулювання є необхідною передумовою поступального цивілізаційного прогресу. Звичайно, не слід недооцінювати ринкові форми господарювання, разом з тим потрібно пам'ятати, що ринкові регулятори мають перебувати у взаємодії з державним регулюванням багатьох соціальних процесів, де загалом позитивний вплив ринкових важелів може викликати певні негативні явища. Міркування окремих учених, політиків, господарників на кшталт "ринок вирішує все", як свідчить міжнародний і вітчизняний досвід, є більше емоційними і призводять до ідеологічного формування пасивної очікувальної поведінки, сподівань на манну небесну, якої потрібно терпляче чекати;

- економічна реалізація різних форм власності, використання їх потенціалу у практичній господарській діяльності. Досконаліший господарський механізм створює і кращі можливості для розкриття тих або інших переваг кожної з форм власності, а соціальне утвердження інституту рівноправного функціонування всіх форм власності сприяє подоланню соціальних бар'єрів, що гальмують зростання виробництва, розвиток здорових ринкових відносин. Зрозуміло, що автоматично, без ефективної роботи господарського механізму загалом, його функціональних ланок зокрема такі можливості не справдяться;
- свідоме, цілеспрямоване використання об'єктивних економічних законів. У межах механізму господарювання досягається узгодженість економічних інтересів, єдність дій і взаємодії, підпорядкування розвитку продуктивних сил координації та контролю з боку суспільства. Без цих регулятивних дій реальне використання економічних законів у практиці господарювання неможливе;
- втілення у життя економічної політики (стратегії і тактики) держави. В цьому разі механізм господарювання як цілісна система є основним інструментом втілення у життя виробленої економічної політики. Держава, ґрунтуючись на науковому пізнанні законів, всебічному й ретельному врахуванні інтересів, внутрішніх і міжнародних умов розвитку країни, виробляє програмні дії щодо економічної політики, її практичної реалізації, для чого використовується цілісний комплекс не лише суто економічних, а й орга-

нізаційних заходів. Визначальною ланкою у цьому комплексі є формування і налагодження ефективного функціонування механізму суспільного господарювання.

Усі функції господарського механізму перебувають у єдності та взаємодоповненні. Що повніша адекватність форм господарювання рівню розвитку продуктивних сил, то успішнішим буде досягнення цілей економічної політики.

Необхідність науково обґрунтованого, вираженого вдосконалення господарського механізму зумовлена об'єктивними зрушеннями в економіці, існуванням значного впливу на її складові з боку численних факторів, що відрізняються динамізмом, стрімкою рухомістю, змінами.

До чинників, що впливають на господарський механізм, належать:

- науково-технічний і технологічний прогрес та їх вплив на виробничу діяльність підприємств, галузей, на суспільне виробництво загалом;
- розмаїття форм господарювання за ринкових умов, що формуються у багатьох постсоціалістичних країнах, до яких належить і Україна;
- зміни у надбудові постсоціалістичних держав, а відтак виникнення нових і специфічно-особливих завдань (соціально-економічних), що вирішуються у макро- і мікроекономічному просторі;
- зовнішньоекономічні та зовнішньополітичні умови (міжнародний поділ праці, інтеграційні процеси, міжнародне геополітичне становище).

Наслідки дії зазначених чинників можуть відрізнитися за масштабами змін у механізмі господарювання. Це можуть бути незначні кількісні зміни або глибокі якісні зрушення. Ось чому варто розрізняти часткове неглибоке поліпшення певних ланок механізму господарювання і досить глибоке перетворення структури господарського механізму, його перебудову. Тобто можна говорити про реформу господарського механізму або взагалі про економічну реформу. Звичайно, господарський механізм не є раз і назавжди даним. Він розвивається і вдосконалюється, відбувається безперервний процес пошуку ефективніших форм і методів господарювання. Це вдосконалення здійснюється постійно, з урахуванням нагромадженого досвіду, специфіки окремих сфер і галузей економіки.

Невеликий досвід вдосконалення господарського механізму в Україні засвідчив, що воно ще не є великомасштабним і цілісним, а ско-

ріше має фрагментарний характер, здійснюється подеколи спонтанно і спорадично, без цілісної програми дій з боку держави. Позитивні структурні зрушення фактично не відбуваються, уряд та його функціональні структури більше говорять, ніж здійснюють структурну перебудову економіки, в якій досі переважають важкі технології, зношені на 60–80 % засоби виробництва. Прагнення за допомогою закордонних інвестицій і кредитів поліпшити ситуацію малопродуктивне та інколи навіть ілюзорне. Ставка на малий і дрібний бізнес не є панацеєю. Такі форми бізнесу мають бути органічними складовими у комплексній стратегічній програмі держави, яка має взяти курс на рішучу перебудову, спираючись на науково-технічний прогрес, здорову і виважену приватизацію, а також максимально закрити всілякі лазівки для криміналізації і тінізації економіки молоді Української держави.

У зв'язку з цим *найважливіші завдання в удосконаленні господарського механізму*, зокрема і в Україні, такі:

- створення науково обґрунтованої теоретичної концепції господарського механізму, виходячи з економіко-правової парадигми суспільного поступу;
- запровадження нормативного механізму господарювання, тобто переведення теоретичної концепції у площину конкретних рішень;
- формування реально діючого, а не декларативного господарського механізму, що міг би оптимізувати управлінсько-регулятивну діяльність держави, сприяти розвитку здорового підприємництва за умов ринкової трансформації економіки.

Держава й економіка

З огляду на викладене постає запитання: “Яка регулююча роль держави щодо економіки, зокрема ринкової?”

Тут насамперед важливо чітко розрізнити економічну роль держави за умов вільної конкуренції (вільного ринку) та її економічну роль при регульованій ринковій економіці. Варто враховувати й ту обставину, що внаслідок переходу від адміністративно-розпорядчої, державно-планової до соціально-ринкової економіки сучасна економічна наука, особливо економічна теорія, поступово перестає бути простим інструментом коментування й обґрунтування економічної політики держави або правлячої партії. Перехід на засади здорового ринкового господарювання істотно збільшує значущість пріорите-

тів, актуальність одних галузей економічних знань, водночас зменшуючи або взагалі девальвуючи значення іншої сфери знань. Тому природно, що однією з найважливіших проблем, що перебувають у центрі уваги економічної науки, є проблема вироблення системи і механізмів взаємодії держави та економіки, політики і підприємництва, здорового цивілізованого бізнесу. Це пояснюється тим, що сучасна ринкова економіка не існує в соціальному вакуумі, за відсутності ефективного механізму її взаємодії з державою, органами законодавчої і виконавчої влади. Навпаки, такий механізм є сутнісною ознакою демократичного суспільства, на шлях побудови якого стала суверенна Україна. Практичне втілення такої взаємодії виявляється у створенні інфраструктури економічної системи, забезпеченні сприятливих соціальних умов і середовища для продуктивного функціонування суспільно-економічного організму загалом; у формуванні і реалізації промислової, аграрної, валютно-фінансової, інноваційно-інвестиційної та зовнішньоекономічної стратегії; у розміщенні державних і муніципальних замовлень; в узаконенні здорової лобістської (протекціоністської) діяльності з боку підприємницьких, бізнесових структур; у корпоративізмі при регулюванні соціально-економічних процесів тощо.

Тим часом, як відомо, принципи ринкового господарювання передбачають пріоритет приватної власності перед іншими формами власності, відображають певні й загальноприйняті норми і правила поведінки учасників (суб'єктів) ринкового господарювання. Державне втручання в економіку не повинно зводитися до тотального планування всієї народногосподарської діяльності, дріб'язкової регламентації процесів виробництва і споживання, як це було в недалекому минулому (йдеться про СРСР і його республіки). Державу та її діяльність у такому разі відомий німецький учений В. Рьопке характеризує, як футбольного суддю, що сам не грає, але слідкує за дотриманням правил гри. А ще не так давно держава була тренером і головним гравцем, який сам собі визначав основні правила гри на економічному полі.

Як засвідчує досвід високорозвинених держав з ринковим механізмом господарювання, сучасна система відносин між економікою і державою пройшла досить довгий, складний і суперечливий шлях становлення й подальшого розвитку. Прикметно, що на етапі початкового формування буржуазного суспільного ладу новонароджені підприємці, бізнесмени прагнули звільнитися від жорсткої опіки дер-

жави, утверджуючи принципи вільної конкуренції й вільного ринку. Упродовж XX ст., навпаки, мала місце тенденція до помітного розширення регулюючої і контролюючої ролі держави у соціальній та економічній сферах суспільного життя. Можна констатувати, що державне регулювання стало загальноновизнаним і необхідним елементом економічної діяльності.

Разом з тим державне регулювання не позбавляє, образно кажучи, “права громадянства” вільний ринок, існування якого ґрунтується на низці принципів, серед яких можна виокремити такі:

- необмежена кількість дійових осіб конкурентного середовища, вільний доступ на ринок і такий самий вільний вихід з нього, тобто будь-яка особа має право займатися підприємництвом, бізнесом, за бажання припинити цю діяльність. Для вільного ринку прийнятні будь-які форми власності, а не тільки державна, система вільної конкуренції протистоїть дискримінації споживача;
- мобільність, вільне переміщення в економіко-правовому просторі матеріальних, трудових, фінансово-кредитних ресурсів. При цьому товаровиробник одержує прибуток там, де вкладено його капітал, досягнуто розширення виробництва і відбувся продаж товарів (надання послуг);
- наявність у підприємця, бізнесмена, менеджера необхідної ринкової інформації щодо попиту і пропозиції та їх зміни, а також щодо цін, курсів акцій та інших цінних паперів на фінансовому ринку;
- цілковита однойменність однорідних продуктів, що виявляється, зокрема, у невикористанні торговельних марок й інших індивідуальних характеристик якості, адже наявність торговельної марки може ставити продавця товару у привілейоване і навіть монопольне становище, що суперечить вільній ринковій системі;
- вільна конкуренція не повинна впливати на рішення, які приймають учасники ринкового господарювання, тобто продавці і покупці самостійно, без будь-якого тиску приймають те або інше рішення.

Звичайно, лише теоретично у моделі вільного ринку не може бути місця будь-якому монополізму, відсутня інфляція, безробіття, надвиробництво. Проте в реальному житті все виглядає значно складніше, і тут неабиякого значення набуває економічна роль держави в регулюванні ринкових відносин. Звичайно, можливості ринку не безмежні, він не в змозі гарантувати розв’язання всіх соціально-економічних проблем, що виникають у сучасному суспільстві. А

тому в тих галузях, де вільний ринок не може дати бажаного результату, постає необхідність економічного втручання держави. Наприклад, екологічна система може ефективно функціонувати у межах певного соціального порядку і за умов суспільно-політичної стабільності та дотримання загальноприйнятих принципів і правил життєдіяльності в усіх сферах суспільного організму, зокрема в економіці, що й забезпечується здебільшого державою.

Державне регулювання соціально-економічних процесів впливає із самої сутності держави. Держава з моменту виникнення як інституту покликана відображати і реалізовувати загальну волю і велике розмаїття інтересів соціальних верств, прошарків, груп, об'єднань, що становлять громадянське суспільство і самі по собі не здатні забезпечити його єдність і життєздатність за допомогою одних тільки закликів, декларацій, апеляції до совісті, моралі, етики, загальнолюдських норм поведінки. Визначальна роль у цьому разі належить державі, адже вона, на відміну, наприклад, від політичних партій, покликана відображати і захищати інтегровані інтереси всіх членів суспільства. Водночас варто усвідомлювати, що держава не є арифметичною сумою окремих соціальних, економічних, адміністративних елементів. Держава являє собою певну форму політичної самоорганізації людей, форму людського співжиття і в цій якості виступає як єдина система, всі частини якої доповнюють одна одну.

Світовий досвід державотворення переконує, що сучасна національна держава, тим більше правова держава, попри всі застереження, є виразом загальних, інтегрованих суспільних інтересів, особливо інтересів трудового населення. Якби держава відображала тільки економічні інтереси вузької групи великих корпорацій, монополій, то вона перетворилася б на глобальну форму олігархічного, авторитарного правління. А за непропорційно великого впливу з боку олігархії, її економічних інтересів на політику держави така держава не може бути життєздатною без визнання легітимності з боку переважної більшості населення. І навпаки, як свідчить досвід держав з ліберально-демократичним ладом, саме держава відіграла вирішальну роль у приборканні стихійних сил ринку, коригуванні їх негативних наслідків. Також державна політика здатна радикально впливати на результати виробничо-фінансової діяльності підприємств, галузей народногосподарського комплексу, поліпшувати або навіть погіршувати їх. Зрозуміло, що ті або інші дії урядів, державних виконавчих структур сприймаються бізнесово-підприємницькими колами не

завжди позитивно, що може призвести до непорозуміння і навіть взаємної недовіри, небажання співпрацювати на взаємно доброзичливій основі. Та все ж досвід ХХ ст. переконує, що зростає взаємодія держави і здорового підприємництва — цих двох діалектичних суперників. З обох сторін поглиблюється усвідомлення того, що у держави і бізнесу є не лише відмінності, а й чимало спільних інтересів. З огляду на це стратегічною проблемою економічної теорії є науково обґрунтоване визначення оптимального співвідношення держави і ринку у народногосподарському відтворювальному процесі з урахуванням історичних умов розвитку країни.

Можна стверджувати, що теорії економічного розвитку і зростання, які виникали упродовж ХХ ст., відрізняються між собою у результаті зміни пріоритетів між “державними” і “ринковими” засадами національної економіки. Навіть за зовнішньої суперечливості неокласичної, кейнсіанської і монетаристської теорій, кожна з них фактично є продовженням попередньої з урахуванням динамічних історичних умов і обставин. Зазначені теорії мають одну й ту саму мету: науково обґрунтувати реалізацію потенціалу ринкового механізму господарювання, спираючись на пріоритетність суспільних цінностей, таких як індивідуальність, приватний інтерес, конкуренція, ціна. Концептуальні позиції ґрунтуються на одних і тих самих висхідних положеннях — обмеженість ресурсів і благ, вибір, раціональність, альтернативність, граничність, рівновага. Характерно, що теорії не відкидають здобутків одна одної. І хоча в деталях аспекти й оцінки теоретично-концептуальних побудов кейнсіанства, неокласики і монетаризму відрізняються з точки зору їх соціально-економічного змісту, визначальними елементами предмета сучасної економічної теорії залишилися: механізм ринку (конкуренція, ціноутворення), форми монополізму, економічний і соціальний потенціал держави.

Наукове дослідження розмаїття модифікацій цих елементів і зв'язків між ними в структурі механізму господарювання, державного управління макроекономічними відтворювальними процесами — предмет аналізу загальної економічної теорії. Глобальне її завдання в теоретичному і прикладному аспектах — побудова оптимально ефективного механізму соціалізації ринкової економіки. Проаналізуємо здатність суто ринкового механізму господарювання за активної участі держави знаходити оптимальне вирішення фундаментальних питань економічного зростання: *що виробляти? як виробляти? для кого вироб-*

ляти? Саме ці проблеми стосуються всіх економічних систем різних країн і в різні часи. Крім того, всі інші проблеми є певною мірою похідними від них. Нарешті, ці проблеми постають перед усією економікою і перед кожним окремим виробником.

Насамперед виокремимо запитання: *що виробляти?* Тут ринковий механізм господарювання знаходить просту, здавалося б, відповідь: виробляти те, що може давати прибуток, дохід. А принести прибуток здатна, у свою чергу, лише та продукція, виручка від продажу якої перевищує витрати на її виробництво і збут. Якщо при реалізації товару його виробник одержує нормальний (середній) прибуток, продукт постачатиметься на ринок безперешкодно. Коли при продажу товару товаровиробник одержуватиме надприбуток, тобто прибуток, що перевищує середній, то це спонукає його збільшувати масштаби виробництва, залучаючи додаткові матеріальні, фінансові, людські ресурси. Це відбуватиметься доти, доки в результаті міжгалузевго переливання капіталу, конкурентного суперництва ціна на вироблювану продукцію не зменшиться до середнього рівня, що існує в кон'юнктурно-ринковому просторі. Якщо прибуток від продажу того або іншого товару буде меншим за середній або навіть товар приносить збитки, то товаровиробник скоротить обсяги виробництва, а відтак і поставки товару на ринок. Зменшиться і залучення ресурсів у виробничо-відтворювальний процес. Можливість реального одержання нормального прибутку (інколи і надприбутку) є індикатором ринкової рівноваги — рівноваги попиту і пропозиції щодо того або іншого товару, яка визначається ціною й одночасно сама формує цю ціну, а також встановлює обсяги виробництва та необхідних для цього ресурсів: сировини, матеріалів, робочої сили тощо.

Цей ринковий чинник (взаємодія попиту і пропозиції), впливаючи на кінцевий продукт виробничо-відтворювального процесу господарської діяльності і відповідні ресурси для нього, визначає прибутковість (дохідність) або збитковість господарської діяльності, вказує на те, що виробляти і в якій кількості. Носієм платоспроможного попиту є покупець, самостійний у визначенні асортименту й номенклатури потрібних товарів і послуг, що можуть найповніше задовольняти сукупні потреби. Звичайно, така незалежність платоспроможного споживача не може не обмежувати свободи виробника щодо визначення структури й обсягів поставок товарної продукції і необхідних для її виготовлення ресурсів. Зазначений механізм регулю-

вання виробництва і реалізації потрібної суспільству продукції може ефективно спрацьовувати здебільшого за умов ринкової конкуренції, тоді як послаблення конкурентних засад внаслідок монополістичних тенденцій може підривати гнучкий ринковий механізм регулювання попиту і пропозиції на блага і послуги, конче необхідні суспільству. Тут може бути неадекватною відповідь на питання, який саме комплекс товарів і послуг найкраще відповідає платоспроможним потребам, що склалися. Державне втручання в цей процес створює сприятливу можливість для налагодження ефективного пристосування пропозиції до попиту. Допомоги держави потребує й розв'язання проблеми оптимізації структури попиту, досягнення його найраціональнішої збалансованості, оскільки на цю структуру впливає ринкова диференціація доходів, яка може набувати спотворених форм вияву. Крім цього ринок досить часто не виявляє інтересу до створення загальносуспільних благ; їх виробництвом, як правило, займається держава.

Наголосимо, що без держави, її допомоги не обійтись і в розв'язанні далеко не риторичного запитання: *для кого виробляти?* Ринковий механізм найчастіше “не співпрацює” з мораллю, милосердям і справедливістю: будь-який продукт є доступним лише для тих, хто здатний заплатити його ринкову ціну. Зрозуміло, що таку нагоду мають платоспроможні споживачі. Тих, хто не має змоги платити за товар, ринок “не поспішає” допускати до споживання. Така жорстка, далека від гуманізму відповідь ринку на запитання “для кого виробляти?” влаштовує найзаможнішу, меркантильно орієнтовану частину суспільства і, зрозуміло, неприйнятна для тих, хто не зміг з різних життєвих причин здобути потрібну освіту, набути кваліфікацію, одержати професію або є інвалідом, непрацездатним. Також це стосується багатодітних і неповних сімей, престарілих. Ринковий механізм, його закони ставлять названі категорії людей у відверто скрутне становище. Одним з наочних виявів ринкової дійсності є дорожнеча ліків, медичних послуг, що робить користування цими послугами, ціни на які продовжують стрімко зростати, великою розкішшю. Приватна благодійність не здатна виправити цю ситуацію, а лише дещо її пом'якшує. Тільки рішуче втручання держави у розподіл доходів може допомогти у вирівнюванні доходів незаможних і злиденних верств населення, збільшивши можливості доступу до основних, життєво необхідних благ. Реформування економіки колишніх республік СРСР досить наочно показало, що відсторонення держа-

ви, її виконавчих органів від участі у розподільчих процесах різко погіршує матеріальне становище переважної частини населення, а відтак і суспільства загалом, бо таке реформування покладає розв'язання проблем добробуту переважної більшості людей на ринковий механізм та його важелі, а цього недостатньо.

Механізм регулювання виробництва

Не втрачає актуальності ще одна проблема у налагодженні ефективності регулятивності суспільно-виробничих процесів за допомогою господарського механізму: *як виробляти?* За умов ринкової конкуренції суб'єкти господарювання (фірми, компанії та ін.), прагнучи збільшувати прибуток, помітно зменшують витрати на одиницю продукту через залучення найдешевших виробничих ресурсів, застосування найдосконаліших технологій і систем організації господарської діяльності. Тут у господарюючих суб'єктах є великий вибір альтернатив з кожного використовуваного ресурсу для створення та збуту продукції, підбору варіантів технологій. Прорахунки можуть негативно вплинути на конкурентоспроможність фірм, їх ринкове становище, міцність ринкової позиції. Однак підрив конкуренції призводить до консерватизму — ресурсного, технологічного й організаційно-управлінського, зрештою до монополізму щодо джерел ресурсів, ринків збуту, купівлі-продажу патентів і ліцензій. У ринковій ситуації монополійні господарюючі структури часто купують патенти й ліцензії не для впровадження новацій у виробництво, а для того, щоб не допустити їх використання конкурентами. Потрібні антимонопольні дії з боку держави, щоб підтримати здорову, чесну конкуренцію, подолати застійні процеси, до яких досить часто призводить монополізація всього і вся в економічному житті суспільства. В такому разі держава за допомогою антимонопольного регулювання має допомагати ринку адекватно відповісти на питання, як виробляти.

Дуже важливою є і відповідь механізму господарювання, державної економічної стратегії щодо можливостей адаптації суб'єктів господарювання до змінюваних умов. Конкуренція надає можливість ринковій економіці швидко пристосовуватись до частих змін у попиту та пропозиції, ресурсній базі, в технологіях і організації господарської діяльності, у збуті товарної маси, в кон'юктурі, цінах. Загроза зменшення прибутку, виникнення збитків і навіть банкрутство змушує фірми, компанії, малий бізнес загалом постійно оновлювати

асортимент і номенклатуру вироблюваних товарів, активно переходити до використання найсучасніших ресурсів сировини й матеріалів, новітніх технологій. У цьому разі, як вважав А. Сміт, немов спрацьовує “невидима рука ринку”, що врівноважує інтереси приватних товаровиробників, орієнтованих на одержання максимально можливого прибутку, і суспільні інтереси у задоволенні динамічно змінюваних потреб, в економії ресурсів і в технічному прогресі. Проте різні монополістичні об’єднання (моно- й олігополії) можуть реально зменшувати і навіть нейтралізувати здатність ринкової економіки до адаптації. Це пояснюється тим, що монополістичні утворення, маючи можливість збільшувати, нарощувати прибутки внаслідок свого панування на ринку, нехтують суспільні потреби, які потребують значного ризику і значних витрат коштів, ресурсів і технологій, інколи досить серйозних. У цьому разі “невидима рука ринку” є справді невидимою, точніше, непоміченою. І тільки втручання держави здатне поліпшити ситуацію. Держава, її органи зобов’язані перешкоджати засиллю монополістичних структур за допомогою антимонопольного регулювання, надавати підтримку тим підприємствам-новаторам, що прагнуть освоювати випуск нової, прогресивнішої продукції, а також новітні технології, нові ресурси.

Господарський механізм не може ефективно працювати, перебуваючи поза регулюванням кількісного використання народногосподарських ресурсів. На це питання суто ринковий механізм відповідає у такий спосіб: попит породжує пропозицію і навпаки. Використання ресурсів визначається, з одного боку, структурною пропорцією між сукупним попитом і сукупною пропозицією, а з іншого — ступенем монополізації економіки. Хронічне й нерідко зростаюче безробіття, неповне завантаження виробничих потужностей як у державах класичного капіталізму, так і в постсоціалістичних країнах (зокрема в Україні), — така візитна картка суворой реальної дійсності.

Упродовж десятиріччя своєї незалежності Україна переживала великий спад економічного розвитку: понад половину українських підприємств не працювало, обсяги виробництва національного продукту, національного доходу, промислової продукції нині далекі від рівнів 1990 р. З початком нового століття і тисячоліття з’явилися обнадійливі зрушення в динаміці економічного розвитку України. Проте в економіці, де домінує ринковий лише механізм, суспільству надто важко розв’язувати проблеми активізації економічного зростання, піднесення народного добробуту. Таке становище потребує

цілеспрямованого державного регулювання, ефективнішого використання механізму господарювання.

Прагнучи забезпечити соціальну справедливість, зокрема в економічних відносинах між різними суспільними верствами, стабільність економічного зростання, оптимальну збалансованість пропорцій народногосподарського відтворювального процесу, держава водночас має долати зрівнялівські тенденції у споживанні матеріальних благ і послуг, які заважають нарощуванню економічної ефективності і можуть реально призвести до кризових ситуацій. Державі доводиться вживати дійових і нерідко нестандартних заходів, щоб підтримувати соціальну й економічну стабільність. Це двоєдине стратегічне завдання соціально-економічного розвитку має різні відтінки у функціонуванні господарських механізмів на різних історичних етапах. Так, у недалекому минулому в СРСР та інших соціалістичних країнах державне втручання в усі процеси суспільного життя мало відверто антибуржуазний характер, спрямовувалось проти приватної власності, яка була фактично поза законом. Надцентралізм разом з жорстким бюрократизмом значно гальмували можливості економічного розвитку, хоча складалося оманливе враження стабільності й зрівнялівської справедливості та благодійництва. Досвід показав, що така система господарювання потребує серйозного реформування, а не дрібного, косметичного ремонту. Заради справедливості потрібно визнати, що казенний соціалізм радянського зразка виконав своє історичне призначення: здійснив індустріалізацію у тих державах, де існував значний час, сприяв посиленню соціальної орієнтації розвитку багатьох країн капіталістичного ладу. Взагалі соціалізація економічного життя, попри історичну поразку казенного соціалізму, його господарського механізму, є об'єктивно неминучою тою мірою, якою дає відповіді на основоположні питання про участь держави і суспільних структур, що обмежують диктатуру грошей, монополістичних утворень, про стихію ринку. Тому не випадково господарський механізм з чітко вираженою соціальною спрямованістю найбільше розвинувся у скандинавських країнах, де були реалізовані моделі соціал-демократичного (народного) капіталізму, громадянського (буржуазного) соціалізму. Сьогодні соціальний зміст господарських механізмів багатьох країн досить різноманітний.

Зростання ролі держави в регулюванні господарського життя має своє історичне забарвлення й обличчя. Для першої половини ХХ ст. було характерним народження й подальше зміцнення державно-мо-

нополістичного механізму господарювання в багатьох високорозвинених країнах. Практика такого механізму господарювання сприяла розвитку концепції “державного соціалізму”, суть якої полягала у спробі використати економічну могутність держави для прискореного перетворення суспільства на соціально-гуманістичних засадах. Проте в реальному житті виник “адміністративно-розпорядчий” механізм господарювання на макро- та мікрорівнях, адміністративно-командна економіка.

Світовий економічний розвиток поступово долав крайнощі у побудові моделей механізмів господарського життя (капіталізм чи соціалізм), вбачаючи вихід у побудові соціально-ринкового механізму господарювання, тобто змішаної економіки. Що це означає в реальній дійсності? Ринкова стихія, якщо її не контролювати, може спричинити руйнівні процеси у суспільстві і природі. Тому ринкова модель господарювання, механізм її втілення в економіку країни потребує регулювання. Роль центру регулювання найкраще може виконувати держава — колективний орган, загальносуспільний інститут, наділений правом позаекономічного втручання в економічні відносини. Проблема полягає в тому, щоб віднайти оптимальну межу, найраціональніші форми і методи державного регулювання, які б, не руйнуючи ринкової природи економіки, водночас забезпечували досягнення високої соціальної ефективності. Варто зазначити, що хаотичні, недостатньо мотивовані спроби реформування господарського механізму можуть викликати у суспільстві, країні численні перебудови, які можуть принести не лише благо, а й непрогнозоване руйнування позитивних набутоків, соціальних цінностей. Звичайно, об’єктивність державного регулювання ринкової економіки може породжувати (і нерідко породжує) спокусу суто директивного розв’язання багатьох господарських питань на різних рівнях функціонування загальноекономічного суспільного механізму. Але численні спроби суто адміністративно-бюрократичного розв’язання складних соціально-економічних проблем створюють часто видимість подолання кризових ситуацій, хоча в окремих сферах діяльності рішуче державне втручання доцільне і може бути ефективним.

Стратегія державного регулювання полягає в такому:

- за різних соціально-економічних умов пріоритетними мають бути здорові ринкові форми організації й стимулювання виробництва. Держава повинна матеріально-фінансово забезпечувати переважно соціально значущі галузі і сфери суспільної діяльності,

які не приваблюють приватних підприємців через невисоку прибутковість і значний ризик;

- державна регуляція, державне підприємництво мають сприяти розвитку здорового приватного бізнесу, зокрема малого й середнього;
- особливого значення і суспільної ваги державне регулювання набуває за умов глибоких криз, високої інфляції, необхідності регуляції у сфері міждержавних економічних та соціально-культурних відносин (експорт—імпорт, міждержавна спеціалізація виробництва, спільне підприємництво, валютні відносини, культурне і наукове співробітництво).

Підсумовуючи, можна констатувати, що сучасна ринкова економіка є державно-регулюючою, а держава дедалі більше перетворюється на гаранта стабільності й цивілізованості механізму ринкового господарювання, досягнення таких цілей соціально-економічного розвитку: мінімізація можливих негативних, навіть руйнівних наслідків; створення і підтримання правових, фінансово-кредитних, соціальних передумов для оптимального функціонування ринкової економіки; забезпечення соціально-правового захисту інтересів усіх громадян, особливо найбільш вразливих в умовах ринку. Для досягнення зазначених цілей сучасна держава має значний арсенал засобів регулюючого впливу на механізм ринкового господарювання.

Правове регулювання

Серед багатьох чинників впливу держави на ринкове середовище основна роль належить правовому регулюванню економічних відносин, створенню правової бази для цього. На відміну від адміністративно-командного механізму господарювання, де одержавлені господарюючі суб'єкти не мали серйозної самостійності, ринкове господарювання передбачає правове регулювання економічних процесів. Інститути державної влади, виробляючи юридичні норми господарського законодавства, встановлюють для суб'єктів економічної діяльності певні правила гри, яких вони мають дотримуватися під контролем органів правосуддя, прокуратури та ін. Господарським правом, економічним законодавством у цивілізованому світі регламентоване все економічне життя, функціонування форм власності, порядок укладення господарських угод, вирішення господарських і трудових спорів. У правовому полі здійснюється антимонопольна діяльність держави, робота банківсько-кредитних установ, соціаль-

не забезпечення, працює державна система охорони здоров'я людей. Юридичні закони, нормативно-правові інструменти можуть бути недосконалими, тому законодавчі органи держави покликані працювати над удосконаленням законодавства, щоб воно адекватно відображало вимоги і завдання господарського життя в інтересах підтримання стабільності, соціальної справедливості, оптимізації народногосподарського розвитку. Важко переоцінити правову роль держави і в природокористуванні, охороні довкілля, що невіддільна від загальнодержавного механізму організації та регулювання народногосподарського відтворювального процесу.

Водночас нормальне господарське життя не повинно бути переобтяжене дріб'язковою правовою регламентацією, нескінченними перевітками, контролем, що може спричинити невпевненість у діяльності господарюючих суб'єктів незалежно від форм власності.

Формування господарського механізму і піднесення ефективності його роботи — це багатокомплексний процес, що впливає з активної взаємодії держави й економіки.

Контрольні питання

1. Розкрийте соціально-економічну природу поняття “господарський механізм”.
2. Охарактеризуйте структурні елементи господарського механізму.
3. Чому об'єктивно необхідне державне втручання у господарське життя країни?
4. Охарактеризуйте межі ринкового господарювання і державного впливу на нього.
5. Класифікуйте суб'єкти господарювання.
6. Чи може держава займатись підприємницькою діяльністю?
7. В яких напрямках може здійснюватися управлінсько-регулятивний вплив держави на ринкове господарювання?
8. Розкрийте роль правового регулювання в господарському житті.
9. Що означає “невидима рука” ринкового регулювання економічної діяльності за відомим твердженням А. Сміта?
10. Чи можна вважати сучасну економіку України соціально-ринковою? Чи властиві цьому поняттю протиріччя?

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

5.1. Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи

1. Капіталізм вільної конкуренції: становлення і розвиток.
2. Економічна система монополістичного капіталізму.
3. Монополії, фінансовий капітал і антимонопольне законодавство.

Кінець XV — перша третина XVIII ст. ввійшли у світову економічну історію як період розкладу феодальних відносин і зародження у надрах феодального суспільства капіталізму. Започаткували цей процес суттєві зміни у сфері виробництва і стані продуктивних сил суспільства. З'явилися нові галузі мануфактурного виробництва, поглибився суспільний поділ праці, почала формуватися спеціалізація окремих країн. Становлення капіталістичного виробництва в окремих галузях промисловості було різним: інтенсивним розвитком відрізнялися галузі, в яких значно подорожчали й ускладнилися засоби виробництва (металообробка, добувна промисловість, суднобудування тощо); повільніше капіталізм розвивався там, де збереглася реміснична техніка (текстильна промисловість, виробництво предметів розкоші і т. ін.). Активно прогресувала і сфера обігу: розвивалися кредит і банківська справа, з'явилися перші товарні й фондові біржі, ускладнився грошовий обіг.

Капіталістична економічна система в період свого формування та розвитку пройшла ряд етапів, що ознаменували її поступову еволюцію та глибинну соціально-економічну трансформацію. Перебіг історико-еволюційного розвитку капіталізму представлено на рис. 35.

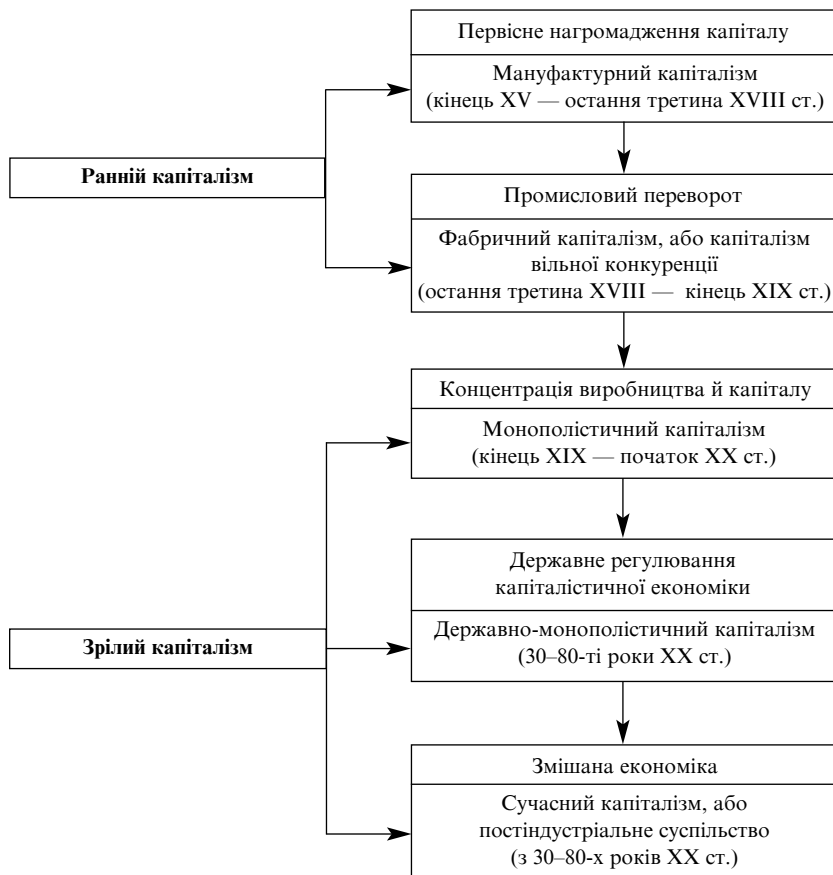


Рис. 35. Еволюція капіталістичної системи господарювання

Закономірності формування мануфактурного капіталізму

Перший період розвитку капіталізму (з кінця XV до останньої третини XVIII ст.) характеризувався тим, що мануфактура стала провідною формою капіталістичного виробництва. Звідси й назва цього періоду — *мануфактурний капіталізм*. Мануфактура як прогресивна порівняно з цехом організаційна форма підприємства дала змогу використати переваги поділу праці, запровадити подетальну спеціаліза-

цію праці робітників, удосконалити засоби праці й технології. Спеціалізовані знаряддя праці та інструменти, а також нові технології стали основою переходу до використання машинної техніки в епоху промислового перевороту. Капіталістичне виробництво у XVI ст. значно впливало на господарське життя, однак не було домінуючим — більшу частину суспільного продукту виробляли застарілі форми організації господарства, характерні для феодалізму.

Для остаточного формування капіталізму були необхідні дві основні умови:

- наявність значної кількості людей (працівників), які були б юридично вільні, позбавлені засобів виробництва й існування, отже, змушені найматися на роботу до мануфактур; це забезпечує формування розгалуженого ринку найманих працівників (робочої сили);
- нагромадження значних обсягів грошового багатства, необхідного для створення капіталістичних підприємств.

Ці вирішальні умови були сформовані в епоху так званого первісного нагромадження капіталу. З одного боку, було юридично оформлено звільнення селян від кріпосної залежності та ремісників — від жорсткої цехової регламентації за допомогою скасування у Західній Європі кріпосного права і ліквідації цехової організації ремесла. Дрібних товаровиробників, передусім сільськогосподарських, різними способами (через політику огороджувачь, прийняття “кривавих” законодавчих актів проти жебрацтва, збільшення податків) примусово позбавляли землі та майна, перетворюючи на безправних продавців робочої сили. З іншого боку, активно відбувався процес формування ринку капіталу, суб'єктами якого стали насамперед купці й лихварі, меншою мірою — фермери, цехові майстри, державні діячі. Первісне нагромадження капіталу здійснювалося за допомогою найрізноманітніших, а інколи — найжорстокіших методів: примусового вигнання селян з оброблюваних земель, продажу церковних земель, системи державних податків і позик, работоргівлі, колоніальних пограбувань, політики протекціонізму тощо. Історія переконливо доводить, що поява капіталістів-підприємців була б неможливою тільки внаслідок їх любові до праці, самовідданості, бережливості й старанності; вона є результатом використання насильницьких методів.

Позаекономічний примус до праці поступився місцем угоді між формально незалежними й рівноправними товаровласниками: капіталістом-підприємцем як власником засобів виробництва та найма-

ним робітником як власником робочої сили, що перетворилася на товар. Повсюдне використання найманої праці заклало основи для поєднання економічного примусу до праці та особистої свободи кожного, що визначило внутрішньо суперечливу природу громадянського суспільства й буржуазної демократії.

Промисловий переворот: сутність і наслідки

Епоха промислових переворотів останньої третини XVIII — XIX ст. зумовила остаточне утвердження капіталістичної системи господарювання, забезпечивши панування капіталізму вільної конкуренції. Фабрична система відтіснила мануфактуру, що сприяло бурхливому розвитку і розширенню виробництва. Матеріальною основою глибинних соціально-економічних змін стала технічна революція. Етапи промислового перевороту наведено на рис. 36.

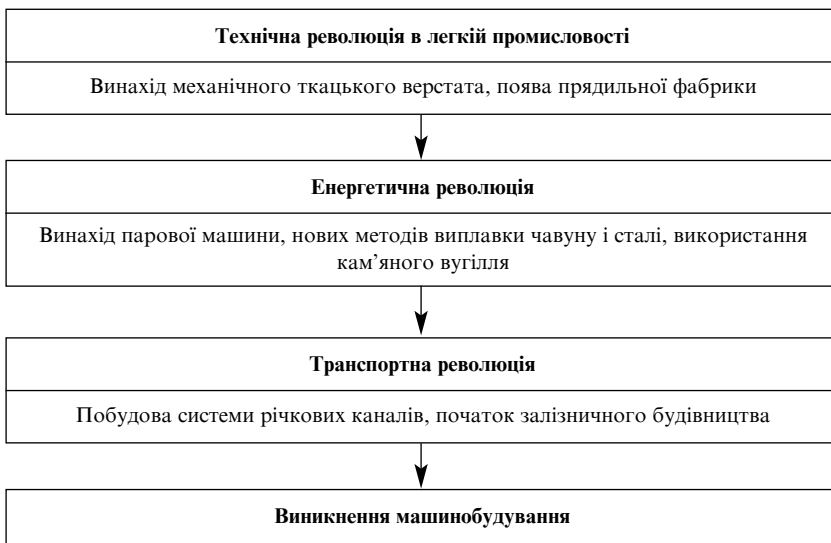


Рис. 36. Основні етапи промислового перевороту

Крім технічних вдосконалень виробництва й інфраструктури, промисловий переворот спирався на значне нагромадження капіталу, остаточну ліквідацію феодально-поміщицької системи у сільському господарстві, використання економічних ресурсів і торго-

вельну експлуатацію колоній. Це сприяло забезпеченню умов для швидкого зростання продуктивних сил, формуванню капіталістичної власності на землю й засоби виробництва, прискоривши становлення національних ринків.

Промислові перевороти охопили безпосередньо економіку та інші сфери життя суспільства. Вони привели до таких наслідків:

- остаточне формування капіталістичного ладу, підвищення його ефективності на новій технічній основі та започаткування індустріалізації;
- циклічний розвиток капіталістичної економіки (з 1825 р.);
- поглиблення соціальної диференціації та поляризації суспільства, формування двополюсної моделі ранньокапіталістичного ладу, що складалася з функціонуючих капіталістів і найманих працівників;
- посилення класових суперечностей, виникнення робітничого та профспілкового руху, які стали реакцією на погіршення соціально-економічного становища працівників, умов праці тощо;
- загострення основної суперечності ранньокапіталістичної системи — між суспільним характером виробництва, що утвердився разом з перемогою фабричної організації над мануфактурою, та приватнокапіталістичною формою привласнення.

Перехід до машинного виробництва розширив функції найманої праці: специфічна функція капіталу — управління підприємством — стала функцією особливих найманих працівників, які забезпечували, контролювали, організовували виробничий процес. Поглиблюючи суспільний поділ праці, концентруючи значну кількість працівників на окремих підприємствах, створюючи національні та єдиний світовий ринки, тобто уєднуєючи виробництво й обіг, капіталістична система кінця XVIII — XIX ст. не змінила приватного характеру привласнення й споживання.

Аналізувати відносини ринкової економічної системи доцільно у двох взаємопов'язаних аспектах: історико-цивілізаційному, розкриваючи зародження, об'єктивні основи та еволюційний розвиток раннього капіталізму, та політико-економічному, вивчаючи основні ознаки та характерні особливості капіталізму вільної конкуренції. Значимо, що природа, економічний зміст, функції і структура конкурентно-ринкової господарської системи зумовлені товарним виробництвом, його принципами й законами.

Основні ознаки капіталізму вільної конкуренції

Характерні *особливості капіталізму вільної конкуренції* з політ-економічної точки зору такі:

- необмежена кількість учасників ринкових відносин в усіх сферах господарювання, жоден з яких не здатен безпосередньо впливати на рішення інших неекономічними методами, контролювати обсяг виробництва та процес ціноутворення;
- свобода підприємництва, що відображається у вільному доступі суб'єктів господарювання до будь-яких сфер діяльності, крім протизаконних, у відсутності державних обмежень і заборон на здійснення підприємницької діяльності;
- абсолютна мобільність факторів виробництва, тобто вільний необмежений рух капіталу й робочої сили, що забезпечує подальше вдосконалення й підвищення ефективності виробничого процесу;
- еквівалентний товарообмін, що здійснюється на основі економічної і юридичної незалежності товаровиробників у формі рівноправних партнерських відносин щодо купівлі-продажу товарів і послуг;
- вільна конкуренція, що пов'язана зі свободою вибору покупців, постачальників, інших ринкових агентів і стимулює товаровиробників зменшувати витрати виробництва продукції, застосовувати новітні техніко-технологічні досягнення з метою підвищення ефективності власного виробництва й економічної системи загалом. Також слід зазначити відсутність монополій з боку виробників або споживачів (монопсоній) та державного регулювання виробництва;
- вільне ціноутворення на основі конкурентного механізму врівноваження попиту і пропозиції, що сприяє поєднанню інтересів різних економічних суб'єктів. Можливість вільного встановлення цін безпосередньо впливає з передумов про однорідність однойменних товарів, відсутність диференціації продукту та повну інформованість ринкових агентів щодо ресурсів, умов виробництва, цін у всіх галузях господарства;
- мета будь-якої економічної діяльності — отримання максимального прибутку з найменшими витратами на основі раціональної економічної поведінки господарюючих суб'єктів;
- значна диференціація доходів між капіталістами і найманими працівниками, між підприємцями однієї галузі господарства, між

підприємцями різних галузей у межах національної економіки, пов'язана з розподілом доходів за принципом участі у виробництві. Цей принцип є несправедливим, бо залишає поза увагою такі негативні наслідки капіталізму вільної конкуренції, як безробіття, банкрутство, соціальна незахищеність і тощо, однак забезпечує дійову мотивацію і надійні стимули для підвищення ефективності.

Генезис монополістичного капіталізму

Подальший еволюційний розвиток економічних систем країн з ринковою економікою полягав у переході від епохи вільної конкуренції (“чистого” капіталізму) до нового типу організації господарства, заснованого на переважанні великих і дуже великих підприємств, — монополістичного капіталізму. Тенденція до монопольного, одноосібного панування закладена самою природою конкурентно-ринкової системи, проте досить повно вона виявилася тільки наприкінці XIX ст. Якісно новими явищами, що ознаменували початок монополістичної стадії розвитку капіталізму, були такі:

- інтенсивний процес технологічних удосконалень виробництва, який набув характеру технологічної революції, зокрема прогрес сталеливарного виробництва (відкриття нових методів виплавки сталі), винахід парової турбіни, двигуна внутрішнього згоряння, вдосконалення хімічного виробництва, масовий перехід до використання електроенергії, поява нових видів транспорту. Завершення промислового перевороту змінилося фазою індустріалізації;
- швидке зростання капіталомістких галузей важкої промисловості, залізничного будівництва, електроенергетики, машинобудування, що об'єктивно потребувало об'єднання багатьох індивідуальних капіталів та розвитку великих підприємств і об'єднань. Наслідком цього стало переважання промислового виробництва над сільськогосподарським, важкої промисловості над легкою, перетворення провідних країн світу на індустріально-аграрні держави;
- організаційне вдосконалення виробництва і збуту продукції, перехід від підприємств, заснованих на переважно індивідуальній приватній власності, до акціонерної форми організації виробництва;

- виникнення і поширення нового типу монопольних об'єднань на ринку праці, які протидіють пануванню капіталу, а саме — професійних спілок найманих працівників;
- подальший розвиток кредитних відносин, банківської сфери, фінансових інститутів тощо, інтеграція банківського, промислового і торговельного капіталу.

Об'єктивний розвиток і вдосконалення продуктивних сил на рубежі XIX–XX ст. створили необхідні передумови для поступального руху капіталістичної економіки від переважання стихійно-ринкових конкурентних елементів до панування планомірно-регульованих, організованих.

Ознаки монополістичного капіталізму

Основні ознаки монополістичної стадії розвитку капіталістичної системи:

- концентрація виробництва й капіталу, яка досягла такого високого ступеня розвитку, що привела до утворення монополій, які відіграють вирішальну роль у господарському житті;
- об'єднання банківського і промислового капіталу, що функціонують на монопольній основі, та утворення на базі цього інтегрованого фінансового капіталу, уособленням якого стає фінансова олігархія;
- переважання вивозу капіталу над вивозом товарів;
- утворення міжнародних і транснаціональних компаній, що створює підґрунтя для економічного поділу світу;
- панівною організаційною формою підприємств стають акціонерні товариства (корпорації).

Переважаюча частина суспільного виробництва виявилася зосередженою на небагатьох великих підприємствах, конкуренція між якими набула особливо жорстокого й руйнівного характеру в масштабах всієї національної економіки. Механізмом, що запобігає згубному впливу конкурентної боротьби і дає змогу встановлювати стабільно високі ціни й отримувати гарантовано високий прибуток, стало передусім об'єднання великих підприємств як легальне (на основі концентрації та централізації капіталу), так і нелегальне (у формі неофіційних обмежувальних угод).

Інтенсивне капіталістичне нагромадження й посилення конкурентної боротьби сприяло широкому розвитку концентрації і централі-

зації капіталу як матеріальної основи утворення монополій. Концентрація капіталу (збільшення розміру капіталу внаслідок зростання внутрішньофірмового нагромадження) і централізація виробництва і капіталу (добровільне об'єднання кількох підприємств або примусове поглинання лідерами аутсайдерів ринку) викликали появу великих і надвеликих підприємств і об'єднань, що домінують на ринку. Ринкова влада таких утворень забезпечується функціонуванням системи союзів, змов та угод про спільну виробничу діяльність й особливо про єдину ринкову стратегію щодо рівня цін, поділу ринків збуту, сировини тощо. Концентрація та централізація капіталу прискорювалися науково-технічним прогресом, виробничим освоєнням нових технічних відкриттів і винаходів.

Поява нових галузей і сфер господарювання на межі XIX–XX ст., застосування у цих галузях сучаснішого обладнання й технологій породило економію, зумовлену зростанням масштабів виробництва (ефект збільшення масштабу). Специфіка такої економії полягає у тому, що ефективне маловитратне виробництво досягається лише тоді, коли виробники представлені великими фірмами як в абсолютному вимірі, так і відносно ринку. Сутність економії від масштабу виробництва полягає у зменшенні витрат на одиницю продукції зі збільшенням загального обсягу випуску. Економія від масштабу виробництва значна у тих галузях, де технологічні особливості потребують великих постійних витрат і, як наслідок, великих розмірів застосовуваного капіталу. Такий капітал формується внаслідок злиття, об'єднання, поглинання багатьох індивідуальних капіталів переважно на основі акціонерної форми власності.

Акціонування підприємств

Переважною формою господарювання в умовах монополістичного капіталізму стають акціонерні товариства (корпорації). Це підприємства, капітал яких утворюється на основі об'єднання багатьох індивідуальних функціонуючих капіталів і особистих заощаджень за допомогою випуску акцій — цінних паперів, які дають їх власникам право на отримання певної частини доходу акціонерного товариства (дивіденду) та участь в управлінні підприємством. Власність у корпорації набуває асоційованої (колективної) форми. Акціонування дає можливість через акумулювання великих коштів ініціювати і забезпечувати виробництво багатьох видів продукції. Масова поява

акціонерних товариств наприкінці XIX — на початку XX ст., їх розвиток і вдосконалення у довоєнний і післявоєнний період, провідне значення у сучасній економіці розвинених країн — переконливий доказ надзвичайної гнучкості та високої ефективності акціонерної власності.

Виникнення і розвиток акціонерних товариств (корпорацій) — якісна характеристика монополістичної стадії розвитку капіталізму, через що цю стадію можна назвати “корпоративним капіталізмом”. Основна частина галузей промисловості (автомобільна, електротехнічна, машинобудівна, металургійна) ефективно функціонують внаслідок того, що корпорації займають в них панівне становище. У разі досягнення монопольного становища у виробництві або збуті певного виду товарної продукції корпорація перетворюється на монополію. Однак більшість корпорацій не є монополіями, оскільки вони постійно перебувають під тиском з боку реальних і потенційних конкурентів.

Монополія: сутність, форми і види

Монополія як економічний феномен характеризується двоїсто: по-перше, як інституціональне утворення (підприємство, фірма, корпорація), що володіє значними матеріальними, фінансовими, трудовими ресурсами та можливостями і посідає монопольне (домінуюче) становище на ринку; по-друге, як ринкова ситуація, що означає існування одного виробника або продавця на відповідному товарному ринку (“чиста” ринкова монополія).

Відповідно до першого, інституціонального трактування монополії, виокремлюють три етапи її розвитку: зародження перших монопольних утворень (60–70-ті роки XIX ст.); посилення монопольних тенденцій (1873 р. — кінець XIX ст.); панування монополій (з початку XX ст.).

Період панування монопольних союзів в економіці розпочався утворенням монопольних об’єднань у межах однієї галузі (горизонтальна інтеграція). Цей напрям домінував перші два десятиліття XX ст., а його результатом стало виникнення потужних галузевих монополій у формі картелів, синдикатів, трестів і концернів.

Картель — це угода між самостійними підприємствами однієї галузі щодо поділу ринків збуту, квотування випуску продукції, встановлення відпускних цін, розподілу прибутків тощо. Квотування (обмеження) випуску продукції, за умовами якого весь надлишок до-

ходу внаслідок перевищення квоти йде у загальну касу картелю, має на меті стримуванням випуску товарів не допустити зниження цін. Картели є найнижчою, але разом з тим досить еластичною й поширеною формою монополістичного об'єднання.

Синдикат — монополістичне об'єднання, в якому підприємства галузі зберігають юридичну й виробничу самостійність, об'єднуючи тільки комерційну діяльність. На відміну від картелю, синдикат ліквідує безпосередній зв'язок окремих виробників з ринком.

Трест — форма промислової монополії, де об'єднуються виробництво і збут продукції, а також фінансова діяльність підприємств. Економічна основа тресту — спільна власність його учасників, організована, як правило, на акціонерних засадах.

Незалежно від конкретних організаційних форм, перші монополістичні об'єднання істотно підірвали внутрішньогалузеву конкуренцію. Картели і синдикати обмежили вільну конкуренцію у сфері обігу, оскільки укладення угод про специфічні умови реалізації товарів і поділ ринків збуту зруйнувало повну незалежність і свободу ринкових зв'язків та забезпечило умови реалізації монопольного панування. Виникнення трестів означало проникнення монопольного регулювання у сферу виробництва. Ознаки планомірності, характерні для розвитку окремих підприємств, поширюються й охоплюють виробничі і комерційні зв'язки між підприємствами — учасниками тресту. Монополізуючи виробництво окремих галузей, трести сприяли подальшій концентрації суспільного виробництва і капіталу, яка стала основою їх впливу на виробників інших галузей, проникнення у нові сфери економіки. Це привело до якісно нового етапу розвитку монополістичних об'єднань — утворення багатогалузевих монополій, які значно обмежують інтенсивність міжгалузевої конкуренції.

Еволюція одногалузевих монополій у багатогалузеві здійснювалася двома основними шляхами: по-перше, внаслідок *вертикальної інтеграції (комбінування)* — об'єднання підприємств технологічно пов'язаних між собою галузей промисловості, здебільшого організація виробництва в межах єдиного технологічного процесу; по-друге, у результаті *диверсифікації виробництва* — проникнення монополій у галузі, безпосередньо не пов'язані з основною сферою їх діяльності.

Диверсифікація створює сприятливіші умови для переливання капіталу, посилює мобільність ресурсів, підвищує стійкість корпорації в період економічних спадів і криз. На основі диверсифікації з'являється нова форма монополії — **концерн** — велика багатогалузева корпо-

рація, до складу якої входить значна кількість підприємств, що належать до різних галузей виробництва. Процес переростання трестів у концерни був прискорений також прийняттям багатьма країнами антитрестівського (антимонопольного) законодавства, яке юридично заборонило стовідсоткову монополізацію галузі одним трестом.

Різноманітність організаційних форм і шляхів утворення монополій не змінює їх сутності, яка має триєдиний характер:

- концентрація значної частини виробництва і збуту однієї або кількох галузей;
- нав'язування іншим ринковим контрагентам несприятливих умов функціонування — застосування методів недобросовісної конкуренції, цінової дискримінації, економічного шпіонажу тощо;
- можливість отримання монопольного прибутку як форми реалізації свого економічного панування.

Існують кілька видів монополій, які можна звести до трьох основних: економічної (ринкової), адміністративної (організаційної) та природної (технологічної).

Економічна монополія (саме про неї йшла мова раніше) є результатом перемоги у конкурентній боротьбі на ринку або наслідком домовленості (угоди) між господарюючими суб'єктами. **Організаційна монополія** має неринкову природу й представлена адміністративним об'єднанням однакових за профілем і видом діяльності підприємств та організацій (галузеві, відомчі монополії, концерни та асоціації в умовах командно-адміністративної системи). **Природна монополія** виникає внаслідок дії об'єктивних причин, коли в умовах застосування певної технології виробництва попит на продукцію ефективно задовольняється одним або кількома підприємствами.

Антимонопольне законодавство

Історія розвитку монополій є одночасно й історією боротьби з ними. Негативні наслідки монополізації виявилися відразу, що особливо відчули широкі верстви населення (споживачі) та індивідуальні виробники товарів і послуг (немонополізований сектор). Необхідність застосування антимонопольного регулювання була усвідомлена економічною наукою і практикою господарювання наприкінці ХХ ст., а перші закони, спрямовані на захист вільної конкуренції і заборону трестів у торгівлі, були прийняті у 1890 р. у США (закон Шермана), у 1896 р. у Німеччині (закон проти недобросовісної кон-

куненції), а також в Англії, Канаді та інших країнах під впливом широкого антимонопольного руху як реакції на посилення влади монополістичних союзів в економіці.

Антимонопольне законодавство — це складна й розгалужена система законів, правових норм і судових рішень, створена за останні сто років економічної історії та спрямована на досягнення успішного функціонування ринку і стимулювання конкуренції між фірмами. У США, наприклад, прийнято п'ять основних законодавчих актів, які зазвичай характеризують як антимонопольне законодавство: закон Шермана, закон Клейтона, закон про Федеральну торгову комісію (1914), закон Робінсона — Патмана (1936) і закон Селлера — Кеффера (1950). Концентрація економічної сили в руках приватних монополій, як правило, не сумісна з інтересами суспільства. “Ефективна” конкуренція, дія зрівноважувальних сил, почуття соціальної відповідальності у керівників великих корпорацій — такі гарантії захисту суспільних інтересів насправді не завжди стають на заваді пануванню монополій. За переконанням багатьох учених, проблема організації суспільного контролю над монополіями, який перешкоджає антигромадській діяльності домінуючих підприємств, становить мало не найважливішу проблему для країн з розвинутою економікою.

Сучасне антимонопольне законодавство спрямоване здебільшого на попередження порушень природних ринкових процесів, які є результатом монополізації або наслідком угод між компаніями, спрямованих на послаблення дії конкурентних сил або на запобігання зловживанням домінуючим становищем. Антимонопольна політика держави, разом з інтенсивним тиском нових потенційних конкурентів здатна радикально вплинути на формування конкурентних ринків і конкуруючих виробників. Інтеграційні союзи фірм, які тільки закривають споживачеві доступ до високоякісної й дешевої продукції, не можуть існувати тривалий час, хоча певний період здатні працювати без явних порушень закону.

Антимонопольні закони більшості розвинених країн вважають протизаконною таку практику компаній: горизонтальна фіксація цін, тобто угоди між конкуруючими суб'єктами господарювання щодо встановлення рівня цін на продукцію та інших цінових умов торгівлі; горизонтальна змова про частку ринку — домовленість між конкуруючими фірмами щодо розмежування сфер впливу, зокрема в межах тієї або іншої асоціації; груповий бойкот (узгоджена відмова

торгувати) — змова між деякими конкурентами про припинення закупівель або продажів з метою витіснення з ринку інших конкурентів; зв'язані продажі — домовленість, згідно з якою компанія-споживач отримує необхідну їй продукцію у разі виконання певних зобов'язань або в обмеженому асортименті, встановленому постачальником.

Ринкові структури. Олігополія

Розвиток монополістичного (корпоративного) капіталізму видозмінює галузеву структуру господарства і структуру ринків загалом. На зміну вільній (чистій) конкуренції приходить її антипод — абсолютна (чиста) монополія. Разом з тим формуються проміжні моделі ринків — олігополія і монополістична конкуренція (детальний аналіз цих ринкових структур наведено у працях Е. Чемберліна “Теорія монополістичної конкуренції” і Дж. Робінсон “Економічна теорія недосконалої конкуренції”). Основні характеристики ринкових структур наведені у табл. 7 (підрозд. 2.2).

Ці моделі ринкових структур є ідеальними; в реальному економічному житті вони швидше зустрічаються як винятки, а не як правило (передусім це стосується абсолютної монополії та конкуренції). Прикладом ринку чистої конкуренції дещо умовно можна вважати сільське господарство, монополістичної конкуренції — роздрібну торгівлю, олігополії — автомобільну, електротехнічну промисловість, чистої монополії — місцеві підприємства комунального господарства.

Характерною ознакою сучасного періоду є домінування у країнах з розвинутою економікою *олігополій* — панування у більшості галузей невеликої кількості найбільших підприємств. У політекономічному аспекті *олігополістична структура ринку* розглядається як створення умов, за яких ліквідуються всі суперечливі ознаки монополії та додаються анархічні наслідки вільної конкуренції, поєднуються переваги великого виробництва з конкурентною поведінкою компаній.

З точки зору способу господарювання конкуренцію слід розглядати як динамічне, оновлююче, але й потенційно руйнівне начало, а монополію — як консервативне, обмежуюче, стабілізуюче начало, проте не позбавлене інноваційного забарвлення. Нагальною необхідністю є підтримання динамічного балансу монополічної і конкурентної організації виробництва, порушення якого в той або інший

бік може призводити до негативних наслідків в економіці: у разі зміщення в бік конкуренції остання стає чинником нестабільності, спричиняє масові банкрутства компаній і важкі соціальні наслідки; за переваги монополізму неминуче виникає зрив створеного економічного потенціалу суспільства, застій у розвитку продуктивних сил і занепад усієї економічної системи.

Сучасне антимонопольне законодавство загалом залишається вірним традиціям антитрестівських законів кінця XIX ст. Наприклад, у 1982 р. антимонопольним відомством США було ухвалено рішення про розукрупнення компанії *American Telephone & Telegraph (ATT)*, яка контролювала на той час близько 85 % ринку надання послуг телефонного зв'язку, за допомогою відокремлення 22 регіональних експлуатаційних телефонних компаній. Вони стали незалежними від *ATT* і одна від одної їй отримали змогу купувати необхідне комунікаційне обладнання не тільки у головного виробничого підрозділу *ATT Western Electric*, як раніше, а й у інших американських та іноземних виробників. Внаслідок зростання конкуренції з'явилася тенденція до зниження цін на засоби зв'язку та тарифів на відповідні послуги. Найгучніша антимонопольна справа 2000 р. — рішення про примусовий поділ гігантської корпорації інформаційно-комп'ютерного ринку *Microsoft* на дві незалежні компанії — з виробництва операційних систем *Windows* і програмного забезпечення (прийняття рішення ще не означає швидкого і безумовного поділу корпорації).

Подальша глобалізація та лібералізація світової економіки, інтернаціоналізація підприємницької діяльності значно впливають на формування вирішальних напрямів політики протидії монополізму та захисту і розвитку конкуренції. Завданням антимонопольних органів стають попередження і припинення транснаціональної антиконкурентної практики та пом'якшення невідповідностей між торговельною й конкурентною політикою.

В умовах загострення міжнародної конкуренції та посилення впливу науково-технічної революції на форми й методи конкурентної боротьби і з урахуванням особливостей структур національних і міжнародних ринків антимонопольне законодавство набуває ліберальнішого характеру. Воно базується на двох системоутворюючих принципах.

Перший принцип — це захист вирішального елемента сучасної ринкової економіки — олігополії, створення оптимального балансу конкурентних і монопольно-регульованих сил в її межах, що виявля-

ється у непоширенні антимонопольного законодавства на ті галузі, де не склалася олігопольна структура і діє багато дрібних товаровиробників (наприклад, сільське господарство), або монополія є обов'язковою формою організації виробництва (мова йде про галузі природної монополії, для яких сформовано спеціальне законодавство, що регламентує їх діяльність).

Другий важливий принцип сучасного антимонопольного законодавства передбачає, що при вирішенні конкретних справ регулюючий орган виходить з виваженого економічного осмислення всього балансу монопольних і конкурентних тенденцій, особливо з точки зору їх взаємозв'язку з підвищенням ефективності виробництва.

Монопольне ціноутворення

Використання монопольного (домінуючого) становища призводить до істотного впливу на ціни, а інколи — до прямого їх формування. Внаслідок цього з'являється новий різновид ціни — монопольна ціна, яка викликає обмеження конкуренції й порушення прав споживачів і встановлюється підприємцем, що займає монопольне становище на ринку. Існування монопольних цін створює економічну основу для отримання монопольного прибутку. Характерною ознакою монопольної ціни є її відхилення від вільної ринкової ціни, що формується у результаті взаємодії попиту і пропозиції. Продаж товарів за монопольними цінами означає перерозподіл доходу між господарюючими суб'єктами на основі економічних та позаекономічних переваг великого високотехнологічного виробництва.

Монопольна ціна — це верхня межа продажної ціни, утримувати яку впродовж тривалого часу неможливо, оскільки максимальна прибутковість певної галузі приваблює інших підприємців, що прагнуть ефективніше застосувати свій капітал. Монополія, регулюючи виробництво, може лише опосередковано регулювати попит, тому й змушена враховувати реакцію покупців на зростання цін (повністю монополізувати виробництво й реалізацію товару можливо лише тоді, коли попит на нього нееластичний).

Влада монополістів (олігополістів) над ринком виявляється у характері формування і руху цін. Ознаки монополістичної (олігополістичної) політики цін такі:

- ціна підтримується всіма виробниками або продавцями галузі через систему “лідерства у цінах”;

- виникає відносна стабільність цін;
- спостерігається дискримінація у цінах і постійне маневрування цінами.

Прагнучи ліквідувати пряму цінову конкуренцію і “стабілізувати” галузь на основі єдиної ціни, монополісти й олігополісти максимально захищають себе від таємного зниження цін і непрямой цінової конкуренції з боку окремих партнерів або аутсайдерів ринку. Таємні знижки та поступки, пільгові умови комерційного кредиту, надання додаткових послуг і гарантій покупцям можуть мати для конкурентів не менш неприємні наслідки, ніж відкрите зниження цін. Маневрування цінами постійно здійснюється через механізми цінової дискримінації щодо різних категорій споживачів, різних територій і регіонів, залежно від подальшого використання продукції, тобто як один із засобів вирішення тактичних і стратегічних завдань фірми.

Монополізація негативно впливає на ціноутворення, що підтверджують такі дані: за період 1950–1980 рр. індекс оптових цін у п’ятнадцяти провідних галузях США зріс у 3,7 разу; за той самий період ціни на продукцію машинобудування і чорної металургії, де рівень монополізації найвищий, зросли відповідно у 4,2 й 4,5 разу; у найменш монополізованих галузях — текстильній і швейній рівень цін зріс лише у 1,95 разу. Необґрунтоване завищення цін та ігнорування інтересів споживачів, позбавлених альтернативного вибору, — наслідки економічної політики монополій в умовах порушення конкурентно-ринкового механізму.

Фінансовий капітал і фінансова олігархія

Ще одна істотна ознака монополістичного капіталізму — панування фінансового капіталу.

Фінансовий капітал — це об’єднання монополістичного банківського капіталу з капіталом промисловості й інших галузей економіки. Для домонополістичної епохи були характерні диференціація видів капіталу, відокремлення торговельного та позичкового капіталів від промислового. Монополістичній стадії, навпаки, притаманна тенденція до інтеграції капіталів, поєднання його різних форм у межах єдиної системи фінансового капіталу. Виникнення фінансового капіталу приводить до зростання усупільнення виробництва. Розвиток фінансового капіталу багато в чому залежить від еволюції

банківської діяльності (універсальний характер сучасних банків, розвиток ринку цінних паперів, поява вузькоспеціалізованих небанківських фінансово-кредитних інститутів), знаменуючи собою встановлення єдиного контролю над виробництвом і обігом.

Найпоширеніші форми інтеграції банківських і промислових монополій такі: система взаємної участі в акціонерному капіталі, “перехресні” директорати, стійкі довготермінові ділові контакти, особиста унія, фінансово-промислові групи (ФПГ).

Основною формою фінансового капіталу є *фінансово-промислові групи*, які охоплюють різні сфери й рівні господарювання за схемою “сфера обігу → промисловість → внутрішньогалузеве використання капіталу → міжгалузеве переливання капіталу → розвиток банківських та інших кредитно-фінансових інститутів” і встановлюють багаторічні ділові відносини з поступовою трансформацією їх у майнові права та сімейно-асоціативні унії. В межах фінансово-промислової групи досягається певна координація економічної діяльності інтегрованих підприємств, перерозподіл акумульованого банками позичкового капіталу, відносна стійкість нагромадження капіталу. Сучасний період розвитку ФПГ характеризується двома тенденціями, які водночас взаємно виключають і діалектично доповнюють одна одну: до консолідації, більшої організаційної оформленості, з одного боку, і до розширення кордонів і взаємопроникнення існуючих груп — з іншого.

Уособленням панування фінансового капіталу в економічному та соціальному житті є **фінансова олігархія** — монополістична економічна та політична еліта суспільства, включаючи також найвищих менеджерів найбільших корпорацій. Доходи фінансової олігархії досягають значних розмірів, а основним джерелом їх появи є володіння великими пакетами акцій провідних корпорацій, що забезпечує економічну і політичну владу. Зростаючу роль у структурі фінансової олігархії відіграють найвищі прошарки управлінців-менеджерів, рівень доходів яких порівнянний з доходами власників корпорацій.

Отже, поступальний розвиток ринкової економічної системи пов'язаний з поступовим проходженням нею окремих етапів, що зумовлено трансформацією техніко-технологічних і соціально-економічних умов функціонування системи ринкового господарства. Це викликало еволюційну зміну мануфактурного капіталізму промисловим, епохи вільної конкуренції — пануванням монополістичного капіталу.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте основні етапи еволюції капіталістичної економічної системи.
2. Які історичні умови забезпечили формування мануфактурного капіталізму? Як відбувалося первісне нагромадження капіталу?
3. Назвіть характерні ознаки капіталізму вільної конкуренції.
4. Назвіть основні ознаки монополістичного капіталізму, спробуйте змодельювати процес їх формування.
5. У чому полягає економічна сутність монополії? Поясніть особливості цінової політики монополій. Як утворюється монополічний прибуток?
6. Розкрийте еволюцію форм монополістичних об'єднань у ринковій економіці. Як вона вплинула на модифікацію механізмів внутрішньо- і міжгалузевої конкуренції?
7. Охарактеризуйте основні принципи та сучасні тенденції антимонопольного регулювання. Які сфери економічних відносин регулює антимонопольне законодавство?
8. Вкажіть основні типи ринкових структур. Чому олігополістична структура ринку набула широкого поширення в сучасній економіці?
9. Розкрийте сутність фінансового капіталу та методи його панування в період монополістичного капіталізму.
10. У чому полягає історичне та сучасне значення фінансово-промислових груп? Як співвідноситься ця форма інтеграції капіталу з вимогами антимонопольного законодавства?

5.2. Економічна система сучасного капіталізму

1. Формування і розвиток державно-монополістичного капіталізму.
2. Державне регулювання економіки і змішана економічна система.
3. Державне підприємництво, бюджетне регулювання, соціальне вирівнювання — характерні ознаки змішаної економіки.

Умови виникнення і сутність державно-монополістичного капіталізму

Економічна система ринкового господарства еволюціонувала від капіталізму вільної конкуренції до монополістичного капіталізму, від панування монополій до державно-монополістичної стадії розвитку. Стихійно-ринкове регулювання доповнювалося монополістичним у вигляді внутрішньофірмової та міжфірмової координації й державним макроекономічним регулюванням.

Державне регулювання економіки було покликане, по-перше, розв'язати основну суперечність капіталістичного ладу між суспільним характером виробництва та приватною формою привласнення, по-друге, захистити суспільство від негативних наслідків самого монопольного панування, по-третє, забезпечити безперервний процес суспільного відтворення й уникнення кризових явищ в економіці. Основний зміст державно-монополістичних заходів полягає у забезпеченні більшої планомірності регулювання суспільного виробництва і розподілу ресурсів. Створення великомасштабних об'єднань, експансія транснаціональних корпорацій, розвиток акціонерної форми власності звичайно сприяють вирішенню суперечності між подальшим усупільненням виробництва й індивідуалістичною формою привласнення. Однак навіть найбільші монополістичні корпорації, найпотужніші фінансові групи та міжнародні картелі не в змозі охопити своїм контролем весь ринок, внести необхідні елементи планомірності у процеси виробництва та обігу на загальнонаціональному рівні. Без участі держави неможливо забезпечити хоча б відносну пропорційність і планомірність розвитку економіки загалом та її окремих сфер, сформувавши пріоритети соціально-економічного розвитку.

Існує глибока якісна відмінність державно-монополістичного регулювання і державного втручання в економіку, властивого домонополістичній стадії розвитку. В епоху капіталізму вільної конкуренції

змістом такого втручання було прискорення процесу капіталістичного нагромадження, ініціювання колоніальних пограбувань, створення й підтримка державних мануфактур, надання державних субсидій і кредитів промисловцям, протекціонізм, але участь держави в економічному житті мала епізодичний характер. З виникненням монополій з'явилась необхідність активнішого втручання держави в економічне життя. Нагальною потребою стала не лише господарська координація на рівні окремих економічних суб'єктів у межах внутрішньо- та міжфірмових відносин (мікрорівень), а й здійснення узгодженої загальнонаціональної економічної політики (макрорівень економічної системи).

В роки Першої світової війни монополістичний капіталізм почав переростати в державно-монополістичний, виник воєнний варіант його функціонування. В цей час посилювався процес концентрації фінансового капіталу, зростає роль державних монополій, втручання держави в економіку ставало дедалі частішим. Світова економічна криза 1929–1933 рр. сприяла подальшому розвитку державно-монополістичного капіталізму.

У період Другої світової війни розвиток державно-монополістичного капіталізму досяг нового ступеня, що виявилось у зростанні державних капіталовкладень у промисловість, у будівництві воєнних підприємств за кошти державного бюджету, в урядових позиках для субсидування промислових монополій, у різних формах економічного контролю з боку державних органів для забезпечення випуску воєнної продукції, розвитку державного ринку. Державний апарат ще більше переплівся з монополістичними групами фінансистів і промисловців, що сприяло утворенню розгалуженої системи державного регулювання економіки.

У післявоєнний період дедалі ширше використовувались стимулювання державою подальшої концентрації виробництва й капіталу, перерозподіл нею значної частки національного доходу, надання корпораціям військових замовлень, урядове фінансування програм розвитку промисловості і наукових досліджень, розробка програм соціально-економічного розвитку в масштабі країни тощо.

Змішана економічна система

Ринкова система господарювання порівняно з командно-адміністративною виявилася гнучкішою та мобільнішою — і не в останню

чергу завдяки державному регулюванню економіки. Вона здатна пристосовуватися до внутрішніх і зовнішніх умов функціонування, які безперервно змінюються. Еволюція ринкової економічної системи переконливо довела, що ринок і регулювання не є антитезами, вони здатні до взаємодії і взаємодоповнення. Регульований капіталізм другої половини ХХ ст. можна класифікувати як змішану економічну систему, *основні політекономічні характеристики* якої такі:

- функціонування економіки на засадах плюралізму форм власності — приватної, колективної, державної та розмаїття форм господарювання — оренди, акціонування, кооперації, партнерства;
- розвиток державного підприємництва і формування державного сектору економіки;
- макроекономічне прогнозування, планування і програмування розвитку економіки загалом та її окремих галузей;
- розподіл і перерозподіл державою ресурсів і доходів на основі формування державного бюджету та державних фінансів, здійснення податкової політики і соціального регулювання;
- модифікація ринкового ціноутворення внаслідок запровадження внутрішньофірмових (трансфертних) цін і державного регулювання цін на ресурси і продукти;
- державне регулювання науково-технічного та інноваційного розвитку;
- регулювання державою та профспілками умов, оплати та ринку праці;
- соціалізація економічної системи капіталізму на засадах соціального страхування і соціального захисту населення, соціального партнерства;
- підтримання конкурентних умов господарювання і запобігання монополізму.

Отже, змішана економічна система базується на гнучкому механізмі державного втручання у соціально-економічні процеси, яке підпорядковане завданню подальшого зростання ефективності суспільного виробництва й забезпечення безперервного і безкризового відтворення.

Американський економіст П. Самуельсон виокремлював такі *основні види державної економічної діяльності*: безпосередній державний контроль над економікою з використанням переважно економічних важелів; державне виробництво, коли держава виступає підприємцем, розвиваючи державний сектор економіки; забезпечення

суспільного споживання, коли держава виступає споживачем і покупцем певних видів продукції через систему державних замовлень, контрактів, закупівель; державне соціальне забезпечення, що розвивається на основі соціальних трансфертних платежів з державного бюджету.

Розвиток приватної власності в умовах змішаної економічної системи гармонійно доповнюється поширенням колективної форми власності та модифікується внаслідок підприємницьких дій самої держави. Результатом цього є різноманітність форм власності й господарювання, притаманна сучасним розвиненим економікам. Однак між способами виникнення приватного і державного секторів сучасної економіки існує глибока відмінність: приватний сектор справедливо асоціюється з первинними основами ринкового господарства, тоді як для державної власності еволюційний шлях розвитку не характерний.

Державне підприємництво і державний сектор

Державний сектор економіки представляє державу як самостійного господарюючого суб'єкта, частка якого значно відрізняється в окремих країнах: традиційно мінімальна для США й значна для країн Західної Європи (питома вага держсектору у ВВП Австрії — 28 %, Франції — 20 %, Швеції — 14 %, Італії — 12 %).

Важливими історичними чинниками формування і розвитку державного сектору в економіці були: війни й національна оборона, інфраструктурне забезпечення макроекономічних процесів, проблеми довілля й егалітаризм (рівність). Після Другої світової війни у країнах Західної Європи приватний сектор не охоплював всіх сфер діяльності, чим зумовлена поява значного державного сектору (рис. 37). Наприклад, у Німеччині нині державі належить близько 25 % національного майна, переважно в капіталомістких галузях.

Державний сектор у традиційному розумінні — це сукупність державних підприємств. Великою проблемою є ефективне функціонування цього сектору, оскільки в ньому виникають тенденції до зниження ефективності, якості тощо, пов'язані, з одного боку, зі значно меншим тиском на ці підприємства ринкових сил, а з іншого — з підтримкою держави. На початку 20-х років та у 50-х роках ХХ ст. здавалося, що розширення державної власності, навіть за рахунок націоналізації неефективних виробництв і засобів комунікацій, що стали непосильним тягарем для держбюджету, — магістральний шлях роз-

Військово-промисловий комплекс		Виробнича і соціальна інфраструктура
	Сфери діяльності державного сектору	
Інноваційні процеси у капітало- та наукомістких галузях		Традиційні (“хворі”) галузі економіки для здійснення структурної перебудови

Рис. 37. Сфери діяльності державного сектору економіки

витку капіталістичної економіки. Згодом перемогла реалістичніша точка зору, згідно з якою ефективний розвиток сучасного регульованого капіталізму залежить не лише від питомої ваги держвласності, а швидше від функціональних навичок і вмінь державних управлінців, що управляють нею.

Якщо приватні підприємства керуються виключно мотивами отримання максимального прибутку, то державні домагаються значно ширших цілей — стійкого економічного зростання, заснування нових і модернізації відсталих галузей промисловості, впливу держави у найважливіших секторах економіки, скорочення імпорту і забезпечення національної самодостатності в товарах стратегічного значення, підтримання зайнятості, вирішення економічних проблем регіонів тощо. Мотив прибутку для державних підприємств не завжди є основним. Уряд може перерозподіляти частину національного доходу, створеного у державному секторі, — постачати приватним підприємствам дешевшу сировину, електроенергію, транспортні послуги, результати фундаментальних наукових досліджень, що здійснювались за державний рахунок тощо.

До недоліків функціонування державних підприємств належать: невизначеність господаря, поєднання економічних і соціальних цілей, неефективний менеджмент, значні розміри та бюрократична структура управління. Обмежені можливості отримання прибутку, залежність від бюджетних коштів, а нерідко й монопольне становище призводять до зниження ефективності державних підприємств, стимулюють їх перехід у приватне (акціонерне) володіння. Тому завдання пошуку оптимальних меж одержавлення власності, а також проблема роздержавлення є не національною, а загальносвітовою проблемою (у 70–80-х роках ХХ ст. у багатьох західних країнах відбувся “бум” роздержавлення і приватизації). Впродовж останніх

тридцяти-сорока років виник новий сектор — “третій” — у результаті формування змішаних державно-приватних підприємств і корпорацій, де держава не є одноосібним власником, але здійснює контроль, володіючи блокуючим або контрольним пакетом акцій.

Державна контрактна система

Державний контракт — це договір між державою і суб'єктами господарювання на виготовлення певних товарів, надання послуг, виконання робіт з метою задоволення соціально-економічних потреб держави і споживачів, стимулювання виробництва дефіцитної продукції, заохочення експорту, розвитку пріоритетних галузей і виробництв, впровадження нових технологій, виконання міжнародних угод та задоволення соціальних потреб суспільства. Держконтракти укладаються з підприємствами всіх форм власності, фінансуються з державного бюджету або з власних джерел підприємства. Держава може надавати певні пільги і преференції — в оподаткуванні, кредитуванні, гарантуванні ринків збуту тощо. Наприклад, контракти федерального уряду США за методами фінансових розрахунків держави з виконавцями замовлень, тобто за механізмом ціноутворення, поділяються на дві групи: контракти на основі попередньо встановлених і узгоджених “фіксованих цін” та контракти, що забезпечують повну компенсацію витрат виробництва корпорацій-підприємців (у разі довготермінових контрактів і неможливості завчасного точного розрахунку витрат).

Серед усієї сукупності напрямів і сфер державної контрактної розвинених країнах особливе й найбільше місце посідає військово-промисловий комплекс. Розміщення військових замовлень і доходи від них у США у 1990 р. наведено у табл. 19.

Динаміка валового внутрішнього продукту США та сукупних державних витрат характеризувалася такими показниками: за період з 1977 по 1996 р. ВВП зріс у 3,7 разу за середньорічних темпів зростання на 7,2 %; сукупні державні витрати збільшилися за той самий період у 4 рази за середньорічних темпів зростання на 7,6 %; частка державних витрат у всіх сферах господарської діяльності до ВВП в окремі роки становила: 1977 р. — 29,9 %, 1982 р. — 32,5 %, 1987 р. — 31,4 %, 1992 р. — 33,1 %, 1996 р. — 32,2 %, тобто залишалася фактично незмінною, становлячи в середньому 1/3 ВВП країни.

Факт відносної стабільності показника загальних витрат держави пояснюється тим, що державні витрати, як і будь-які інвестиції, вик-

Розміщення державних замовлень серед корпорацій ВПК США

Корпорація	Основні види воєнної продукції	Доходи від продажів за замовленнями федерального уряду, млрд дол.	Частка продажів федеральному уряду у загальному обсязі продажів, %
“Макдоннел-Дуглас”	Ракети, літаки, військова електроніка, воєнні космічні системи	10,2	67
“Локхід”	Ракети, літаки, військова електроніка, воєнні космічні системи	9,0	91
“Дженерал дайнемікс”	Підводні човни, танки, електроніка, космічна техніка	8,6	87
“Боїнг”	Літаки, гелікоптери, ракети, космічна техніка	5,6	20
“Мартін-Марієтта”	Ракети, електроніка, космічна техніка	5,4	90
“Нортроп”	Літаки, ракети, електроніка	4,6	88

ликають так званий кумулятивний ефект, тобто ефект багаторазового економічного впливу.

Державне господарювання — найважливіша економічна функція держави, невіддільний компонент економічної стратегії розвитку. Воно ґрунтується на трьох основних господарських механізмах: державному бюджеті, державній контрактній системі й державній податковій політиці. Якщо податкова система слугує інструментом збирання й отримання доходів до державної скарбниці, а державний бюджет — інструментом акумулювання й перерозподілу доходів, то *державна контрактна система* — це інструмент цільової й “адресної” реалізації цих коштів у різних сферах і галузях економіки. Уряд є основним замовником товарів, послуг, НДДКР для забезпечення державних потреб. Зростання державних витрат, державного військового й цивільного споживання, утворення масштабного державного ринку товарів і послуг (а всередині нього особливого сектору — військового ринку) — характерна ознака розвинених економік провідних країн світу з післявоєнного періоду до нинішнього часу.

Макроекономічне планування й програмування економіки

Поточне регулювання держава доповнює *довгостроковим програмуванням економіки* на основі перспективних економічних прогнозів. *Економічне прогнозування* як система наукових досліджень про можливі напрями майбутнього розвитку економіки та її окремих галузей є формою наукового передбачення й передує розробці планів і програм. На основі *науково-технічних і соціально-економічних прогнозів* розробляються довгострокові програми інвестицій, експортно-імпортних операцій, підготовки й перекваліфікації робочої сили, здійснення наукових досліджень.

Комплексні програми економічного і соціального розвитку — це система завдань, цілей і запланованих шляхів та методів їх досягнення із зазначенням строків виконання, виконавців і джерел фінансування. У комплексних програмах відображається:

- оцінка економічного і соціального розвитку в попередній період;
- прогноз економічного і соціального розвитку у наступний період (очікувана економічна кон'юнктура);
- концепція економічного і соціального розвитку;
- макроекономічні і соціальні показники й політика;
- інституціональні перетворення;
- інвестиційна, інноваційна, структурна й аграрна політика;
- зовнішньоекономічна політика.

Окрім комплексних приймаються також *програми територіально-го та галузевого розвитку*, а також *функціональні програми* (приватизації, демонополізації, розвитку малого бізнесу тощо). За строками дії програми поділяються на *довгострокові перспективні* (10–15 років), *середньострокові* (до 10 років) і *щорічні*.

Так, у 1995–1996 рр. у сфері науки, техніки і ВПК США здійснювалося 700 коротко-, середньо- і довгострокових федеральних науково-технічних програм, у соціально-економічній сфері — понад 300, у галузі сільського господарства й охорони довкілля — понад 80, 85 — у сфері забезпечення природними ресурсами, понад 40 — у галузі житлово-комунального будівництва і господарства міст, 35 — у галузі транспорту, зв'язку й енергетики. Саме такий пакет державних господарських програм — основа для організації, планування й розміщення федеральних контрактів на товари і послуги для потреб державного споживання.

Державні програми реалізуються через сукупність держконтрактів і спрямовані на розвиток сільського господарства, паливно-енергетичного комплексу, ВПК, систем освіти й охорони здоров'я, забезпечення зайнятості й соціальних послуг, забезпечення науково-технічного прогресу. Витрати держбюджету, як правило, спрямовані на реалізацію загальнодержавних соціально-економічних, науково-технічних або військово-технологічних програм, тоді як витрати місцевих бюджетів — на фінансування програм розвитку територій, інфраструктури, міського будівництва, аграрної сфери, освіти тощо.

Регулювання науково-технічного розвитку

У країнах з розвинутою ринковою економікою особливе значення надається стимулюванню науково-технічного прогресу та розвитку на його основі наукомістких виробництв. З цією метою кожна країна, виходячи з певної концепції або моделі науково-технічного прогресу, розробляє комплекс заходів, спираючись на систему національно-державних пріоритетів. У США, наприклад, акцентується увага на збереженні науково-технічного і військового лідерства, в Японії — на виготовленні наукомісткої конкурентоспроможної промислової продукції.

Ринкова економіка загалом сприйнятлива до НТП, однак самостійно не забезпечує стратегічних проривів у сфері науки, техніки, технологій, необхідних для зміни народногосподарської структури. Причини цього такі: обмеженість фінансових ресурсів компаній, нездатність приватних корпорацій здійснювати фундаментальні дослідження, високий ступінь ризику і невизначеності, значні терміни окупності. Тому держава повинна забезпечувати стимулювання НТП й визначати основні завдання науково-технічної політики.

Метою державного втручання у сферу НДДКР є: збереження науково-технічного потенціалу й фундаментальної науки; забезпечення безперервності процесу науково-технічного розвитку в умовах великомасштабних технологічних зрушень; визначення стратегічних напрямів НТП для державної підтримки, що закладає підвалини науково-технічного потенціалу ХХІ ст.

Регулювання умов науково-технічної діяльності здійснюється за допомогою створення інноваційних фондів, технополісів, бізнес-інкубаторів; страхування науково-технічної діяльності; пільгового оподаткування і кредитування; політики прискореної амортизації; запровад-

ження валютних пілг; здійснення державної науково-технічної експертизи; створення системи державної науково-технічної інформації.

У розвинених країнах набула поширення доктрина “солідарної відповідальності”, згідно з якою держава, так само як і приватний капітал (промисловий і банківський), зобов’язана фінансувати створення новітньої наукомісткої техніки і технології, що відповідає світовим стандартам й конкурентоспроможна на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Фіскальне (бюджетно-податкове) і грошово-кредитне регулювання

У світовій економічній науці поняття державного сектору нерідко пов’язують не тільки з державною власністю, а й з усією сукупністю форм участі держави у виробництві, розподілі, обміні і споживанні. У такому розумінні цей сектор є фундаментом, спираючись на який держава виконує свої функції. Наприклад, бюджет (частина держсектору, розміщеного у сфері розподілу) необхідний державі для перерозподілу доходів, здійснення структурної перебудови, фінансування випуску суспільних товарів тощо. Доходи бюджету формуються за рахунок податків і неподаткових надходжень, доходів від власності, позик, інколи — державних цільових фондів. Видатки спрямовуються на забезпечення державного управління, національної оборони, правопорядку, на підтримання окремих галузей господарства, соціального захист населення, фінансування освіти, охорони здоров’я, культури, мистецтва, охорони навколишнього середовища, створення державних запасів і резервів.

Сучасні економісти-неокласики пропагують так звану ліберальну концепцію держбюджету, згідно з якою в ринковій економіці ефективність державних витрат і їх вплив на господарство країни обернено пропорційні розміру бюджету. Вважається, що господарський розвиток буде тим успішнішим, що більшу частину економіки віддано у розпорядження “ринкових сил саморегулювання” й приватного підприємництва. Нео- та посткейнсіанці категорично спростовують такі твердження, обстоюють ідею мультиплікаторного ефекту бюджетних витрат, як і будь-яких інших інвестицій в економіку, аргументуючи економічну доцільність здійснення фіскальної політики, використовуючи модель акселератора. Втім, неправомірними необхідно визнати як мінімізацію держбюджету, так і надмірне розши-

рення його доходів за рахунок посилення податкового тиску або збільшення витратної частини.

Розглянемо основні статті доходів держбюджету та напрями державних витрат на прикладі федерального бюджету США 1995 р. (табл. 20).

Доходи федерального бюджету формуються переважно за рахунок податків на доходи фізичних осіб і корпоративних виплат на соціальне страхування. Федеральний бюджет США охоплює близько 65 % консолідованих бюджетних доходів, інші 35 % припадають на бюджети штатів і місцевих органів влади. Доходи бюджетів штатів, на відміну від федерального, формуються у результаті непрямого оподаткування у формі податків на продаж, різних зборів і місцевих платежів. Найбільші статті витрат федерального бюджету за основними функціями урядової діяльності: соціальне страхування, національна оборона, обслуговування державного боргу, забезпечення доходів населення, медичне обслуговування.

Загалом у розвинених країнах кошти, що розподіляються через держбюджет, становлять від 30 % ВВП у “ліберальних” країнах (США, Японія) до 60 % ВВП у “соціальних” (Австрія, ФРН, країни Скандинавії). Однак незважаючи на різний рівень бюджетного перерозподілу ВВП, ці країни демонструють приблизно однаковий рі-

Таблиця 20

Доходи федерального бюджету США за 1995 фінансовий рік

Джерело доходів	Фактичні надходження, млрд дол.	Фактичні надходження, % до суми
Індивідуальні прибуткові податки	590,2	43,6
Податки на доходи корпорацій	157,0	11,6
Податки й виплати на соціальне страхування	484,5	35,8
Акцизи	57,5	4,2
Податки на спадок і дарування	14,8	1,1
Митні стягнення	19,0	1,4
Інші податки	31,3	2,3

вень промислового розвитку й подібні життєві стандарти. Це дає підстави окремим економістам вказувати на відсутність прямого зв'язку між темпами економічного зростання і часткою ВВП, що перерозподіляється через держбюджет.

У сучасний період стало очевидним, що суттєвий поштовх посиленню ринкової активності може забезпечити тільки скоординоване, зважене поєднання бюджетно-податкових (фіскальних) і грошово-кредитних (монетарних) засобів впливу, які в сукупності здатні не лише впливати на державні фінанси й видатки держбюджету, а й також коригувати структуру витрат приватного сектору економіки. Монетарна політика (грошово-кредитне регулювання) — це сукупність заходів державного впливу, спрямованих на регулювання грошової маси й обсягу кредитних операцій.

Серед важелів грошово-кредитного регулювання традиційно виокремлюють зміну облікової ставки відсотка, норми обов'язкових резервів, операції на відкритому ринку. Вони формують зміст політики “дорогих” і “дешевих” грошей: зниження облікової ставки і норми резервування та купівля державних цінних паперів приводять до збільшення обсягу грошової маси в обігу, а підвищення ставки відсотка і резервної норми та продаж цінних паперів держави — до її зменшення.

Фіскальні та грошово-кредитні важелі регулювання мають значну антициклічну спрямованість. У період промислового піднесення держава робить спробу послабити “перегрів” економіки, вживаючи заходів, спрямованих на стримування зростання виробництва. До таких заходів належать збільшення податків, скорочення державних витрат, підвищення облікової ставки відсотка, що приводить до зменшення зацікавленості у нових інвестиціях, отже, до зниження попиту на засоби виробництва. У період криз, спадів здійснюється політика збільшення державних закупівель, скорочуються податки, стимулюються приватні інвестиції за допомогою бюджетної політики, знижується облікова ставка відсотка, щоб посилити зацікавленість підприємців у розширенні капіталовкладень.

Роль держави у регулюванні цін

Важливою функцією держави у ринковій економіці є регулювання цін. Найбільшою мірою воно здійснюється у добувних галузях, енергетиці, комунальному господарстві, на транспорті й у сільському господарстві. До основних *елементів механізму цінового регулювання* належать такі:

- спостереження за цінами з боку державних органів, що дає змогу виявити зростання вартості життя у країні та з'ясувати, як підвищення цін впливає на витрати виробництва і конкурентоспроможність національної економіки;
- непрямий вплив на ціни. Всі державні регулятивні акції, незалежно від їх мети, впливають на ціни: зміна облікової ставки відсотка, встановлення податків і податкових пільг, митні обмеження і т. ін.;
- безпосереднє державне втручання у процес ціноутворення: санкціоноване державою збільшення витрат виробництва за допомогою віднесення на собівартість завищених амортизаційних відрахувань через здійснення політики прискореної амортизації, зниження витрат виробництва через прямі державні субсидії і дотації, зниження або “заморожування” цін на окремі товари і послуги. Ефективним засобом прямого регулювання цін є встановлення податку на додану вартість і переліку “підакцизних” товарів, тобто застосування непрямого оподаткування споживання. Державні обмеження імпорту, стимулювання експорту і митні стягнення також істотно впливають на загальний рівень цін у країні;
- лідерство у цінах. Такий вплив держави можливий у тих галузях, де державні підприємства домінують. За цих умов держава, контролюючи значну частку відповідного товарного ринку, може стати лідером у цінах і визначати їх рівень загалом по галузі. Аналогічна ситуація виникає у тих сферах, де держава є найбільшим замовником і покупцем і встановлює домінуючі у галузі контрактні ціни;
- встановлення фіксованих пільгових цін і тарифів на товари і послуги, що виробляються у державному секторі економіки. Прикладом служать ціни на електроенергію з державних електростанцій, залізничні й поштові тарифи, штучне стримування яких сприяє зниженню витрат виробництва у приватному секторі й підвищенню конкурентоспроможності товарів на світовому ринку;
- урядовий контроль за цінами у формі їх фіксації або встановлення меж підвищення як типовий метод адміністративного регулювання, що використовується в умовах ринкового господарства у виключних випадках, наприклад, у разі загострення соціальних проблем.

Регулювання ринку праці

Політика на ринку праці — важлива соціальна функція держави. У чистому вигляді цей ринок представлено двома суб'єктами: роботодавцями і найманими працівниками. Насправді такого ринку праці немає у жодній з країн, оскільки третім суб'єктом ринку праці стали профспілки, а четвертим — держава, які активно впливають на всі найважливіші чинники ринку праці: попит і пропозицію робочої сили; порядок наймання і звільнення працівників; режим праці і відпочинку, тобто тривалість робочого дня, тижня, відпусток і, основне, рівень заробітної плати, її індексацію у зв'язку із зростанням цін на життєві блага; встановлення мінімальної заробітної плати.

На ринку праці оцінюється вартість робочої сили, визначаються умови її наймання, праці, можливості здобуття освіти й перекваліфікації, професійного зростання, гарантії зайнятості тощо. Можна виділити такі основні напрями державного регулювання ринку праці: стимулювання зростання зайнятості й збільшення кількості робочих місць; програми, спрямовані на підготовку і перепідготовку робочої сили; сприяння найманню робочої сили; соціальне страхування безробіття, державне фінансування надання допомоги у зв'язку з безробіттям.

Перерозподіл доходу і соціальне регулювання

Соціальна політика — це політика перерозподілу доходів, що має на меті коригування пов'язаного з виробництвом первинного розподілу доходів за допомогою системи трансфертних соціальних послуг разом з необхідним для їх фінансування оподаткуванням. Поняття “соціальний захист населення” не обмежується тільки матеріальною допомогою його окремим категоріям, під ним розуміють і *економіко-правовий захист* усього населення, і забезпечення державою потреб громадян у суспільних товарах.

У політики перерозподілу доходів антиринкові, але гуманні цілі — забезпечення кожній людині прийняттого життєвого рівня, незалежно від наявності в неї факторів виробництва та від підсумків її економічної діяльності, зменшення нерівності у доходах і багатстві через систему прогресивного оподаткування.

Здійснення соціальної політики стикається із серйозними проблемами на кшталт зникнення стимулів до отримання високих доходів, зниження інвестиційного попиту серед високоприбуткових корпора-

цій. Державна допомога не може і не повинна охоплювати всіх, а повинна надаватися тим, хто потребує її найбільше, причому переважно у грошовій формі, яка забезпечує належну свободу вибору у споживанні.

Напрями здійснення соціальної політики, зумовленого соціальною вразливістю ринкової економіки, такі:

- забезпечення соціального захисту певних категорій населення — індексація доходів, надання допомог і пільг, соціальних пенсій для осіб без трудового стажу, допомог сім'ям з дітьми, допомоги продовольством для забезпечення харчування дітей і престарілих;
- соціальна й економічна підтримка всіх категорій населення, пов'язана з певними видами ризику — нещасні випадки і травматизм на виробництві, хвороби, інвалідність, пенсійне і медичне страхування, безробіття, тобто весь спектр соціального страхування;
- розвиток системи державної освіти й охорони здоров'я; регулювання ринку праці.

Кейнсіанська політика повної зайнятості, що активно здійснювалася до середини 70-х років минулого століття, привела до того, що середній рівень витрат на соціальні цілі становить близько половини витрат держбюджетів розвинених країн. Це становить 21 % ВВП у США, 31 % — у Німеччині, 33 % — у Франції, 35,5 % — у Швеції, 36 % — у Нідерландах. Саме через податки і держбюджет підтримується у соціально безпечних межах диференціація у доходах і багатстві. З середини 80-х років в окремих країнах з ринковою економікою були здійснені реформи соціальної політики, спрямовані на скорочення кількості і державного фінансування соціальних програм. Відбулося значне зменшення витрат держави на соціальні потреби, освіту, муніципальне житлове будівництво та за іншими напрямками. Такі дії в межах неоконсервативної економічної політики мають на меті підвищення ефективності й конкурентоспроможності економіки, зменшення темпів інфляції, підвищення трудової активності населення.

Політика регулювання сільськогосподарського виробництва

Залежно від стану економічного розвитку країни *цілі аграрної політики* можуть бути такі: подолання залежності від інших країн у забез-

печенні продуктами харчування і сировиною для промисловості, створення продовольчих запасів, забезпечення і підтримання продовольчої безпеки країни, розвиток експортного потенціалу агропромислового комплексу.

Основні напрями аграрної політики у розвинених країнах такі:

- цінова політика (відносно цін на сільськогосподарську продукцію);
- маркетингова політика, пов'язана з реалізацією сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках;
- матеріально-технічне забезпечення аграрного виробництва;
- політика фінансового забезпечення — кредитами, субсидіями тощо;
- політика у сфері земельних відносин;
- політика у сфері наукових досліджень.

Наприклад, у США державне регулювання аграрного сектору реалізується за допомогою таких форм і методів: стабілізація цін і доходів фермерів; розвиток сільськогосподарської невиробничої інфраструктури; науково-дослідна робота з питань сільського господарства, впровадження результатів досліджень; збирання, обробка і поширення статистичних даних; охорона навколишнього середовища й раціональне використання земельних і водних ресурсів; забезпечення безпеки продовольства.

Для кількісної оцінки ефективності заходів державного регулювання сільського господарства у США використовується спеціальний показник — “еквівалент субсидування виробників”, що вимірює вартість грошових трансфертів, які спрямовуються фермерам споживачами сільгосппродукції і платниками податків у результаті здійснення аграрної політики.

Екологічне регулювання

Для економік розвинених та інших країн характерна суперечність цілей максимізації загального обсягу продукції та збереження навколишнього середовища. Це пов'язано з недостатньою увагою політичної економії до проблеми використання у виробництві невідтворюваних ресурсів, нерозробленості теорії зовнішніх ефектів, що виявляються у впливі на “третіх осіб”, які не є виробниками або споживачами відповідної продукції, тобто в екологічних наслідках промислового виробництва. Розв'язання питання зовнішніх ефектів неможливе без відповідного державного регулювання.

Екологічне регулювання полягає в такому:

- відповідна законодавча діяльність держави, що включає розробку гранично допустимих норм забруднення довкілля та вимог екологічної безпеки виробничого процесу з урахуванням технологічних характеристик підприємств;
- розробка і здійснення довгострокових екологічних програм, спрямованих на збереження і відтворення навколишнього середовища;
- застосування економічних і адміністративних регуляторів — видача сертифікатів, ліцензій, обов'язкове страхування певних видів екологічно небезпечної діяльності, встановлення форм матеріальної відповідальності (зборів, штрафів, компенсацій) за забруднення довкілля. Основною вимогою є неприпустимість вирішення економічних проблем за рахунок екологічних.

Екологічна політика реалізується за допомогою таких методів: встановлення податків і платежів за використання природних ресурсів; встановлення платежів за забруднення навколишнього середовища; встановлення плати за екологічні послуги — за прибирання твердих відходів, за користування очищеною водою тощо; надання безвідсоткових позик на придбання очисного устаткування; податкові пільги і прискорена амортизація очисного устаткування; надання прямих державних субсидій на здійснення природоохоронних заходів.

В умовах сучасної науково-технічної революції, інтернаціоналізації виробництва, інтеграції економік, глобалізації економічних процесів, зростання економічної потужності транснаціональних корпорацій спостерігається тенденція до гальмування економічного розвитку, пов'язана з надмірною централізацією, одержавленням виробництва, обмеженням вільного ринку й конкуренції. З'являється потреба у формуванні гнучкішої державної економічної політики, яка забезпечить сталий, стабільний і динамічний розвиток економіки, зможе реагувати на сучасні запити науки, техніки, технології, зміну потреб і вподобань споживачів.

Сучасна економіка нагально потребує оптимального співвідношення ринкового саморегулювання, внутрішньофірмової організації, міжфірмового співробітництва, регіональної та галузевої координації, державного регулювання, наднаціональної координації з метою найповнішої реалізації інтересів усіх груп економічних суб'єктів — окремих осіб і сімей, фірм та організацій, держави і міждержавних інтеграційних об'єднань для підтримання високого рівня вироб-

ничої і соціальної ефективності, забезпечення соціально-економічного прогресу розвитку світової економіки.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте етапи розвитку капіталістичної економічної системи. Чи є державно-монополістична стадія закономірним етапом її еволюції?
2. Як вплинув “новий курс” у США на подальший розвиток ринкової системи господарювання?
3. Розкрийте коротко сутність понять “регульований капіталізм” і “змішана економічна система”. Чи тотожні ці поняття?
4. Обґрунтуйте економічну доцільність, механізм формування і функціонування державного сектору економіки.
5. Чи може держава виступати організатором економічної діяльності, товаровиробником, підприємцем, споживачем, замовником продукції?
6. Які сфери економічної діяльності охоплює державна контрактна система? Переваги і недоліки такої системи.
7. Назвіть пріоритетні напрями державного регулювання у сфері наукових досліджень.
8. У чому полягає спільність завдань і відмінність інструментів кредитно-грошового та фіскального регулювання?
9. Визначте можливості держави у здійсненні моніторингу, в координації та регулюванні цін.
10. Обґрунтуйте необхідність регулювання ринку праці в умовах сучасного капіталізму.
11. Якими методами розвинені країни нівелюють значну диференціацію доходів? Визначте поняття “соціальний захист”, “перерозподіл доходів”, “соціальне страхування”.
12. У чому полягає специфіка регулювання аграрної сфери і сільськогосподарського виробництва?
13. Поясніть сутність і принципи державної екологічної політики.
14. Які історичні перспективи змішаної економічної системи? Аргументуйте відповідь.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

6.1. Світове господарство

1. Економічний зміст світового господарства.
2. Структура світового господарства.
3. Особливості та закономірності розвитку світового господарства.

Світове господарство як цілісне утворення безпосередньо впливає на розвиток кожної країни світу. Світове співтовариство створює сприятливі умови для поєднання матеріальних, науково-технічних, трудових ресурсів і фінансових засобів для вирішення економічних, соціальних, екологічних, військових, освітніх, культурних проблем, які стоять перед людством в III тисячолітті в умовах зростаючої глобалізації господарського життя. Економічний зміст світового господарства полягає в поєднанні економічних відносин, що діють на національному й інтернаціональному рівнях. Така сукупність економічних відносин є системним утворенням, що має дві основні складові, до яких належать, по-перше, економічні відносини, що складаються між суб'єктами господарської діяльності в межах кожної окремої країни світу, по-друге, економічні відносини, які складаються між державами або їх представниками. Останні можуть розглядатись як міжнародні економічні відносини.

Світове господарство — багатогранне явище, його можна розглядати з різних точок зору, виокремивши такі трактування:

1. Світове господарство — це сукупність економік країн світу. Нині на земній кулі існує 230 країн і територій, які мають державну символіку. Але коли мова йде про світове господарство, то насамперед беруть

до уваги національні господарства країн світового співтовариства, які є, як правило, членами Організації Об'єднаних Націй (ООН). До складу цієї організації на початок 2000 р. входило 190 країн. ООН створена в 1945 р., серед засновників цієї організації була й Україна.

2. Світове господарство — це система міжнародних економічних відносин, які складаються між суб'єктами світового господарства щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг.

3. Світове господарство — це органічна сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними. Економічні зв'язки між національними господарствами є однією з форм вияву міжнародних економічних відносин.

4. Світове господарство — це сукупність національних експортних потенціалів країн світу та господарських взаємозв'язків між ними.

Наведені визначення світового господарства загалом не суперечать одне одному. Кожне з них розкриває певну площину, сферу функціонування світового господарства. Найзагальніше визначення світового господарства з позицій економічної теорії та з урахуванням сфер його розвитку можна сформулювати так: *світове господарство* — це система економічних відносин, яка функціонує на національному та інтернаціональному рівнях у межах світового співтовариства.

При аналізі структури світового господарства можна виокремити два загальні напрями її дослідження. Перший напрям — дослідження політико-соціально-економічних елементів світового господарства, які функціонують упродовж тривалого часу і визначають основні перспективні шляхи розвитку світового господарства. Другий напрям — дослідження конкретних соціально-економічних принципів структуризації світового господарства, на основі яких можна виокремити і розглянути його сучасну господарську структуру. Проаналізуємо структуру світового господарства за кожним з цих напрямів.

Концепції розвитку структури світової економіки

Відповідно до першого напрямку дослідження структури міжнародної економіки в економічній літературі розглядають концепції її розвитку. Перша концепція має назву системного підходу до виокремлення структурних елементів світового господарства, згідно з нею у структурі світового господарства розглядають три складові:

- світове капіталістичне господарство;

- національне капіталістичне господарство, яке виокремлюють у межах світового капіталістичного господарства як сукупності економік відповідних держав;
- світ, що розвивається.

Друга концепція структуризації світового господарства ґрунтується на теоретичних положеннях, за якими в межах останнього можна виокремити:

- центр світового господарства, до якого належать економічно розвинені країни;
- периферія, яка включає країни, що розвиваються.

Ще одна концепція структуризації світового господарства ґрунтується на принципі політичної протизваги, за яким розглядають два види структури світового господарства:

- поділ світового господарства на Схід і Захід. До країн Сходу належать держави перехідної економіки і ті, що розвиваються, які розташовані у східній півкулі нашої планети. До Заходу належать економічно розвинені країни, розташовані у західній півкулі;
- поділ світового господарства на Північ і Південь. Відповідно до цього Північ як складова світового господарства включає економічно розвинені країни, а Південь — країни, що розвиваються.

Отже, перший напрям аналізу структури світового господарства в основному передбачає виокремлення її складових за найзагальнішими показниками господарського розвитку та політико-соціальної й ідеологічної орієнтації їх функціонування в сучасних умовах.

Принципи структуризації світового господарства

Структуризація світового господарства ґрунтується на таких принципах:

1. *Економічний принцип.* Згідно з цим принципом світове господарство поділяють за двома такими ознаками: переважний розвиток промисловості або сільського господарства; рівень економічного розвитку країни. За першою ознакою виокремлюють такі структурні елементи світового господарства:

- промислово розвинені країни;
- аграрні країни.

За рівнем економічного розвитку світове господарство поділяють на такі частини:

- економічно розвинені країни світу;
- нові індустріальні країни. Це держави, які інтенсивно використовують за допомогою економічно розвинених країн сучасні досягнення науково-технічної революції з метою стабілізації економіки та зростання національного господарства, до них належать Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Філіппіни, Малайзія, Індонезія, Таїланд;
- країни, що розвиваються. За класифікацією ООН, в сучасних умовах налічується понад 150 країн, що розвиваються.

2. *Принцип ступеня розвитку ринку.* Згідно з цим принципом виокремлюють:

- країни з розвинутою ринковою економікою, до них належать промислово розвинені країни світу. За класифікацією ООН, у сучасних умовах є близько 40 таких держав;
- країни з ринковою економікою, до них належать більшість країн, що розвиваються;
- країни з перехідною економікою, яка еволюціонує у напрямку до ринку. За класифікацією ООН, нині налічується 26 таких країн;
- країни з командною центрально-керованою економікою, до них належать країни соціалістичної орієнтації.

3. *Організаційний принцип.* Відповідно до цього принципу виокремлюють міжнародні інтеграційні об'єднання, окремі групи країн, насамперед — це:

- Європейський Союз, це інтеграційне об'єднання, до якого нині належать 15 країн Західної Європи, у 2004 р. їх буде 25;
- СНД;
- Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі, яка об'єднує країни Латинської Америки;
- Організація економічного співробітництва і розвитку, до якої належать США, країни Західної Європи;
- інші міжнародні інтеграційні об'єднання або групи країн.

4. *Соціально-економічний принцип,* згідно з яким структуру світового господарства досліджують за рівнем цивілізаційного розвитку, виокремлюючи такі елементи:

- країни наукової епохи, в яких постійно впроваджуються досягнення НТР;
- країни технологічної епохи, в яких періодично впроваджуються у виробництво досягнення НТР;
- країни виробничої епохи, в яких використовуються традиційні технології виробництва.

5. *Принцип структуризації світової економіки за рівнем доходу на душу населення:*

- країни, де на душу населення припадає понад 12 тис. дол. на рік. Це Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія, Австрія, Швейцарія, Бруней, Кувейт, ОАЕ та ін.;
- країни, де цей показник становить 10–12 тис. дол. на рік, до них належать більшість економічно розвинених держав;
- країни, де на душу населення припадає менше 7 тис. дол. на рік, зокрема, нові індустріальні держави;
- країни, де на душу населення припадає 2 тис. дол. на рік, до них належать окремі країни, що розвиваються;
- країни, де зазначений показник становить до 700 дол. на рік, до цієї групи держав належать більшість країн з перехідною економікою та слаборозвинені країни світу.

6. *Регіональний принцип.* Згідно з цим принципом структура світового господарства розглядається за ознакою територіального розміщення груп країн світу, насамперед їх розташування за континентами:

- країни Європи;
- країни Азії;
- країни Північної Америки;
- країни Південної Америки;
- країни Африки;
- Австралія, Нова Зеландія.

7. *Регіонально-економічний принцип,* згідно з яким світове господарство поділяється на групи країн, що мають спільні кордони і подібні ознаки економічного розвитку. Зокрема, до них належать Західна, Південна, Східна, Центральна Європа, країни Близького Сходу, Далекого Сходу та ін.

Отже, структура світового господарства досить розгалужена і базується на конкретних підходах до його систематизації.

Особливості розвитку світового господарства

Світове господарство в сучасних умовах характеризується певними особливостями, які є наслідком науково-технічної революції, інтенсифікації міжнародних господарських зв'язків, глобалізації економічних процесів на інтернаціональному рівні.

До основних *особливостей розвитку світового господарства* належать такі:

- *цілісність формування* світового господарства в сучасних умовах. Це означає, що в наш час світове господарство розвивається і може функціонувати як цілісний соціально-економічний організм;
- *системність* світового господарства, тобто світове господарство розвивається як система, що має ядро та органічно пов'язані з ним структурні елементи. В сучасному світі ядром світового господарства можна вважати Організацію Об'єднаних Націй, зокрема її економічні органи, такі як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк тощо;
- *діалектичність* світового господарства. Розвиток світового господарства відбувається за рахунок розв'язання притаманних йому внутрішніх діалектичних протиріч, які існують у середині ядра системи світового господарства, в його структурних елементах та у взаємодії між ними;
- *суперечливість* світового господарства. Ця особливість фіксує конкретний стан розвитку відносин між найрозвиненішими структурними елементами світового господарства, які претендують на абсолютизацію свого пріоритету. Йдеться про суперечності насамперед між основними центрами світового господарства, такими як США, країни Західної Європи, Японія;
- *інтегративність* світового господарства. У процесі розвитку світового господарства з'являються загальні закономірності, властиві його структурним елементам та світовому господарству як цілісному утворенню.

Чинники розвитку світового господарства

Розглянуті особливості світового господарства можна вважати загальними тенденціями його розвитку в сучасних умовах. Втім, важливими передумовами функціонування світового господарства за такими напрямками є наявність певних чинників розвитку країн світу, серед яких необхідно виокремити такі:

1. Науково-технічна революція. Вона об'єднує зусилля країн світу з метою використання сукупного науково-технічного потенціалу, в тому числі і в межах окремих країн.

2. Інтернаціоналізація господарського життя. Цей чинник передбачає всебічний розвиток господарських зв'язків між країнами світу

і ґрунтується на постійному об'єктивному процесі розвитку продуктивних сил та економічних відносин у країнах світу.

3. Глобальні проблеми розвитку світового господарства. До існуючих у світі проблем, які об'єктивно не визнають національних кордонів, належать:

- проблеми війни та миру, нині не може бути іншої альтернативи загрозі світової війни, як мирне співіснування країн світу;
- екологічні проблеми;
- продовольча проблема;
- демографічна проблема;
- енергетична проблема.

Розв'язання глобальних проблем має великий вплив на формування системи світового господарства, оскільки передбачає об'єднання з цією метою виробничих, науково-технічних, трудових і фінансових ресурсів країн світу.

Зазначені фактори об'єктивно впливають на формування і розвиток світового господарства як цілісного соціально-економічного організму. Відбуваються зміни у його структурі, зокрема йдеться про появу нових перспективних груп країн, таких як нові індустріальні держави, окремі країни перехідної економіки.

Характерними ознаками розвитку світового господарства в сучасних умовах слід вважати такі:

- динамізм економічного розвитку;
- постійні темпи економічного зростання;
- поглиблення інтеграційних процесів між країнами світу;
- посилення диференціації економічного розвитку країн, що розвиваються;
- ринкова уніфікація економічного розвитку більшості країн світу.

Поряд з особливостями розвитку світового господарства потрібно зазначити і певні структурні зміни, що відбуваються у процесі його функціонування за умов посилення, інтенсифікації міжнародних економічних зв'язків країн світу. До таких змін насамперед належать: збільшення обсягу виробництва продукції у матеріальній сфері; зменшення питомої ваги сільськогосподарського виробництва; високі темпи розвитку сфери послуг і збільшення кількості зайнятих у ній; швидкий науково-технічний прогрес транспортної та інформаційно-комунікаційних систем; зміна аграрно-сировинної спрямованості країн, що розвиваються; скорочення питомої ваги сировинних товарів і збільшення частки машин і устаткування у світовому товарообороті.

Загальні закономірності розвитку світового господарства

Основні закономірності розвитку світового господарства такі:

- підвищення рівня усупільнення виробництва в межах світового господарства. Це виявляється у створенні великих господарських одиниць, наприклад, транснаціональних компаній;
- залучення національних економік у світогосподарські зв'язки. Це передбачає насамперед розвиток господарських відносин між різними галузями виробництва країн світу;
- зближення національних господарств, що потребує адаптації, взаємопроникнення їх економічних потенціалів;
- вирівнювання рівнів економічного розвитку національних господарств. Ця закономірність виявляється у процесі зближення кількісних показників, які характеризують економічний розвиток країн світу, зокрема виробництво продукції на душу населення, обсяг експорту, імпорту тощо.

Економічні зв'язки між країнами

Зазначені закономірності є загальними для розвитку світового господарства. Поряд з ними існують такі, що характеризують міжнародні економічні зв'язки між країнами світу. До них насамперед належать інтернаціоналізація господарського життя, міжнародний поділ праці, міжнародна економічна інтеграція. Розглянемо ці закономірності детальніше.

Інтернаціоналізація господарського життя як закономірність світового господарства означає процес переростання суспільним виробництвом національних кордонів. Основною формою вияву цієї закономірності є зовнішня торгівля конкретних країн світу. Процес інтернаціоналізації господарського життя охоплює всі сфери функціонування сучасного світового господарства. Можна виокремити такі *напрями інтернаціоналізації господарського життя*:

- інтернаціоналізація продуктивних сил, що означає процес створення матеріальних елементів міжнародних господарських об'єктів у країнах світу;
- інтернаціоналізація виробничих процесів, що виявляється в розвитку спільного підприємництва партнерів з різних країн світу;
- інтернаціоналізація обміну, у результаті якої розвиваються міжнародні торговельні відносини;

- інтернаціоналізація транспорту, тобто створення міжнародних транспортних систем, наприклад, трубопроводів;
- інтернаціоналізація паливно-енергетичних комплексів за рахунок інтенсифікації господарських зв'язків між спорідненими галузями економік країн-партнерів;
- інтернаціоналізація розподілу, що виявляється в розподілі капіталу, міграції робочої сили в межах світового господарства;
- інтернаціоналізація інформаційних систем у результаті об'єднання матеріальних, фінансових ресурсів з метою оптимального використання інформації в межах світового господарства, наприклад, Інтернет.

Отже, інтернаціоналізація господарського життя має чимало форм вияву і характеризує розвиток економічних зв'язків між країнами світу у різних сферах світового господарства.

Міжнародний поділ праці — це найвища форма розвитку суспільного поділу праці. Його загальнотеоретична сутність полягає в раціональному застосуванні суспільної праці в межах світового господарства. Виокремлюють три види міжнародного поділу праці:

- *загальний*, означає поділ праці між країнами світу на рівні великих сфер суспільного виробництва, наприклад, промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, зв'язку тощо;
- *частковий*, тобто поділ праці між країнами світу в одній великій сфері суспільного виробництва, наприклад, у промисловості за такими напрямками, як добувна, металургійна (чорна і кольорова), хімічна, машинобудування, легка тощо;
- *одиничний*, означає поділ праці між суб'єктами світового господарства на мікрорівні, наприклад, на спільному підприємстві, на якому один партнер виконує управлінські функції, другий — виробничі, третій — збуту і постачання і т. ін.

Конкретний зміст міжнародного поділу праці полягає в спеціалізації кожної країни на випуску певного виду продукції з метою задоволення як власних потреб, так і потреб країн-партнерів. Основною формою міжнародного поділу праці є *міжнародна спеціалізація виробництва*, яка поділяється на міжгалузову і внутрішньогалузову.

До *внутрішньогалузової* спеціалізації виробництва належать:

- предметна, що означає спеціалізацію країн на випуску окремих товарів;
- подетальна, тобто спеціалізація на випуску окремих деталей для машин та обладнання;

- агрегатна — спеціалізація на випуску окремих вузлів для машин та обладнання;
- технологічна, означає спеціалізацію на окремих операціях технологічного процесу.

Міжнародна економічна інтеграція почала розвиватися в межах світового господарства із середини 50-х років ХХ ст. Початок цього процесу пов'язують зі створенням ЄЕС (Римський договір, 1957 р.).

Інтеграція (від лат. *integratio* — відновлення, поповнення) — це об'єднання в ціле окремих частин або елементів.

Економічна інтеграція — це процес зближення і взаємопроникнення національних економік; це якісно вищий етап інтернаціоналізації життя, що виявляється у розвитку всіх форм і методів здійснення міжнародної економічної інтеграції; це такий етап міжнародного господарського співробітництва, коли центр його тяжіння переноситься в середовище матеріального виробництва; це процес стирання відмінностей між країнами в сфері економіки, між суб'єктами господарської діяльності; це господарські відносини, в яких відсутня дискримінація іноземних партнерів у кожній з національних економік.

Особливості міжнародної економічної інтеграції:

- синхронізація (органічна взаємодія) процесів відтворення в межах груп країн;
- створення господарського комплексу з тісними взаємозв'язками національних економік;
- поглиблення міжнародного поділу і кооперації праці;
- формування наднаціональних органів регулювання міжнародної економічної інтеграції;
- узгоджена політика в реалізації взаємних економічних відносин, а також господарських зв'язків з іншими державами.

Розвиток процесу міжнародної економічної інтеграції базується на таких передумовах:

- об'єктивний процес розвитку виробничих сил, які переростають національні межі;
- розвиток транснаціональних корпорацій і банків, зближення, переплетення національних фінансових капіталів (зближення валютно-фінансових відносин сприяє розвитку міжнародної економічної інтеграції);
- закономірності розвитку науково-технічної революції;
- наявність досить високого рівня економічного розвитку країн, що інтегруються;

- наявність тривалого періоду і досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн (інтеграція є продовженням цього співробітництва, його вищим рівнем);
- загальні історичні, культурні умови розвитку країн.

Міжнародна економічна інтеграція відбувається на кількох рівнях. *Основний рівень* — господарська взаємодія підприємств і організацій різних країн. Вони виступають безпосередніми учасниками інтеграційних процесів, оскільки здійснюють виробництво, експорт і імпорт товарів і послуг, спеціалізацію і кооперацію.

Другий рівень міжнародної економічної інтеграції — господарська взаємодія окремих держав. На цьому рівні створюються умови для розвитку інтеграційних процесів між державами і державні структури (міністерства, відомства, організації, корпорації) беруть безпосередню участь у міжнародній економічній інтеграції.

Третій рівень міжнародної економічної інтеграції — це функціонування інтеграційного угруповання окремих країн ЄС. На ньому формується система відносин з кожним учасником інтеграції, з третіми країнами, міжнародними економічними організаціями. Інтеграційне угруповання є якісно вищим порівняно з першими двома рівнями розвитку міжнародної економічної інтеграції і в межах світового господарства є цілісним економічним утворенням.

Оскільки міжнародна економічна інтеграція є продовженням розвитку інтернаціоналізації господарського життя, економічного співробітництва країн світового співтовариства, необхідно зазначити відмінності цих процесів.

Основні відмінності міжнародної економічної інтеграції порівняно з традиційним економічним співробітництвом:

1. На етапі міжнародної економічної інтеграції країни виконують такі нові завдання:

- зміна структури галузей економіки;
- встановлення міжгалузевих зв'язків між державами;
- формування міжнародного господарського комплексу, що включає самостійні, відтворювальні, галузеві, регіональні й управлінські органи.

2. Зростає рівень об'єднання різних ресурсів країн з метою спільного вирішення соціально-економічних проблем.

3. Створюється загальний господарський простір для виробників і споживачів продуктів та послуг інтегрованих країн.

Міжнародна економічна інтеграція здійснюється на основі розробки довгострокових цільових програм господарської взаємодії зацікавлених країн.

Форми міжнародної економічної інтеграції

Розглянемо основні форми міжнародної економічної інтеграції (табл. 21).

Таблиця 21

Основні форми міжнародної економічної інтеграції*

Форма міжнародної економічної інтеграції	Характерні ознаки форми міжнародної економічної інтеграції				
	Скасування внутрішніх митних тарифів	Загальний зовнішній митний тариф	Вільна міграція товарів, капіталів, робочої сили	Гармонізація економічної політики	Гармонізація внутрішньої і зовнішньої політики
Зона вільної торгівлі					
Митний союз					
Спільний ринок					
Економічний союз					
Політичний союз					

* Замальований квадрат означає, що певній формі міжнародної економічної інтеграції властива зазначена характерна ознака.

Зона вільної торгівлі — інтеграційне об'єднання держав у сфері торговельних відносин, в якому скасовано мита, що регулюють їх господарські зв'язки. При цьому країни-учасниці зони вільної торгівлі зберігають митні бар'єри, спрямовані проти країн, що не входять до такої зони.

Приклади зони вільної торгівлі:

- зона вільної торгівлі між США, Канадою і Мексикою;
- Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ);
- Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ, існувала до 1980 р.).

Митний союз — інтеграційне об'єднання, в якому скасовано мита між країнами-учасницями і встановлено єдині мита щодо третіх країн (зовнішні митні тарифи). Митний союз поширюється лише на зовнішньоторговельну політику країн-учасниць. Як і зона вільної торгівлі, митний союз — це початкова форма міжнародної економічної інтеграції.

Приклади митного союзу:

- Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР);
- Співтовариство і спільний ринок країн Карибського басейну (КАРІКОМ);
- Андська група (Болівія, Чилі, Колумбія, Еквадор та ін.).

Спільний ринок — інтеграційне об'єднання, в якому відбувається вільний рух товарів, послуг, капіталу і робочої сили і здійснюється господарська взаємодія між країнами в сфері виробництва.

Приклад спільного ринку — Європейський Союз (ЄС).

Економічний союз — інтеграційне об'єднання, в якому поряд з вільним переміщенням капіталу, робочої сили, товарів, послуг, розвитком виробничої інтеграції здійснюється узгодження загальної економічної політики країн-учасниць.

Приклад економічного союзу — здійснення в країнах ЄС з 1999 р. єдиної грошової політики і запровадження спільної грошової одиниці — євро. Це полегшує взаєморозрахунки і сприяє поглибленню інтеграційних процесів у межах ЄС.

Економічний союз передбачає уніфікацію кредитно-грошових відносин, соціальної політики, стратегії економічного розвитку, оподаткування, а також створення наднаціональних органів, рішення яких є обов'язковими для кожного члена економічного союзу.

Політичний союз — об'єднання держав, яке здійснює повну економічну інтеграцію і доповнює її узгодженням політичних дій, прийняттям і виконанням спільних політичних рішень.

Приклад політичного союзу — створення Європейського парламенту, метою якого є ще більше об'єднання Європи (мирне співіснування, господарське співробітництво).

У світовому господарстві інтеграційні угруповання формуються за такими напрямками:

- створення національних органів, які управляють інтеграційними процесами;
- створення наднаціональних органів з управління інтеграційними процесами;

- розвиток транснаціональних форм господарського життя транснаціональних корпорацій.

У сучасних умовах розвиток міжнародної економічної інтеграції має певні *тенденції*:

- динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції (інтеграційні процеси охоплюють усі галузі економіки у дедалі більшому масштабі);
- нерівномірність розвитку і реалізації форм міжнародної економічної інтеграції (невисокими темпами розвивається інтеграція в провідних галузях господарства, які визначають НТП, що пояснюється конкуренцією);
- розвиток поряд з інтеграційними дезінтеграційних процесів;
- переважний розвиток регіональних міжнародних економічних угруповань;
- формування реальних умов для розвитку глобальної, світової економічної інтеграції.

Отже, процес міжнародної економічної інтеграції характеризується різними особливостями і має конкретні форми, також інтеграційні процеси найповніше виявляються в межах міжнародних регіональних інтеграційних угруповань, які діють на всіх континентах. У світі їх налічується понад 20. Загалом міжнародна економічна інтеграція в сучасних умовах охоплює всі сфери суспільного виробництва переважної більшості країн світу і прямо або опосередковано виступає одним з основних чинників їх економічного зростання.

Розгляд проблем формування, структуризації, особливостей та основних закономірностей розвитку світового господарства свідчить про те, що воно є однією із загальних форм функціонування взаємопов'язаних національних господарських комплексів. Подальший розвиток світового господарства пов'язаний з інтенсифікацією міжнародних економічних відносин, поглибленням міжнародного поділу праці, появою оптимальних форм міжнародної економічної інтеграції. Це створює об'єктивні можливості для раціонального використання сукупного, виробничого, науково-технічного, трудового та фінансового потенціалу народного господарства країн Землі.

Контрольні питання

1. Дайте визначення світового господарства.
2. Назвіть принципи структуризації світового господарства.
3. Перелічіть основні чинники розвитку світового господарства.
4. Назвіть основні закономірності розвитку світового господарства.
5. У чому полягає суть інтернаціоналізації господарського життя?
6. Вкажіть основні форми інтернаціоналізації господарського життя.
7. Розкрийте зміст міжнародної економічної інтеграції.
8. Назвіть чинники розвитку міжнародної економічної інтеграції.

6.2. **Форми міжнародних економічних відносин**

1. Світогосподарські зв'язки та їх форми.
2. Сутність і форми міжнародного руху капіталів.
3. Міжнародні валютно-фінансові відносини.
4. Валютний ринок і валютний курс.
5. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Форми світогосподарських зв'язків

Світова торгівля сягає своїм корінням у добу Стародавнього Риму, Стародавньої Греції та інших країн Середземномор'я. Зрозуміло, що у рабовласницькому суспільстві і навіть у феодальному на продаж за кордон спрямовувалася незначна частка виробленої у країні продукції, адже господарства були здебільшого натуральними, тобто створювали цю продукцію або безпосередньо для себе, або для внутрішнього ринку. Втім, поступово кількість товарів, що вивозилися за кордон, збільшувалася і в період капіталізму міжнародна торгівля охоплює всю планету — так створюється світовий ринок.

До *форм світогосподарських зв'язків*, що водночас є формами міжнародних економічних відносин, належать міжнародна торгівля, вивіз капіталу і міжнародна інвестиційна діяльність, міжнародна міграція робочої сили.

Міжнародна торгівля — це царина світових товарно-грошових відносин, сукупність світогосподарських зв'язків. Коли йдеться про торгівлю товарами (а можлива і торгівля послугами), то слід зазначити можливість і необхідність зовнішньоторговельного обміну. *Можливість зовнішньоекономічного обміну* пов'язана з розвитком продуктивних сил країн, збільшенням масштабів сільськогосподарського та промислового виробництва, поліпшенням транспортних засобів.

Необхідність зовнішньої торгівлі для будь-якої без винятку країни зумовлена такими чинниками:

- зростанням у світі попиту на різні види палива, сировини, матеріалів, комплектуючих тощо;
- неможливістю забезпечити себе власними силами паливом, сировиною, матеріалами тощо;

- наявністю специфічних продовольчих товарів, які споживаються в усьому світі, але можуть вироблятися лише в окремих його регіонах (кава, какао, чай, цитрусові тощо);
- існуванням потреби в одержанні іноземної валюти.

Кожній країні, навіть високорозвиненій державі, зовнішня торгівля вкрай необхідна. Тому хибною є так звана теорія автаркії, тобто створення замкнутого самодостатнього господарства в межах окремої країни, згідно з якою розвинена держава здатна обійтися без імпорту закордонної продукції за допомогою винайдення якихось заміників, штучних матеріалів тощо. Таку політику здійснювали нацистська Німеччина та фашистська Італія напередодні Другої світової війни.

Для невеликих країн значення зовнішньої торгівлі, особливо експорту (вивозу) товарів має істотне, іноді виняткове значення. Адже ці країни не в змозі продукувати всі види товарів, а лише деякі. При цьому потрібен випуск великої кількості цих товарів, інакше виробництво продукції буде нерентабельним. А всю виготовлену на підприємствах продукцію маленька країна спожити не може. Наприклад, автомобільний завод “Рено” у Бельгії повинен виробляти сотні тисяч легкових автомобілів щороку, інакше (якщо їх випускати мало) вони будуть дуже дорогими; населення ж цієї країни невелике, отже, більшу частину машин потрібно експортувати. Саме тому *експортна квота*, тобто частка експорту до валового внутрішнього продукту, становить у Бельгії 58,7 %, тоді як в Японії — 9,3 %, а у США — тільки 6,7 %.

Міжнародна торгівля розвивається швидкими темпами, набагато випереджаючи зростання виробництва. Так, у першій половині 90-х років це випередження становило майже 3 рази. У сферу світової торгівлі щороку надходить 1/5 усього, що видобувається, вирощується і виробляється на планеті. При цьому у світовій торгівлі дедалі збільшується питома вага не сировини та енергоносіїв, як це було раніше, а продукції обробної промисловості, яка нині становить понад 3/4 усієї торгівлі, а частка машин і обладнання досягла 1/3. Надзвичайно велика частка машинобудівної продукції в експорті найрозвиненіших країн світу: у США — понад 40 %, Японії — майже 70 %. На жаль, в експорті України переважає поки що здебільшого збіжжя, метал, олія, технічний спирт тощо, продукція ж машинобудування не перевищує в ньому 10 %.

Змінюється не лише структура міжнародної торгівлі, а й співвідношення сил на світовому ринку. Якщо у перші роки після Другої світової війни на ньому панували США (1/3 усього світового експорту), то нині перше місце посідає Німеччина (13 %), США — на другому місці (12 %), а на третьому — Японія, яка у перші післявоєнні роки взагалі не була представлена на світовому ринку. Швидко зростає частка “молодих тигрів”, тобто країн Південно-Східної Азії — Таїланду, Південної Кореї, Сінгапуру, у тому числі продукції суднобудування. На зміни у поділі перших місць серед експортерів вплинула також висока якість німецьких легковиків і радіоприймачів, японської теле- і радіоапаратури, італійського взуття.

Засоби регулювання зовнішньої торгівлі

Засоби регулювання зовнішньої торгівлі такі:

- протекціонізм;
- митні тарифи;
- експортні премії;
- встановлення низького курсу національної валюти;
- політика вільної торгівлі.

Політика *протекціонізму* означає відвертий захист вітчизняного ринку, національної промисловості і сільського господарства від іноземної конкуренції, іноземних товарів за допомогою здійснення митної політики, впровадження митних тарифів. *Митний тариф* — це систематизоване зведення ставок митних зборів на товари, що провозять через кордон країни. Такі товари об'єднують у групи за ознакою походження (рослинні, тваринні, промислові тощо) і за ступенем обробки товару. Для кожного товару вказується розмір мита, яким товар обкладається. Мито — це податок, який стягується у зв'язку із ввезенням іноземного товару в країну, його збирають митниці. Економічна мета мита полягає в тому, що воно збільшує ціну іноземного товару, що ввозиться в країну, і в такий спосіб створює перевагу, іноді визначальну, вітчизняному товару.

Експортні премії означають заохочення вітчизняних виробників за продаж своїх товарів за кордоном, адже у цьому разі відбувається приплив іноземної валюти. Іноді іноземцям, які купували товар у країні, при перетинанні кордону надають “премію” за допомогою зменшення ввізної ціни цього товару. Хоч як це дивно, *низький курс національної валюти* не тільки не заважає, а й, навпаки, сприяє роз-

ширенню експорту. Річ у тому, що у цьому разі товар дешевшає, використовуються низькі заробітна плата та інші складові витрат виробництва.

Захищаючи свій ринок від конкуренції з боку іноземних товаровиробників, кожна країна зустрічається з подібними діями сусідів. Адже згідно з законом опору матеріалів кожна дія породжує протидію. Тому замість протекціонізму, як правило, набагато доцільніше здійснювати *політику вільної торгівлі* — “відкритих дверей” для імпорту іноземних товарів, якщо маємо так само відчинені двері для експорту своїх товарів. Мова йде не про парну категорію “монополія — вільна торгівля”, а про парну категорію “протекціонізм — вільна торгівля”. До того ж, крім турботи про вітчизняного виробника є ще й піклування про вітчизняного споживача, який купує іноземні речі не через відсутність патріотизму, а через дефіцит грошей для купівлі вітчизняних товарів, коли вони дорожчі, аніж закордонні.

Міжнародний рух капіталів

Крім товарів через кордони переміщуються капітали. У чому ж полягають особливості руху капіталів за кордон? У разі продажу товару за кордон змінюється лише форма вартості, відбувається обмін товарами. При вивозі ж капіталу відбувається одностороннє переміщення за кордон вартості у товарній або грошовій формі з метою одержання доходу. Розрізняють експорт підприємницького капіталу (для одержання прибутку) і експорт позичкового капіталу (для одержання процента). Експорт підприємницького капіталу здійснюється у вигляді інвестицій, створення за кордоном спільних підприємств, дочірніх компаній або філій. Якщо експортер є повним власником підприємства або контрольного пакета акцій, то це прямі інвестиції; якщо ж повний контроль експортера над іноземним підприємством відсутній, то такі інвестиції називаються портфельними.

Для залучення іноземного капіталу надзвичайно важливий сприятливий *інвестиційний клімат* у країні, який передбачає:

- політичну стабільність;
- відповідний характер законодавства щодо іноземних інвестицій, у тому числі з питань діяльності спільних підприємств, а також гарантій захисту повернення самих інвестицій і прибутку (можливість вивезення прибутків з-за кордону називається *препарацією*);

- достатність запасів природної сировини;
- наявність кваліфікованої робочої сили;
- належний ступінь розвитку виробничої інфраструктури, зокрема транспорту і засобів зв'язку;
- енергетичну забезпеченість народного господарства, наявність енергетичних резервів;
- місткість місцевого ринку, високий ступінь платоспроможності попиту на товари і послуги;
- відповідний характер внутрішнього господарського механізму, можливість вільних економічних відносин з місцевими товаровиробниками;
- конвертованість національної валюти.

Україна конче потребує іноземних інвестицій, що зумовлено насамперед значним зношенням обладнання, машин, механізмів, верстатів, приладів у всіх галузях народного господарства і нагальною потребою їх оновлення. На жаль, інвестиційний клімат у країні несприятливий. Саме цим пояснюється, чому так важко йдуть сюди інвестиції. Зовнішній борг України перевищує 14 млрд дол. За 1991–1999 рр. у країну надійшло 3 млрд дол. інвестицій з-за кордону, саме стільки одержує Польща за рік. Україна посідає одне з останніх місць серед 14 країн Центрально-східної Європи за іноземними інвестиціями в розрахунку на душу населення. У 1998 р. цей показник дорівнював 50 дол. Для порівняння: на одного румуна припадало 106, латиша — 240, естонця — 533, чеха — 796, словенця — 950, угорця — 1667 дол. В Єгипті та Ізраїлі на одного жителя припадає по кілька тисяч доларів іноземних інвестицій.

Міжнародні кредити можна розглядати і класифікувати за різними ознаками (табл. 22).

Зв'язані кредити мають суто цільовий характер: *комерційні* кредити надаються іншим країнам під закупівлю певних товарів фірм, які визначає кредитор; *інвестиційні* кредити — надаються для будівництва певних об'єктів або розширення діючих. *Фінансові* кредити не мають чіткого цільового призначення, позичальник може використати їх на погашення зовнішньої заборгованості; закупівлю засобів виробництва, інших товарів; здійснення будь-яких фінансових операцій. *Товарні* кредити надаються у формі товарів і матеріальних цінностей, *валютні* кредити надаються у вільноконвертованій валюті та у формі валютних цінностей. *Короткострокові* міжнародні кредити зазвичай надаються на строк до 1 року для закупівлі сировини

Класифікація міжнародних кредитів

Ознака класифікації	Вид міжнародного кредиту
За цільовим призначенням	Зв'язані, у т. ч. комерційні; інвестиційні
За формами надання	Фінансові Товарні Валютні
За строками	Короткострокові Середньострокові Довгострокові

та матеріалів, *середньострокові* — на термін від 1 до 5 років для придбання верстатів, обладнання, машин, *довгострокові* — на термін понад 5 років для будівництва суден, мостів, інших споруд. Для цієї мети деколи використовують облігаційні позики — для залучення коштів з міжнародних ринків капіталів.

Міжнародні валютно-фінансові відносини

Ускладнення світогосподарських зв'язків, інтеграція між національними економіками країн викликали необхідність урегулювання міжнародних валютно-фінансових відносин.

Міжнародні валютно-фінансові відносини — це відносини, що виникають між суб'єктами світового ринку, опосередковуючи рух товарів, послуг, капіталів, робочої сили. Намагання окремих країн жити поза такими відносинами за умов замкненої економічної системи, як показує світова практика, має негативні наслідки для соціально-економічного стану тієї або іншої країни. Безперечним є той факт, що тільки за відкритої економіки підвищується народний добробут. Відкрита економічна система передбачає наявність міжнародних економічних зв'язків, розрахунки за якими здійснюються в іноземних валютах першої категорії або вільноконвертованих.

Валюта — грошова одиниця, яка використовується для виміру вартості товару. Поняття “валюта” має три значення:

- грошова одиниця певної країни (долар США, японська єна, українська гривня та ін.) і той або інший її тип (золота, срібна, паперова);

- грошові знаки іноземних держав у грошових одиницях, які використовуються в міжнародних розрахунках, тобто як іноземна валюта;
- міжнародна (регіональна або колективна) грошова розрахункова одиниця і платіжний засіб. До створення колективних валют дедалі більше спонукає процес демонетизації золота. Вони є досконалішою системою розрахунків і нині виконують роль світових грошей. Існування колективної валюти закріплено в міжнародних союзах. У системі валютних відносин сформувалося кілька видів міжнародних (колективних) валют: з 1 січня 1970 р. Міжнародний валютний фонд запровадив у структуру міжнародних розрахунків колективну валюту — СДР (спеціальні права запозичення); з 3 березня 1979 р. у межах “Спільного ринку” використовується європейська валютна одиниця ЕКЮ (нині замінена на євро).

Крім того, валюту можна розглядати з позицій держави-емітента (іноземна, національна, валюта країни-експортера, валюта країни-імпортера); режиму використання (повністю та частково конвертована, неконвертована); мети використання (клірингові, валюта ціни та валюта платежу).

Клірингові валюти — розрахункові валютні одиниці, в яких здійснюються розрахунки в банках і різноманітні операції з обов’язкового взаємного врахування міжнародних вимог і зобов’язань, що виходять з рівності вартості товарних поставок і наданих послуг. Клірингові валюти функціонують виключно у вигляді запису за банківськими рахунками. *Валюта ціни* і *валюта платежу* визначається в міжнародних торговельних відносинах між сторонами, що укладають угоди. Вибір валюти ціни потребує перерахунку валют.

Як вид валюти можна розглянути *резервну валюту* — національні кредитно-грошові кошти провідних країн-учасниць світової торгівлі, які використовуються для обслуговування міжнародних розрахунків при зовнішньоекономічних операціях, іноземних інвестиціях, визначенні цін. Найчастіше в ролі резервної валюти використовують долар США. Статистичні дані свідчать, що останніми роками 60–70 % загальносвітових експортних угод укладалися саме у доларах США. Це пояснюється тим, що долар США є визнаною світовою резервною валютою, оскільки США — єдина країна, яка може отримувати необмежені кредити в своїй валюті. При цьому США має можливість впливати на цінність своєї заборгованості перед ін-

шими країнами. Наприклад, можна з упевненістю стверджувати, що вартість заборгованості США на момент виплати боргу буде меншою, ніж у той період, коли кошти було взято. Визнано, що держава, яка має значні запаси іноземної валюти, не стане банкрутом, її борги буде профінансовано іншими державами.

Валютні системи та елементи валютних систем

Валютні відносини втілюються в конкретних валютних системах. Валютні системи є формою правової та інституційної організації валютних відносин.

Валютна система — державно-правова форма організації валютних відносин. Її призначення — сприяти розвитку економічного співробітництва між країнами за допомогою ефективного опосередкування платежів з експорту, імпорту товарів, капіталу, послуг та ін.

Через валютні системи здійснюється переливання економічних ресурсів з однієї країни до іншої або, навпаки, цей процес блокується. Валютні системи постійно змінюються, розвиваються, відображаючи зміни в національному і міжнародному житті. Валютні системи — складне утворення. Виокремлюють національну і міжнародну (регіональну) світову валютні системи.

Під *національною валютною системою* розуміють певний порядок грошових розрахунків держави з іншими країнами. До основних її елементів належать: національна валюта — грошова одиниця держави; умови обміну національної валюти на золото або інші валюти (конвертованість валюти); паритет національної валюти.

Міжнародна валютна система — це правова форма організації міжнародних валютно-фінансових відносин між державами, що закріплена міждержавними домовленостями і нині являє собою сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюються платежі та розрахунки країн у межах світового господарства. Найвідомішою організаційною формою міжнародної валютної системи є Європейська валютна система (ЄВС).

Валютний ринок. Валютний курс

Валютний ринок — це сфера економічних відносин, де здійснюються операції з купівлі, продажу й обміну іноземної валюти та платіжних документів, виражених в іноземних валютах, формуються валютні курси. Валютний ринок пройшов тривалий розвиток від вико-

нання допоміжної ролі щодо ринків товарів і послуг до самостійної сфери застосування капіталу. Він є сукупністю комерційних банків та інших кредитно-фінансових установ. Більшість операцій на такому ринку здійснюється в безготівковій формі за поточними і терміновими банківськими рахунками. Це угоди на купівлю-продаж банківських депозитів.

Торгівля валютою постійно здійснюється на багатьох фінансових ринках у всьому світі. Валютний ринок є організованим ринком специфічного товару — валюти. Як кожен товар, товар-валюта має ціну. Ціна валюти — валютний курс.

Валютний курс — це ціна грошової одиниці однієї країни в грошових одиницях іншої при здійсненні купівлі-продажу. Така ціна може встановлюватися: через співвідношення попиту і пропозиції на цю грошову одиницю в умовах ринку; через чітко регламентовані і визначені рішення уряду або фінансово-кредитних органів. Встановлення курсів валюти називається *котируванням*. Купівля і продаж валюти здійснюється за різними курсами. Різниця між курсом купівлі та продажу забезпечує банкам зиск від кожної операції обміну однієї валюти на іншу. Механізм вільного формування валютних курсів нагадує механізм вільного ціноутворення в умовах досконалої конкуренції. Ціна будь-якої іноземної валюти в національних грошових одиницях визначається як ціна, що врівноважує попит і пропозицію цієї валюти. З підвищенням попиту зростає курс валюти і навпаки.

На рис. 38 зображено криву попиту на валюту DD_1 і криву пропозиції валюти SS_1 . У точці перетину цих кривих O встановлюється зрівноважена ціна валюти, за якої попит на валюту дорівнює пропозиції валюти. Значення K відповідає рівноважному курсу валюти, значення Q — рівноважному обсягу валюти.

Нині найпоширенішою теорією при визначенні валютних курсів є теорія паритету купівельної спроможності. За цією теорією курси двох валют відобразатимуть зміни рівнів цін у цих країнах. Якщо в одній країні ціни зростають щодо цін в іншій країні, то валюта цієї країни знецінюється, тоді як валюта другої країни стане дорожчою. *Купівельну спроможність валюти* виражають як одиницю товарів і послуг, що можна придбати за грошову одиницю порівняно з базовим періодом. Валютний курс, що встановлюється з урахуванням купівельної спроможності, дуже рухомий і зазнає значно більших змін, ніж золотий або валютний паритет.

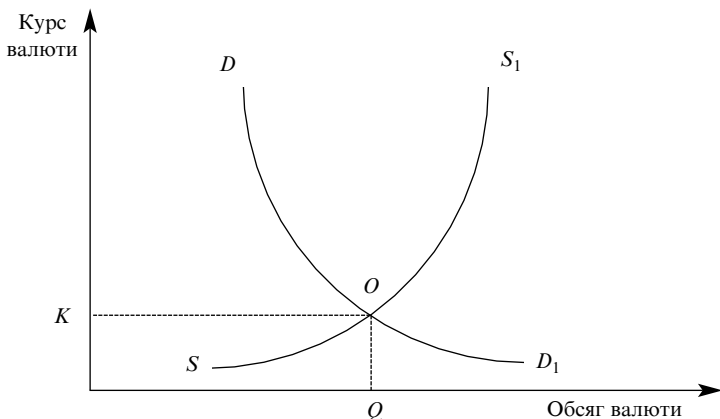


Рис. 38. Зрівноважена ціна валюти

Ринкове і державне регулювання валютного курсу доповнюють одне одного. Ринкове регулювання засноване на конкуренції і породжує стимули до розвитку, державне регулювання спрямоване на зменшення негативних наслідків ринкового і змінюється залежно від ситуації. В умовах кризи, війн тощо переважає жорстке регулювання, за стабільної ситуації заохочується лібералізація ринкових відносин.

Міжнародні валютно-фінансові організації

У сучасних умовах значення і роль міжнародних валютно-фінансових організацій постійно зростає, адже сфера валютно-фінансових відносин найбільш вразлива, нестабільна та непередбачувана. Найбільш значущу роль у сфері валютного регулювання відіграють щорічні економічні наради провідних країн світу — “Великої сімки” та всесвітньо відомі фінансово-економічні організації.

“Велика сімка” — неформальний клуб семи провідних країн світу із змішаною економікою та розвиненою системою політичної демократії. До “Великої сімки” належать: США, Канада, Великобританія, Франція, ФРН, Італія, Японія. Щорічні зустрічі керівників країн “Великої сімки” утворюють особливий міжнародний інститут, який належить до найвищого рівня міждержавного регулювання політичних та економічних зв’язків. Він координує дії країн, що входять до “сімки”.

Основні міжнародні фінансові інституції об'єднані під загальною назвою “Світовий банк”, який налічує 180 членів, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) і Міжнародний валютний фонд (МВФ).

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності — одна з форм участі держави в економічному житті, що виявляється у прямому й опосередкованому впливі на всі напрями економічної інтеграції, формуванні оптимальних пропорцій зовнішньоекономічної діяльності. У країнах з розвинутою ринковою економікою державне регулювання здійснюється на основі диверсифікації форм і методів такого регулювання.

Пряме державне економічне регулювання використовує різноманітні форми безповоротного фінансування (субвенції, дотації, доплати, допомоги) секторам економіки, територіям і підприємствам. До них належать також кредити та податкові пільги. До *опосередкованих* форм державного економічного регулювання належать важелі кредитно-грошової, податкової, амортизаційної, валютної, зовнішньоекономічної, в тому числі митно-тарифної, політики та ін. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за всіма зазначеними напрямками. Основними формами державного регулювання в цій сфері є державне регулювання валютних курсів, митне регулювання, ліцензування, квотування. Державне регулювання валютних курсів здійснюється на основі валютної політики і дає низку переваг: забезпечує відносну стабільність умов зовнішньоекономічної діяльності, знижує валютні ризики.

Національні (державні) банки впливають на валютні курси через купівлю-продаж валюти. Купівля центральними банками національної валюти і відповідний продаж зарубіжних активів на зовнішньому валютному ринку приводить до рівнозначного зменшення запасів міжнародної валюти та грошової маси на ньому. Результатом продажу центральними банками національної валюти для купівлі зарубіжних активів на зовнішньому валютному ринку є рівнозначне збільшення міжнародних резервів банку і грошової маси. Втручання національних банків у функціонування валютного ринку називають *валютною інтервенцією*.

Для регулювання валютних курсів вдаються і до жорстких адміністративних заходів. Серед них слід виокремити метод раціонального використання іноземної валюти. Один з його варіантів застосовувався в Україні в 1993–1994 рр. Відповідно до цього методу всі

суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності зобов'язані фіксувати частину виручки у валюті продавати державі, яка в свою чергу сама визначає найважливіші статті імпорту. За такої ситуації імпортні можливості ставляться в залежність від виручки, отриманої підприємствами-експортерами. Частина ж попиту на іноземну валюту залишається незадоволеною. Держава може регулювати валютний курс і через здійснення відповідної макроекономічної політики. Так, у разі різкого підвищення національного доходу порівняно з іншими країнами, коли виникає загроза зниження курсу національної валюти, держава може підвищити ставки податку і в такий спосіб стримати зростання купівельної спроможності. Другою поширеною формою державного регулювання валютного курсу є торговельна політика. Підтримуючи або стримуючи експорт чи імпорт, держава збільшує або зменшує попит на іноземну валюту на ринку.

Основним завданням торговельної політики є забезпечення необхідного рівня захисту внутрішнього ринку від негативного впливу дії світової конкуренції. Основними методами здійснення торговельної політики є митно-тарифна політика (встановлення імпортного та експортного мита), заходи нетарифного регулювання. Останнє включає обмеження експорту й імпорту, ліцензування зовнішньоторговельних операцій, заборону та обмеження експорту (імпорту), підвищений контроль якості, визначення стандартів.

Контрольні питання

1. Перелічіть форми здійснення міжнародних економічних зв'язків.
2. Які є засоби регулювання зовнішньої торгівлі?
3. Що розуміють під політикою протекціонізму? Чи необхідно здійснювати її в Україні?
4. Які чинники визначають привабливість капіталовкладень в економіку країни?
5. Міжнародний кредит і його види.
6. Назвіть види валют.
7. Для чого потрібні резерви в іноземній валюті?
8. Чим зумовлюється курс валюти?
9. Визначте елементи національної і міжнародної світової валютних систем.
10. Перелічіть основні міжнародні валютно-фінансові організації.
11. Коли і з якою метою національний банк країни використовує валютні інтервенції?

6.3. Економічні аспекти глобальних проблем

1. Глобальні проблеми сучасності: причини виникнення і сутність.
2. Проблеми збереження миру та роззброєння.
3. Інші глобальні проблеми сучасності.

Глобальні проблеми, їх класифікація й ознаки

Починаючи з останньої чверті ХХ ст., світова економіка розвивається під зростаючим впливом глобальних або загальносвітових проблем. Виникнення цих проблем — свідчення глобалізації світового господарства. Термін “глобальний” (від фр. *global* — загальний, всесвітній; лат. *globus* — куля) ввів у науковий обіг американський учений Т. Левітт.

Глобальні проблеми стосуються всього людства, зачіпаючи інтереси і долю всіх країн, народів і соціальних прошарків, призводять до значних економічних і соціальних втрат, а в разі загострення можуть загрожувати існуванню людської цивілізації. Глобальні проблеми сучасності — це результат всього попереднього розвитку людства, життєдіяльності людської цивілізації, зумовленої нерівномірністю екологічних, демографічних, економічних, політичних, науково-технічних і культурних процесів в умовах своєї історичної ситуації.

У сучасній науці склалася така класифікація глобальних проблем:

- політичні і соціально-економічні проблеми — збереження миру і відвернення ядерної війни, обмеження гонки озброєнь і роззброєння, подолання бідності і відсталості країн і регіонів, сталість розвитку світового співтовариства;
- проблеми, пов’язані з природно-економічним розвитком, — екологічні, енергетичні, сировинні, продовольчі, збереження клімату, проблеми Світового океану тощо;
- соціальні проблеми — міжнародні конфлікти, проблеми демографії, питання культури, освіти і охорони здоров’я;
- проблеми, виникнення і невирішеність яких несе загрозу масової загибелі людей, — воєнні і регіональні конфлікти, злочинність, техногенні катастрофи, стихійні лиха;
- наукові проблеми — освоєння космічного простору, довгострокове прогнозування в різних галузях та ін.

Глобальні проблеми тісно взаємопов'язані. Зокрема, енергетична і сировинна проблеми співвідносяться з екологічною, екологічна — з демографічною, демографічна — з продовольчою тощо. Тому аналіз цих проблем, а також пошуки шляхів їх вирішення є складним науковим завданням. Підходи до аналізу причин виникнення цих проблем та їх наслідків постійно змінюються. Проте більшість дослідників зазначає їх загальну специфіку, попри все різноманіття глобальних проблем.

Глобальні проблеми світової економіки характеризуються такими загальними ознаками:

- вони пов'язані між собою і мають загальносвітовий характер, тобто зачіпають інтереси і долю всього або більшості людства;
- загрожують людству серйозним регресом умов життя і подальшого розвитку продуктивних сил або навіть загибеллю людської цивілізації;
- потребують термінового, негайного вирішення і спільних дій усього світового співтовариства.

Окремі глобальні проблеми, зокрема запобігання ядерному конфлікту, подолання відсталості окремих країн і регіонів, ліквідація небезпечних хвороб, боротьба проти наркоманії та наркобізнесу, злочинності і тероризму, для свого вирішення потребують узгодження відносин усередині самого світового співтовариства, інші відображають кризи у відносинах між суспільством і природою (демографічна, продовольча, ресурсна, енергетична, екологічна). Розв'язання глобальних проблем сучасності потребує, з одного боку, співробітництва всіх держав та їх урядів, а з іншого — особистої участі кожної окремої людини. Глобальні проблеми сьогодення є наслідком об'єктивного розвитку людського суспільства, і для їх вирішення потрібна консолідація зусиль усього світового співтовариства.

Проблема збереження миру та роззброєння

Ідея міжнародної безпеки та збереження миру на Землі стала реалізовуватись на практиці у другій половині ХХ ст. У першій половині минулого століття відбулися два світові конфлікти, під час яких було знищено величезну кількість людей і виробничих ресурсів, і потрібні були десятиліття для відбудови національних економік. “Холодна війна”, розв'язана після Другої світової війни, тримала людство у страху впродовж майже сорока років, загрожуючи ще

більшими руйнуваннями у разі використання ядерної зброї. Зміна політичної обстановки в світі, яка розпочалася в середині 70-х років, отримавши назву “розрядка”, наприкінці 80-х років поступово привела до припинення боротьби двох систем. Це відображено у підписанні низки договорів і угод у воєнно-політичних галузях, реальному скороченні збройних сил, озброєння і витрат на них у провідних країнах — колишніх супротивниках за протистоянням. У результаті скорочення воєнних бюджетів, насамперед країн НАТО і країн колишньої Організації Варшавського Договору, сукупні світові воєнні витрати з 1987 р., коли вони досягли найвищого рівня, зменшилися на початок ХХІ ст. на 40 %, а чисельність безпосередньо зайнятих в оборонній промисловості країн світу скоротилась на 45 %.

Проблема необхідності збереження миру на Землі і запобігання руйнівній ядерній війні, яку донедавна сприймали як глобальну проблему номер один, нині втратили свою гостроту і неминучість. Сучасний світ залишається нестабільним — глобальне протистояння змінилося посиленням і збільшенням кількості конфліктів локального характеру різного роду (в Африці, Південно-Східній Азії, Афганістані, на Близькому Сході і Кавказі та ін.), які можуть перетворитися на регіональні чи глобальні конфлікти із втягненням в них нових учасників.

Екологічна криза та форми її вияву

Екологічна проблема має багатовікову історію, однак особливо вона загострилася з другої половини ХІХ ст. по мірі індустріалізації планети. Особливо ускладнилися відносини суспільства і природи в ХХ ст., коли в процесі науково-технічної революції різко посилювався антропогенний вплив на навколишнє середовище. Найсерйозніші проблеми подальшого розвитку суспільства пов'язані з деградацією довкілля на світовому і локальному рівнях. Внаслідок стихійної неконтрольованої діяльності людей природні багатства планети — вода, повітря, земля — втрачають свою життєздатну силу. Значно посилюється негативний вплив на атмосферу, гідросферу, рослинний і тваринний світ, на біосферу загалом.

Зростання потреб сучасного господарства призводить до великих втрат у природі. Так, за окремими розрахунками, людство вже втратило 2 млрд га колись продуктивних земель. Тільки через ерозію, поширену не лише у найвідсталіших, а й у багатоземельних економічно

розвинених країнах щороку з сільськогосподарського обороту вилучається 6–7 млн га. Приблизно на половині зрошуваних земель світу відбувається їх засолення і заболочування, що також призводить до щорічної втрати 1,5 млн га. Вирубується, гине від пожеж або забруднення доквілля 11 млн га лісу. На межі вимирання перебувають близько 12 % усіх видів ссавців і 11 % видів птахів і рослин.

Загрозлива екологічна ситуація склалася і в Україні. На її території вже нагромадилося понад 27 млрд тонн різних відходів, які здебільшого не переробляються, а захаращують навколишнє середовище. Під звалищами зайнято понад 160 тис. га землі. Темпи переробки відходів останніми роками значно знизилися. Якщо в 1991 р. перероблялося 13 % твердих відходів, то нині — лише 3–4 %. Це призвело до значного погіршення стану повітряного і водного басейнів, забруднення ґрунтів, втрати величезних обсягів вторинних матеріальних ресурсів. Через непродумані дії вже зіпсовано значну частину чорноземів. До Червоної книги України занесено 541 вид рослин і 382 види тварин, до Зеленої книги України — 127 рідкісних і зникаючих типових рослинних угруповань. Страшною раною, болем України стала катастрофа на Чорнобильській АЕС у 1986 р.

Продовольча проблема, шляхи її розв'язання

Практично проблема продовольства для людини існувала завжди, це одна з найдавніших глобальних проблем. Голод як крайній її вияв і величезне соціальне лихо знекровлював людей у давнину, середні віки і навіть у новітні часи.

Продовольча проблема належить до категорії глобальних, оскільки для її розв'язання недостатньо зусиль окремих держав, а потрібне налагоджене співробітництво всіх країн незалежно від їх суспільного ладу. З нею безпосередньо пов'язані інші глобальні проблеми сучасності — демографічна, екологічна, енергетична та ін.

Актуальною продовольча проблема є і для країн з перехідною економікою, в тому числі України, де загальний спад виробництва і фінансова нестабільність зумовили посилення кризових явищ в аграрному секторі, що супроводжувалося різким спадом сільськогосподарського виробництва. Щоправда, з 2000 р. спад виробництва сільськогосподарської продукції в Україні зупинено, розпочато його зростання, питома вага вітчизняних продовольчих товарів на внутрішньому ринку досягла 93,4 %.

Продовольчий потенціал Землі у принципі достатній для задоволення потреб її жителів. Домінуюче становище у світовій продовольчій системі займають розвинені країни, які виробляють і споживають дві третини світового продовольства (у вартісному вираженні), хоча в них проживає 15 % населення Землі. Країни, що розвиваються, де проживає майже 4/5 населення світу, виробляють приблизно третину всього продовольства, а споживають трохи більше ніж третину його загальносвітового споживання.

Недостатня забезпеченість продуктами харчування негативно впливає на показники середньої тривалості життя людей, їх здоров'я, фізичну працездатність, опірність хворобам, адаптацію до сучасних високотехнологічних виробничих процесів. Від голоду в країнах, що розвиваються, щороку вмирає кілька мільйонів чоловік, 3/4 з яких — діти. Здебільшого жертвами голоду і недоїдання в країнах, що розвиваються, стають сільські жителі. За оцінками Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), 60 % дітей у Південній Азії, 39 % — у Тропічній Африці відстають у фізичному розвитку. І якщо у світі чисельність людей, які потерпають від голоду і недоїдання, загалом скорочується, то у Тропічній Африці вона зростає швидшими темпами, ніж кількість населення.

Оцінюючи несприятливу продовольчу ситуацію в цих країнах, необхідно враховувати незавершеність аграрних реформ, бідність широких верств селянства, відсталість систем землеробства, нераціональне використання земельних і водних ресурсів, часті стихійні лиха, які знищують результати праці мільйонів людей.

Від початку виникнення глобальної продовольчої проблеми точаться дискусії про шляхи її розв'язання. Незважаючи на певні розбіжності, мова йде про два основні шляхи — екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний шлях полягає насамперед у подальшому розширенні пасовиськ, орних, рибпромислових та інших угідь. Правда, продуктивних, придатних до обробітку земель у світі практично не залишилося. Проте фахівці продовжують пошук резервів сільськогосподарських і передусім орних земель. Найбільші земельні площі, потенційно придатні для обробітку, є в Латинській Америці та Африці. В Латинській Америці нині використовують понад чверть (за іншими оцінками, 15 %) придатних земель. В Африці на середину 90-х років минулого століття обробляли менше ніж 20 % таких земель. Але розширення їх використання не тільки потребуватиме дуже великих капіталовкладень, а й призведе до деградації ґрунтів.

Інтенсивний шлях розв'язання глобальної продовольчої проблеми передбачає механізацію, хімізацію, іригацію, підвищення енергоозброєності сільського господарства, використання високоврожайних сортів сільськогосподарських культур, найпродуктивніших порід свійських тварин, тобто вжиття заходів, які дають змогу збільшити віддачу землеробства й тваринництва навіть у разі зменшення сільськогосподарських площ. Великі перспективи інтенсифікації сільськогосподарського виробництва пов'язують із технологічною революцією, яку нині переживає сільське господарство індустріально розвинених країн Заходу, і передусім США. Ця революція виявляється у використанні досягнень генної інженерії, біотехнології та інформаційної технології безпосередньо у фермерському землеробстві й тваринництві для поліпшення якості продукції, зниження виробничих витрат тощо.

Паливно-енергетична і сировинна проблеми

У розвитку світового господарства важливу роль відіграє комплекс проблем, пов'язаних з використанням енергетичних і сировинних ресурсів. Як засвідчили економічні потрясіння середини 70-х років, ці проблеми мають не тільки екологічний (забруднення довкілля та ін.), а й економічний характер, серйозно впливаючи на весь процес економічного розвитку, і насамперед на стан виробничої, валютно-фінансової, зовнішньоекономічної діяльності значної кількості держав світу.

Більшість енергетичних і сировинних ресурсів належать до невідновлюваних, і в цьому полягає їх особлива цінність і перманентна дефіцитність. Крім того, паливно-сировинні, як і інші економічні ресурси, є обмеженими, що викликає проблему, яка за всіма ознаками належить до категорії глобальних. Це виявляється в тому, що енерго-сировинна проблема безпосередньо зачіпає інтереси всіх людей, народів, країн і регіонів світу. Саме вона значною мірою визначатиме їх подальший розвиток і добробут населення. Крім того, зростаючий обсяг світового господарського процесу дедалі гостріше ставить питання про наявність і відкриття у світі нових родовищ корисних копалин, пошук і використання нових джерел енергії.

Динаміку споживання сировини та енергоресурсів визначають здебільшого два чинники: рівень виробництва, загальне зростання якого приводить до абсолютного збільшення потреб у сировині й енергії; науково-технічний прогрес, вплив якого виявляється у від-

носному зниженні рівня і зміні структури витрат на одиницю кінцевої продукції.

У США і Західній Європі з розвитком національної економіки (у напрямі зменшення питомої ваги обробної промисловості і збільшення частки послуг та інформатики) знижується енергоспоживання відносно ВВП. Аналогічні процеси відбуваються і в Японії. У більшості ж азійських країн (зокрема в Республіці Корея, КНДР) спостерігається прямо протилежна тенденція. Відбувається бурхливе зростання важкої промисловості, а ефективність енергоспоживання знижується (особливо в Китаї), що призводить до підвищення попиту на нафту і зростання цін на неї. Отже, сировинна та енергетична проблеми викликані як обмеженою кількістю розвіданих запасів корисних копалин, так і нерациональним їх використанням. Істотне значення має і нерівномірний розподіл цих ресурсів між різними регіонами і країнами.

Поліпшення загального становища з енергетичними і сировинними ресурсами можливе лише у разі докорінної зміни підходів до їх видобування, експлуатації і споживання. Проблема дефіциту сировинних та енергетичних ресурсів, її розв'язання залежить від відносин “людина — навколишнє середовище” та моделі технологічного розвитку. Мова йде про необхідність переходу до раціонального використання природних ресурсів у виробничому процесі, впровадження маловідходних і безвідходних технологій, використання вторинних матеріалів. Потрібно створювати матеріально-технічні заміники окремих обмежених ресурсів і використовувати утилізовані відходи, нетрадиційні джерела енергії.

Розв'язання сировинної та енергетичної проблеми передбачає географічну реструктуризацію світової промисловості, оптимальніше її розміщення як з точки зору скорочення потужностей у разі відсутності власних ресурсів, так і з точки зору зниження витрат на їх транспортування. Важливе значення при цьому має створення нових економічних і раціональніших засобів транспортування енергії та сировини.

Отже, розв'язанню паливно-сировинної проблеми сприятиме життя таких заходів:

- впровадження нових технологій виробництва — енерго- і ресурсозберігаючих;
- використання нетрадиційних джерел сировини й енергії;
- раціональне розміщення виробництва та його структурна перебудова;
- всебічне використання країнами досягнень науки і широке поширення інновацій.

Проблеми економічної відсталості окремих країн і регіонів світу

У результаті національно-визвольної боротьби за незалежність, розпаду колоніальної системи в 50–60-х роках ХХ ст. на шлях суверенного розвитку стали десятки нових держав. За роки незалежності ці країни пройшли складний шлях соціально-економічних перетворень, досягли певних успіхів у процесі створення основ національної економіки. Разом з тим, переважній більшості країн, що розвиваються, не вдалося істотно скоротити відставання від промислово розвинених країн з ринковою економікою, розв'язати гострі соціальні проблеми.

У сучасних умовах серед країн, що розвиваються, відбувається процес подальшої економічної диференціації. Нині вони перебувають принаймні на трьох різних рівнях господарського розвитку. Найбільш промислово розвинені утворили групу нових індустріальних країн (НІК). Проміжну групу становлять країни, що істотно відстають від НІК за загальним обсягом виробництва і виробництвом товарів і послуг на душу населення. Ця група, зокрема країни Близького Сходу, характеризується великою диференціацією галузевих структур, соціальних прошарків населення та їх місцем у суспільстві.

До групи найменш розвинених країн нині належать близько 50 країн, що розвиваються. Як правило, вони мають вузьку, навіть монокультурну структуру господарства, велику залежність від зовнішніх джерел фінансування при вирішенні питань у соціально-економічній сфері.

В ООН використовують *три критерії* для віднесення країни до групи найменш розвинених:

- частка ВВП на душу населення не перевищує 350 дол. на рік;
- частка дорослого населення, яке вміє читати, не перевищує 20 %;
- частка продукції обробної промисловості у ВВП не перевищує 10 %.

Країни Африки, Азії і Латинської Америки, які належать до групи країн, що розвиваються, істотно відрізняються між собою за рівнем економічного розвитку, темпами соціально-економічних перетворень, мають національні, культурні та релігійні особливості, проте більшості з них характерні спільні або близькі ознаки — слабко-розвиненість і економічна відсталість.

Під *слаборозвиненістю* слід розуміти економічну ситуацію, характерними ознаками якої є низький рівень життя в поєднанні з наявністю абсолютного зuboжіння, невисокі темпи економічного зростання,

нерозвиненість соціальної інфраструктури, незадовільна медична допомога, високий рівень смертності і народжуваності, залежність від іноземного капіталу тощо. Таким країнам притаманна відсталість соціально-економічної структури, яка характеризується багатокладністю економіки, великою питомою вагою традиційних, докапіталістичних укладів, широким використанням примітивних технологій, заснованих на застосуванні ручної праці.

Економічна відсталість країн, що розвиваються, зумовлена, з одного боку, сукупністю загальних, соціально-економічних, політичних та інших чинників, з іншого — наявністю в кожній окремо взятій країні своїх специфічних причин.

Нерівномірність розвитку й економічна відсталість спричинені також рівнем технологічного розвитку і ресурсозброєністю різних країн. Наприклад, за даними Світового банку, в 1995 р. на душу населення в США споживалося 11,571 кВт · г електроенергії, тоді як в середньому в світі — 1,978 кВт · г, а в країнах з низькими доходами населення — тільки 269 кВт · г. Тому на національному і світовому рівнях одним з основних є питання оптимального розподілу ресурсів. Для багатьох країн, що розвиваються, досить гострою є проблема зовнішнього боргу і його повернення, який досяг у 1998 р. 2,2 трлн дол. Країни-боржники витрачають значну частку своїх доходів (здебільшого від експорту сировини) на сплату боргів, відволікаючи свої обмежені кошти від вирішення багатьох життєво важливих завдань. Наприклад, у Кенії близько 25 % доходів уряд витрачає на обслуговування боргу, тоді як на освіту припадає 6,8 %, на охорону здоров'я — 2,7 %. В окремих країнах Африки (на південь від Сахари) і Латинської Америки частка бюджету, яка витрачається на повернення боргу, досягла 60–80 %.

Складність становища найбідніших країн світу зумовлена ще й тим, що вони не мають внутрішнього джерела подолання межі бідності. Низький рівень нагромадження є результатом убогості, злиденності населення цих країн і одночасно призводить до збереження такого становища. Відсталість найменш розвинених країн пояснюється цілим комплексом причин: високі темпи зростання населення, слабкий розвиток ринкового механізму (перевага віддається торгівлі), певна несформованість громадянського суспільства, неписьменність населення, значні втрати в процесі зовнішньої торгівлі, відсталість основних галузей виробництва, в тому числі і сільського госпо-

дарства, де частка зайнятих становить нині понад 80 % усього працюючого населення цих країн, велика зовнішня заборгованість.

Вирішального значення у розв'язанні проблеми бідності і відсталості набуває розробка ефективних національних стратегій розвитку економіки країн, що розвиваються, які спиралися б на внутрішні економічні ресурси за певної фінансової допомоги з боку розвинених країн.

Створення сучасної економіки і досягнення стійкого економічного зростання повинно включати не лише індустріалізацію, лібералізацію господарського життя, реформування аграрних відносин, а й розвиток освіти, широке впровадження інновацій, поліпшення системи охорони здоров'я, пом'якшення соціальної нерівності, здійснення раціональної демографічної політики, вирішення проблем зайнятості тощо.

Глобалізація світової економіки, яка поглиблюється, створює, з одного боку, об'єктивні передумови для глибшого входження країн, що розвиваються, до системи відносин взаємозалежного світу, диверсифікації їх виробничо-інвестиційних і торговельних зв'язків, а з іншого — додаткові перешкоди на шляху інтеграції цих країн до світового господарства.

Контрольні питання

1. Назвіть основні глобальні проблеми сучасності. Наведіть їх класифікацію.
2. Чому проблеми людської життєдіяльності називають глобальними?
3. У чому сутність проблеми збереження миру і роззброєння?
4. Назвіть райони світу, де існує найбільша кількість збройних конфліктів, причини виникнення таких конфліктів.
5. У чому полягає сутність екологічної кризи і які основні форми її вияву?
6. У чому полягає сутність продовольчої проблеми? Назвіть основні причини, що її породжують.
7. Розкрийте сутність і причини паливно-енергетичної та сировинної проблем.
8. Назвіть основні показники, що характеризують економічну відсталість окремих країн світу.
9. Які шляхи подолання глобальних проблем сучасності?

НАРИС З ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВЧЕНЬ КРАЇН РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Меркантилізм

1. Історичні умови виникнення меркантилізму.
2. Ранній і пізній меркантилізм. Теорії монетарної і комерційної системи.
3. Меркантилізм і його значення в історії економіки та економічної думки.

Від кінця XIV ст. в економіці багатьох країн Західної Європи відбувався перехід від натурального господарства до товарно-грошової організації суспільного виробництва. Активну роль у цьому процесі відігравав торговельний капітал. Розвиток національних торговельних і купецьких капіталів було прискорено великими відкриттями XIV–XV ст. і розвитком зовнішньої торгівлі. Проникнення європейського торговельного капіталу в економіку країн Америки, Азії й Африки носило характер колонізації цих територій. Спочатку в цьому процесі лідирували Іспанія і Португалія, пізніше до них приєдналася Англія, Голландія, Франція, Німеччина, Бельгія.

Глибші зміни відбулися в економіці Англії, яка незабаром відтиснула Голландію, випередивши її за колоніальними володіннями. Неekвівалентна зовнішня торгівля і національне мануфактурне виробництво стали основними джерелами багатства Англії. Нагромадження багатства в Англії і Голландії раніше за інші країни набуло форми первісного нагромадження капіталу. За таких історичних умов у період пізнього феодалізму виник меркантилізм як перше цілісне економічне вчення капіталістичного ладу.

Меркантилізм (від італ. *mercante* — купець, торговець) — напрям економічної думки, що наголошував на значенні торговельного капі-

талу і сфери обігу у процесі нагромадження приватного й суспільного багатства; економічна політика держави в період становлення капіталізму. Політика меркантилізму держав періоду пізнього феодалізму полягала в активному протекціонізмі, підтримці національного капіталу, зокрема в заохоченні створення торгових монополій, у розвитку мореплавства і флоту, захопленні колоній, підвищенні оподаткування імпорتنих товарів для фінансування всіх цих заходів.

В економічній літературі в розвитку меркантилізму як теорії й економічної політики розрізняють два етапи — ранній і пізній меркантилізм. Основним критерієм такого поділу є розходження засобів (шляхів) збільшення приватного і суспільного багатства, під яким ідеологи меркантилізму розуміли гроші (золоті і срібні) і скарби. Для раннього меркантилізму (монетарної системи) характерною була теорія грошового балансу, що обґрунтовувала політику утримання грошей у країні. З цією метою заборонявся вивіз грошей і скарбів за кордон (під страхом покарань і навіть смерті). Торгівля валютою була оголошена державною монополією, затвердилася система біметалізму (фіксованого співвідношення золотих і срібних грошей). Обмежувався імпорт товарів, зокрема, створювалися “складські місця” для торгівлі іноземними товарами, і всю грошову виручку від продажу іноземці за приписом повинні були витратити на купівлю місцевих товарів. Обмеження імпорту поєднувалося з різнобічною підтримкою експортних товарів: встановлювалися високі ціни на експорт, підтримувалося створення національних мануфактур. Щоб залучити гроші з-за кордону, уряди широко застосовували “псування” монети, що приводило до зниження валютного курсу. Меркантилісти вважали, що за знецінювані гроші іноземні купці зможуть придбати більше місцевих товарів і тому будуть зацікавлені в перекарбуванні своїх грошей у монети місцевого зразка.

Як бачимо, в ранньому меркантилізмі поєднуються номіналістичне трактування грошей, коли вони розглядаються як умовні знаки, позбавлені вартості, і металістичне трактування, коли грошовий обіг ототожнюється з товарним обміном, і золото (срібло) за своєю природою визнається грошима.

До найвідоміших представників раннього меркантилізму належать італійські банкіри і торговці **Г. Скарuffі** (XVI ст.), основна праця якого була видана в 1579 р. під назвою “Міркування про монету”, і **Б. Даванзатті** (1529–1606), знаменитий своєю роботою “Читання про монету”, виданою в 1582 р. В Англії одним з видатних прихильників

ідей раннього меркантилізму був **В. Стаффорд** (1554–1612), який виступив у першій третині XVII ст. із трактатом “Короткий виклад деяких звичайних скарг різних наших співвітчизників”.

Пізньому меркантилізму (комерційній, або мануфактурній системі) притаманна теорія активного торговельного балансу. Під багатством розуміли вже надлишок продуктів, що на зовнішньому ринку перетворювався на гроші. На думку пізніх меркантилістів, держава стає тим заможнішою, що більшою є різниця між вартістю вивезених і завезених товарів. Така різниця забезпечується кількома способами: за допомогою вивозу виробів своєї країни, причому дозволявся вивіз тільки готових виробів; унаслідок активного заохочення національних мануфактур (надання вигідних кредитів і податкових пільг); унаслідок допущення імпортованих товарів на національний ринок (крім предметів розкоші) тільки за умови позитивного сальдо в зовнішній торгівлі; за допомогою посередницької торгівлі (перепродажу товарів інших країн за кордоном), у зв’язку з чим дозволявся вивіз грошей за кордон і встановлювалася система монеталізму.

Зрілий меркантилізм, на відміну від раннього, послідовно дотримувався ідей металістичної теорії грошей. Типовим представником пізнього меркантилізму вважають італійського торговця **А. Серра**, який видав у 1613 р. “Короткий трактат про причини, що можуть привести до недостатку золота і срібла в країнах, які не мають рудників, стосовно Неаполітанського королівства”. В Англії одним з видатних представників пізнього меркантилізму був купець і один з директорів Ост-Індської компанії **Т. Мен** (1571–1641), який у 1621 р. опублікував працю “Міркування про торгівлю Англії з Ост-Індією”. Основна праця Т. Мена “Багатство Англії в зовнішній торгівлі, або Баланс зовнішньої торгівлі як регулятор нашого багатства” була написана у 1630 р., а опублікована у 1664 р. сином автора. У Франції розгорнуто сформулював ідеї меркантилізму **А. Монкрентьєн** (1576–1621), який опублікував у 1615 р. “Трактат політичної економії”. З ім’ям А. Монкрентьєна пов’язано обґрунтування протекціоністських заходів Французького королівства, а також введення в економічну літературу терміна “політична економія”.

На практиці втілював ідеї меркантилізму у Франції, так званий кольберизм, перший міністр і міністр фінансів **Ж. Кольбер** (1619–1693). Його чотирнадцятирічне правління (1669–1683) було спрямоване на піднесення промисловості, у результаті якого інтереси сільського господарства залишалися другорядними. Ж. Кольбер

домагався збільшення державних доходів насамперед за рахунок активного торговельного балансу у результаті насадження мануфактур, надання підприємцям позик і пільг різного характеру, включаючи звільнення від рекрутської повинності і навіть волю совісті. Він створював колоніальні компанії (у тому числі Ост-Індську), заохочував ввезення сировини і вивезення промислових виробів.

Розгляд теорії і практики меркантилістської системи дає змогу сформулювати певні висновки. Меркантилізм виник наприкінці XV ст. як спроба теоретичного обґрунтування системи заходів економічної політики, що відстоювали торговці. Рання меркантилізм тлумачив гроші як уособлення багатства, спираючись на металістичну і номіналістичну теорії грошей. У своєму завершеному вигляді металістична теорія грошей була сформульована представниками пізнього меркантилізму. Багато сучасних економістів зазначають, що прогресивність меркантилізму як теорії й економічної політики полягає в тому, що вона орієнтувалася на розвиток капіталістичної мануфактури, на комерціалізацію національної економіки. Обмеженість меркантилізму полягає в тому, що основною сферою науково-практичних досліджень він обрав зовнішню торгівлю. Тим часом меркантилізм позначив перехідний період зародження економічної думки як самостійної галузі людських знань про суспільство і закони його соціально-економічного розвитку.

Практична спрямованість меркантилістської системи в сфері обміну значно вплинула на подальшу еволюцію економічної науки. Протягом XVII–XVIII ст. учені багатьох країн розглядали проблему визначення багатства нації і джерел його нагромадження. Крім того, в більшості розвинених країн того часу особливості реалізації ідей меркантилізму вплинули на специфіку соціально-економічного розвитку.

Контрольні питання

1. Назвіть економічні і соціально-політичні умови виникнення меркантилізму.
2. У чому полягає економічна концепція раннього меркантилізму та які її особливості?
3. Перелічіть характерні ознаки економічного вчення пізнього меркантилізму.
4. Охарактеризуйте меркантилізм як економічну політику європейських країн.

Класична школа буржуазної політекономії

1. Формування класичної політекономії. Теорія трудової вартості В. Петті.
2. Становлення економічних поглядів представників класичної школи у Франції. Фізіократична економічна теорія Ф. Кене і Ж. Тюрго.
3. Розвиток класичної політекономії в працях англійських економістів середини XVIII — початку XIX ст. Економічні погляди А. Сміта і Д. Рікардо.

Теорія трудової вартості — перша основоположна теорія класичної політекономії була створена **В. Петті** (1621–1687).

Учений народився в м. Ромсі (Англія) у сім'ї сукнороба і прожив вельми цікаве життя. У 14 років пішов юнгою на корабель, у 15 років у Франції зайнявся торгівлею. У 16 років вступив до медичного коледжу, де вивчав астрономію та медицину. З 1640 по 1643 р. служив у морському флоті, займався також дрібним бізнесом. У 1646 р. повернувся до Англії із значним капіталом, вступив до Оксфордського університету, де згодом став професором, очолив кафедру медицини й астрономії. У 1651 р. залишив кафедру і, отримавши місце лікаря при штабі Кромвеля, став його особистим лікарем. Одержав право на впорядкування земельного кадастру захоплених ірландських земель. У 1658 р. В. Петті — один із найбагатших англійських землевласників, а з 1661 р. — член англійського парламенту. За економічні праці йому було надано звання лорда. Основні економічні праці В. Петті: “Трактат про податки і збори” (1662 р.), “Політична “арифметика”” (1676 р.), “Різне про гроші” (незакінчене) (1682 р.).

У “Трактаті про податки і збори” В. Петті викладав основи теорії трудової вартості. Передусім він проголосив, що праця — батько багатства, а земля — його мати (це основні фактори багатства). Багатство нації втілено в товарах, а не в грошах, і товар має кілька властивостей: вартість і споживну вартість. Згідно з теорією В. Петті, вартість — це “природна ціна” або міра товару (кількість часу, витраченого на виготовлення золотих або срібних грошей, що вимірюють вартість товару). Наприклад, один бушель хліба дорівнює одній унції срібла. Вартість розуміється також як кількість часу, витраченого на виробництво самого товару, це трудова міра вартості товару. Споживна вартість визначається як результат поєднання

конкретної праці і природи, втілених у товарі. На практиці зручнішою є природна ціна, тобто вираження мінової вартості через металеві гроші. На основі природної ціни на ринку формується реальна ціна. За такої характеристики властивостей товару В. Петті не розмежовував вартість і мінову вартість, вважаючи їх практично тотожними. Конкретну працю з видобутку дорогоцінних металів учений відносив до праці, що втілює вартість.

Поряд з теорією вартості він виклав також засади теорії заробітної плати, зазначивши, що заробітна плата — це мінімальні засоби існування робітника. Фонд зарплати — частина загального прибутку підприємця і є відрахуванням з цього прибутку. Щоб у підприємця був економічний інтерес, фонд заробітної плати повинен бути мінімальним. Уперше в історії економічної думки вчений встановив обернену залежність між прибутком і заробітною платою. В. Петті вважав основним прибутком підприємця земельну ренту і вперше визнав існування диференціальної ренти, що виникає залежно від місця розташування земельних угідь, їх родючості і різної ефективності трудових затрат. В. Петті визначив ціну землі як суму рент за певну кількість років. Згідно з поглядами вченого, позичковий відсоток є відрахуванням з земельної ренти. Цей позичковий відсоток повинна регламентувати держава (ключова ідея сучасної макроекономіки).

У працях В. Петті викладено теорію прибутку і багатства, де багатство нації подано як матеріальне і грошове (сума прибутків). Чинником приросту національного багатства є створюваний національний доход, причому він зводиться тільки до суми споживчих витрат населення. В економічній концепції В. Петті теорія вартості і прибутку тісно пов'язана з ученням про гроші. Учений вважав гроші загальним еквівалентом товарів. Основною функцією грошей, на його думку, повинна бути функція обслуговування обігу товарів. Кількість грошей (металевих) визначається торговельним балансом країни. У грошах матеріалізується вартість, витрачена на видобуток дорогоцінних металів, отже, у грошей є трудова основа (як у будь-яких товарів). Повноцінні металеві гроші можуть і повинні бути замінені в обігу паперовими, що випускаються банком. Ці положення теорії грошей Петті становлять основу сучасного кредитно-паперового обігу.

Теорії В. Петті властиві певні особливості: економічна концепція носила системний характер, послідовно застосовувався економіко-статистичний метод дослідження, продуктивно використовувався і

емпіричний метод (теоретичні положення було проілюстровано прикладами). Все це дає підстави стверджувати, що в економічній концепції В. Петті закладено елементи нового аналітичного підходу до економічних явищ і процесів.

Формування класичної школи у Франції пов'язано з ім'ям **П. Буагільбера** (1646–1714), якого називають родоначальником французької класичної політекономії. П. Буагільбер за походженням дворянин, за освітою — філософ, літератор, юрист; учився в Англії. У 1677 р. одержав судову посаду в Нормандії. У 1695 р. купив посаду судді округу Руана.

У праці під назвою “Докладний опис становища Франції, причини падіння її добробуту, прості засоби відновлення, або Як за один місяць доставити королю всі гроші, яких він потребує, і збагатити все населення”, написаній у 1695–1696 рр., П. Буагільбер проаналізував причини бідунства Франції та можливі шляхи виходу з економічної кризи. На його думку, причина бідності Франції — це відсталість сільського господарства, і тому необхідна реформа економіки буржуазно-демократичного характеру, що передбачала б удосконалення правового законодавства (зміну старих феодальних законів новими буржуазно-демократичними), і, можливо, здійснення кількох економічних реформ, щоб збільшити реальне багатство Франції. Вчений вважав, що реальне багатство — це маса товарів, потрібних населенню, а гроші — штучне багатство, що має сприяти нагромадженню реального. Реальне багатство повинно нагромаджуватися за допомогою встановлення системи “пропорційних” цін. Пропорційними цінами, на думку П. Буагільбера, є такі ціни, що забезпечують “справедливий”, еквівалентний обмін товарів відповідно до кількості втіленого в них робочого часу. Ці ціни дають можливість кожній галузі відшкодовувати витрати й одержувати прибуток; складаються за умов вільної конкуренції і збільшують купівельний попит, при якому відбувається безперерійна реалізація товарів і встановлюється економічна рівновага.

П. Буагільбер першим найгрунтовніше сформулював ідею вільного підприємництва (конкуренції). Держава в моделі вільного підприємництва повинна здійснювати тільки податкову політику з метою регулювання рівня виробництва і споживання в країні. Вперше в історії економічної думки він виклав ідею кризового розвитку капіталізму. Вчений вважав, що причина економічної кризи полягає у надлишку товарних благ, коли споживчі витрати відстають від роз-

мірів виробництва внаслідок “непропорційного” розподілу багатства. Цей варіант теорії криз став основою неокейнсіанської моделі макрорегулювання. Розглядаючи основні положення кризової теорії розвитку, П. Бугагільбер запропонував систему практичних заходів, що повинна вживати держава. Це передусім здійснення податкової реформи з метою перегляду процентних ставок оподаткування; перехід від політики протекціонізму (як основного інструменту практичного меркантилізму) до фритредерської зовнішньої і внутрішньої торгівлі, вільної від обмежень; гарантування свободи підприємництва представникам національного капіталу завдяки ухваленню відповідних законів, а також скасування політики штучної підтримки низьких цін на товари.

Найважливішою подією політичного, економічного і соціального життя Франції стала поява фізіократичної школи. Засновником французького фізіократизму був **Ф. Кене** (1694–1774) — виходець із селянської родини. У 17 років став учнем лікаря-хірурга, з 1711 р. жив у Парижі, одночасно працював і вчився. Вивчав медицину, астрономію, фізику. З 1717 р. розпочав самостійну практику. У 1734 р. став лікарем герцога Віллерау. З 1749 р. — особистий лікар маркізи Помпадур і короля Людовика XV. Організував клуб політекономії, в якому обговорювали проблеми економічних реформ у Франції. Основні праці Ф. Кене: “Економічна таблиця” (1758 р.), “Економічна таблиця. Загальні ознаки економічної політики землевласницької держави” (1760 р.).

До основних складових концепції фізіократичної школи належать вчення про вартість, теорія земельної ренти і теорія відтворення. На думку вченого, продуктивною вважається тільки сільськогосподарська праця. Розглядаючи питання вартості, він зазначав, що сфера обігу не приносить прибутку, і гроші не є символом багатства. Справжнє багатство — це земля і товари, отримані з землі, тому промислова праця лише видозмінює форму чистого продукту, створюваного у землеробстві. Створювана тут вартість є результатом природи та праці і дорівнює витратам виробництва плюс чистий продукт. Витрати виробництва — це аванси фермерів у землю, що повинні окупатися вартістю продукції. Земельна рента має становити більшу частку чистого продукту, а витрати виробництва — значний відсоток від усієї вартості, створюваної у сільськогосподарському виробництві. Визначення земельної ренти доповнилося у Ф. Кене розглядом питання про її привласнення. Земельну ренту як один з найважливі-

ших елементів чистого продукту повинен одержувати фермер. Фермери-орендарі, звільнені від податкового пресу, сприятимуть інтенсивному розвитку сільського господарства. Оподаткування землевласника, як вважав Ф. Кене, повинно бути прогресивним.

Розглядаючи створення сільськогосподарського продукту, Ф. Кене описав класову структуру французького суспільства періоду становлення капіталізму. Фермери, що працюють на орендованій землі, це продуктивний клас. Земельні власники, промисловці і робітники — непродуктивні класи, бо вони беруть участь тільки у переробці продукту, створеного фермерами. Учений показав механізм розподілу чистого продукту між трьома класами, склавши схему його часткового і повного обігу. Він вважав, що найбільшою проблемою є здійснення повного обігу, коли чистий продукт перерозподіляється між усіма трьома класами, а загалом необхідно домагатися поєднання інтересів, долаючи нееквівалентність обміну між різними класами.

Учений надав кілька практичних рекомендацій щодо вдосконалення розподілу чистого продукту. Передусім держава повинна піклуватися про сільське господарство. Для цього необхідне вдосконалення податкової політики держави, тобто пільгове оподаткування прибутків фермерів і прогресивне — земельних власників. Ф. Кене вважав, що потрібно зробити так, щоб витрати промислового і торговельного капіталів були мінімальними, оскільки вони є відрахуванням з чистого продукту фермера. Для реалізації своїх рекомендацій він пропонував скасувати протекціонізм зовнішньої торгівлі, встановити високі ціни на хліб, щоб не зменшувався прибуток фермерів й виникали передумови встановлення режиму вільної конкуренції національних промисловців і торговців.

Одним з найвизначніших представників французької фізіократичної школи є **Ж. Тюрго** (1727–1781). Він народився в Нормандії у дворянській родині, вчився в Парижі, за фахом філософ, юрист. У 1752 р. одержав судову посаду в паризькому парламенті, з 1776 р. — морський міністр і генеральний контролер фінансів Франції, викладав у кількох французьких університетах. У праці “Міркування про створення і розподіл багатства” (1766 р.) Ж. Тюрго розвинув основні положення фізіократичної школи. Він розумів вартість уже не тільки як результат природи і землі, оскільки на неї впливають інші чинники, тобто інтереси продавців і покупців і втручання держави (її економічна політика). Вартість продукту, створеного в сільському господарстві, розкладається вже на фонд відшкодування плюс фонд

зарплати і чистий продукт. Розподіл продукту має бути таким, щоб створювались належні умови для ефективного господарювання всіх суб'єктів. Розроблені Ж. Тюрго практичні рекомендації щодо вдосконалення розподілу продукту зводяться до скасування високих цін на хліб, встановлення вільного режиму внутрішньої і зовнішньої торгівлі та запровадження єдиного податку на прибутки земельних власників.

Методологічне значення фізіократичної школи дуже велике, бо тут вперше застосований балансовий метод дослідження. Економічна таблиця Ф. Кене — це перший зведений баланс народного господарства. Крім того, вперше було використано макроекономічний аналіз і економіко-математичні методи. Багато теоретичних положень проілюстровано графіками та схемами і підтверджено аналізом фактичних даних. Фізіократична школа вдало продемонструвала практичний характер своєї економічної концепції, пропонуючи конкретні рекомендації щодо вдосконалення умов господарювання французького фермерства.

Розвиток класичної політекономії пов'язаний з працями великих англійських економістів середини XVIII — початку XIX ст. А. Сміта і Д. Рікардо.

А. Сміт (1723–1790) — засновник класичної політекономії в Англії. Народився в Шотландії, вчився в університетах Глазго, Оксфорда, за науковим фахом філософ, математик, астроном, економіст. З 1751 р. професор кафедри філософії університету Глазго, у Франції він познайомився з Ф. Кене і Ж. Тюрго.

Основна праця А.Сміта “Дослідження про природу і причини багатства народів” (1776 р.) складається з п'яти частин (5 томів) і містить кілька вчень, передусім теорію поділу праці. Обмін продуктів на ринку вчений визначав як результат поділу праці у виробництві. Поглиблення поділу праці забезпечує прогрес торгівлі, промисловості, отже, сприяє добробуту всієї нації. Наслідками поділу праці він також вважав економію робочого часу, збільшення обсягів випуску продукції, підвищення продуктивності праці, розмаїтість товарів, появу грошей. Уперше в історії економічної думки А. Сміт пов'язав появу грошей із поглибленням поділу праці. На його думку, гроші як результат розвитку обміну і торгівлі є таким товаром, що слугує загальним еквівалентом, мірою вартості всіх інших товарів. А. Сміт не робить різниці між золотими і паперовими грошима і їх функції зводить тільки до функцій засобів обігу і платежу. Однак

докладно розглянувши функцію грошей як засобу платежу, А. Сміт визначив кредит як необхідний наслідок розвитку грошового обігу.

У своїй теорії вартості А. Сміт вивів відмінність вартості та споживної вартості, визначивши вартість (мінову вартість) як природну ціну товару. На думку ученого, природна ціна товару пов'язана з оцінкою витрат праці на видобуток і обробку золота, яке є загальним еквівалентом вартості всіх товарів. На природну ціну впливає також кількість товарів, запропонованих продавцями. Природна ціна відрізняється від ринкової, оскільки на останню впливає попит і пропозиція товарів, і вона може коливатися навколо природної. На основі цього коливання продавці можуть одержувати додатковий прибуток або зазнавати збитків. Елементи вартості А. Сміт зводить до сукупності основних доходів: зарплати, прибутку, відсотка, ренти. Фонд відшкодування тут відсутній, оскільки учений вважав, що вартість засобів виробництва, як і будь-який інший продукт, можна представити як суму прибутків різноманітних соціальних груп (класів) суспільства. Подана в такому вигляді структура вартості одержала в літературі назву “догма Сміта”.

Концепція класового суспільства А. Сміта ґрунтується на його теорії вартості. Згідно із структурою вартості товару, яка дорівнює сумі доходів, класову структуру суспільства можна відобразити як систему відносин між найманими робітниками, промисловими капіталістами, банкірами, землевласниками та фермерами. Основна суперечність виникає між найманими робітниками і промисловими капіталістами. Економіст довів це положення у теорії зарплати та теорії прибутку. У простому товарному виробництві зарплата — це весь продукт, вироблений робітниками. У капіталістичному виробництві зарплата є частиною продукту праці робітника. Зарплата не дорівнює всьому продукту праці, тому що тяжіє до “природної ціни праці”, тобто до мінімуму. Мінімальний рівень зарплати вигідний промисловцям, оскільки вони можуть привласнити частину праці працівників. А. Сміт вважав, що за умов економічного прогресу капіталісти можуть використовувати цілий комплекс засобів одержання прибутку: присвоєння частини праці найманих робітників (це основний засіб); “особиста стриманість”, тобто економія на особистому споживанні; винагорода (плата) за ризик в умовах жорсткої конкурентної боротьби або плата за особливий вид праці — управління виробництвом. Таке трактування прибутку лежить в основі сучасної теорії прибутку Й. Шумпетера і Ф. Найта, а також в основі теорії гармонізації суспільства.

Теорію земельної ренти А. Сміт пов'язував з розв'язанням існуючої в буржуазному суспільстві суперечності між фермерами і земельними власниками. Земельну ренту спочатку отримує фермер, а потім у вигляді орендної плати передає земельному власнику. Фермер повинен мати високий прибуток, щоб виплатити орендну плату і мати особистий дохід. Отже, фермер має підвищувати продуктивність своєї праці, переходячи до інтенсивного ведення господарства. Послідовно розробляючи теорію прибутків, А. Сміт виявив специфічну залежність між прибутками у матеріальній і нематеріальній сферах. Матеріальна сфера — це все те, що створює вартість і відразу має право на одержання прибутку. Нематеріальна сфера — це всі ті галузі, де не створюється вартість (освіта, культура, політична сфера). Прибутки трудівників нематеріальної сфери, як вважав А. Сміт, є другорядними. Але для того щоб матеріальна сфера не втрачала частини своїх прибутків, суспільству потрібно заощаджувати на нематеріальній. Ця ідея вченого є ключовим положенням у сучасній монетаристській макроекономічній теорії.

Невіддільною складовою економічного вчення А. Сміта є теорія відтворення капіталу. Він визначав реальний капітал як запас засобів виробництва, необхідний для нормального відтворення, поділивши його на основний і оборотний. До основного капіталу належали знаряддя праці, будинки, споруди та поліпшення якості землі, до оборотного — всі засоби, речі, готівка, що обслуговують процес виробництва. Торговельний і позичковий капітали, як і промисловий, мають продуктивний характер і претендують на одержання своєї частки прибутку. А. Сміт спробував знайти джерело нагромадження капіталу. Це могли бути заощадження капіталістів і економія витрат на нематеріальну сферу. Справжнім нагромадженням вважається нагромадження не засобів виробництва, а споживчих товарів. Додержуючись цієї думки, учений обґрунтував можливість криз надвиробництва споживчих товарів, пояснивши це тим, що темпи підвищення споживчих витрат основних класів менші за темпи зростання виробництва цих товарів. Споживчі витрати капіталістів зменшуються, тому що вони повинні заощаджувати, щоб нагромадити капітал, а робітники, маючи мінімальну зарплату, змушені обмежувати своє споживання.

Економічне вчення А. Сміта посідає значне місце в розвитку теоретичних ідей класичної школи. Вчений був послідовним прихильником вільного підприємництва, яке він назвав природним поряд-

ком. А. Сміт вважав, що на основі цього порядку повинна розроблятися державна економічна політика, яка має відповідати економічним законам, а не суперечити їм. Крім того, він висунув ідею необхідності існування вільної внутрішньої та зовнішньої торгівлі, що передбачається “природним порядком”, і довів можливість класової боротьби. Він намагався також проаналізувати реальну систему ціноутворення, що діє за вільної конкуренції. Вся теоретична конструкція А. Сміта має безпосередню практичну спрямованість і значущість.

Д. Рікардо (1772–1823) — визначний представник англійської класичної політекономії. Народився в Лондоні у родині багатого торговця товарами й цінними паперами, за освітою економіст, соціолог, публіцист, за родом діяльності — фінансист (біржовий маклер), з 16 років працював у конторі батька. Все життя Д. Рікардо займався самоосвітою, це була дуже ерудована особистість. Незважаючи на турботи про своїх численних нащадків, Учений займався громадською діяльністю. У 1819 р. він купив місце в англійському парламенті і виявив себе талановитим оратором, виступаючи з конструктивними пропозиціями, був засновником англійського клубу політекономії. Основні праці Д. Рікардо “Ціна золота” (1809 р.), “Висока ціна злиwkів як доказ знецінювання банкнот” (1810 р.), “Досвід про вплив низької ціни хліба на прибуток капіталу” (1815 р.), “Проект стабільного грошового обігу” (1816 р.), “Початки політичної економії і оподаткування” (1817 р.) ввійшли до скарбниці світової економічної науки.

Економічна система Д. Рікардо складається з кількох частин, насамперед теорії вартості і грошей. Він, як і А. Сміт, відокремив мінову вартість і споживну вартість товару. Ототожнюючи мінову вартість і вартість, Д. Рікардо разом з тим запропонував своє оригінальне розуміння вартості товарів. Всі товари він поділив на відтворювані і невідтворювані. Відтворювані — це ті товари, які можна багаторазово повторити, невідтворювані (рідкісні) — ті, що дуже складно повторити без порушення їх якості (цінні й антикварні речі, вина довгої витримки і т. ін.). Учений вважав, що невідтворювані товари не мають вартості (їх немає з чим порівняти), але мають високу ціну (бо попит перевищує пропозицію). Вартісна оцінка застосовується тільки для відтворюваних товарів. Характеристика вартості двоїста: насамперед це відносна вартість, коли певний товар вимірюється через кількість іншого товару, й абсолютна вартість, коли оцінюються

витрати праці на виробництво цього товару порівняно з витратами на виробництво іншого. На розмір абсолютної вартості товару впливають суспільно необхідні витрати праці. На думку Д. Рікардо, це витрати праці за найгірших умов виробництва. Обіг товарів обслуговують гроші. Вартість золотих грошей — це кількість праці, витрачена на їх виробництво. В обігу може бути скільки завгодно золотих грошей. Їх кількість зростає з масою товарів на ринку, і встановлюється ринкова ціна товарів й золотих грошей. В обігу золоті гроші можуть бути замінені паперовими, розмінними на золото за твердим курсом. Як послідовний захисник кількісної теорії грошей, Д. Рікардо стверджував, що зростання грошової маси в обігу може призвести до знецінення не лише паперових, а й золотих грошей, тому контроль за стабільністю паперово-грошового обігу повинен бути покладений на державу і національний банк. Коли держава починає регулювати масу золотих грошей, вона безпосередньо впливає на рівень цін, і, виходячи з цього, на прибутки класів.

Основною формою доходу найманих робітників є заробітна плата. Заробітна плата як плата за працю поділяється на номінальну і реальну. Номінальна зарплата — сума грошей, що сплачують робітнику, на її розмір безпосередньо впливає капітал. Реальна зарплата — це кількість робочого часу, необхідного для виробництва життєвих засобів для працівників. Прибуток на капітал Д. Рікардо розумів як плату капіталісту за організацію виробництва. Як компоненти вартості, зарплата і прибуток взаємно протилежні, у них обернена залежність, отже, економічні інтереси найманих працівників і капіталістів протилежні. Відомий економіст вважав, що в процесі нагромадження капіталу створюється особливий механізм впливу на номінальну зарплату. Капітал, регулюючи темпи свого нагромадження, задає рівень ціни праці. Звичайно встановлюється мінімальний рівень зарплати. Нагромадження капіталу може призводити до зростання попиту на робочу силу, отже, до підвищення зарплати. Зростання зарплати, на думку Д. Рікардо, дасть змогу робітникам мати більше дітей, що в майбутньому призведе до збільшення безробіття і зниження життєвого рівня населення. Якщо ця тенденція набуває характеру закону, то держава має підтримувати ціну праці на рівні мінімуму засобів існування (так званому природному рівні), сприяючи подоланню конфліктності інтересів капіталістів і найманих працівників.

Рента як прибуток виникає в сільському господарстві. Д. Рікардо визначав, що джерелом земельної ренти є тільки сільськогосподарська праця. Кількість землі обмежена, і це впливає на вартість сільськогосподарської продукції. Найгірша ділянка — це та, що дає фермеру тільки прибуток. Додержуючись ідеї спадної родючості землі, учений вважав, що вартість сільськогосподарської продукції має визначатися витратами праці на найгірших землях. Якщо дохід фермера менший за прибуток, тоді земельна ділянка не орендується. Абсолютну ренту земельний власник не одержує, тому що ніхто не перешкоджає фермеру господарювати на землі. З урахуванням зазначеного ринкова вартість сільськогосподарської продукції дорівнює вартості виробництва на найгіршій землі плюс земельна рента з найкращих і середніх за якістю земель. У свою чергу, вартість виробництва продукту на найгірших землях дорівнює оплаті праці найманого робітника плюс прибуток фермера, де прибуток фермера — це відсоток на вкладений у землю капітал. Орендна плата, що виплачується фермером, дорівнює відсотку за заборгованістю земельного власника банку плюс земельна рента. Отже, на думку Д. Рікардо, інтереси земельного власника і фермера суперечливі, оскільки, з одного боку, земельний власник зазіхає на частину прибутку фермера, а з іншого — надає землю в оренду, навіть коли вона не приносить абсолютної ренти.

У концепції Д. Рікардо проблеми розподілу прибутків і нагромадження капіталу тісно пов'язані з проблемами відтворення всього суспільного виробництва. Учений вважав, що суспільне відтворення здійснюється за натуральною формою і за вартістю. Результатом процесу відтворення є сукупний суспільний продукт, що має бути представлений за вартістю як сума фонду відшкодування і національного доходу та за натуральною формою як сума засобів виробництва і предметів споживання. Національний дохід заздалегідь призначений для купівлі засобів виробництва і предметів споживання, отже, створюється замкнутий цикл відтворення, в якому сума прибутків дорівнює сумі витрат. Така макрорівновага досягається автоматично, тобто якщо попит тимчасово не дорівнює пропозиції, маса грошей автоматично врівноважується з масою товарів, і загальна рівновага відновлюється. Д. Рікардо зазначав, що на процес суспільного відтворення значно впливає рівноважна зовнішня торгівля. В своїй концепції зовнішньої торгівлі Д. Рікардо стверджував, що коли у країні маса золотих грошей перевищує масу товарів, то

високі внутрішні ціни роблять вигіднішим імпорт товарів. Дефіцит торговельного балансу, що утворюється, оплачується золотими грошми, і вони йдуть із країни, товар дешевшає, і вигідним стає експорт. Виникає автоматичний механізм зовнішньої торгівлі, що вирівнює національні торговельні баланси і перерозподіляє золоті гроші між країнами. Основне призначення цього автоматичного механізму зовнішньої торгівлі — досягнення гармонії зовнішньоекономічних зв'язків країн. Дуже часто теорію зовнішньої торгівлі Рікардо називають теорією гармонічної зовнішньої торгівлі. Основний принцип досягнення гармонії зовнішньої торгівлі — принцип порівняльних витрат, відповідно до якого визначаються пропорції товарообміну між країнами і виокремлюються пріоритети експорту та імпорту.

Загальний висновок з економічної концепції Д. Рікардо — учений не звільнився від “догми Сміта” в трактуванні вартості і товарів. Проте, якщо А. Сміт розглядав перевагу прибутків над вартістю, то Д. Рікардо, навпаки, зазначав перевагу вартості над прибутками. У моделі паперово-грошового обігу, запропонованій Д. Рікардо, трудова теорія грошей Сміта поєднується з кількісною теорією грошей Д. Юма, суть останньої, як відомо, полягає саме в тому, що рівень цін на товари залежить від кількості грошей в обігу. Теорія гармонічної зовнішньої торгівлі Рікардо стала основою сучасної теорії інтеграції, а розглянутий ним принцип порівняльних витрат є першим застосуванням економіко-математичних методів в аналізі зовнішніх економічних зв'язків. Учений дотримувався думки, що державне регулювання зарплати має ґрунтуватися на так званому природному законі народонаселення. Попри окремі недоліки, ця теорія — єдина концепція збалансованого рівноважного розвитку капіталістичної економіки, основною умовою якого є вільна конкуренція.

Контрольні питання

1. Яким було становлення класичної школи політекономії В. Петті?
2. Сформулюйте основні положення фізіократичної школи Ф. Кене і Ж. Тюрго.
3. Охарактеризуйте економічну концепцію П. Буагільбера та її особливості.
4. У чому полягає вчення А. Сміта і класичної школи?
5. Розкрийте сутність методології Д. Рікардо, теорії вартості і гармонічної зовнішньої торгівлі.

Основні напрями посткласичної економічної теорії в першій половині XIX ст.

1. Критичний напрям посткласичної економічної теорії. Теорія факторів виробництва Ж. Сея. Дрібнобуржуазна критика ідей класичної школи в працях П. Прудона і С. Сисмонді. Теорія недовиробництва Т. Мальтуса.
2. Витоки суб'єктивної школи політекономії. Економіко-математичні моделі А. Курно і Й. Тюнена. Г. Госсен і його суб'єктивно-психологічні закони.
3. Теорія “національної системи” Ф. Ліста й історична школа в Німеччині.

Один із важливих напрямів посткласичної політекономії пов'язаний насамперед з ім'ям **Ж. Сея** (1767–1832), який народився у Франції в буржуазній родині, здобув гарну освіту. Спочатку він працював у торговельній конторі, а потім викладав політекономію в Коледж де Франс, вів активну громадську діяльність (член комітету фінансів в уряді Бонапарта). До основних праць Ж. Сея належать “Трактат політичної економії, або Простий виклад способу, яким утворюються, розподіляються і споживаються багатства” (1803 р.), “Повний курс практичної політичної економії” (1829 р.), “Катехізис політекономії” (1817 р.). Учений запропонував плюралістичне тлумачення вартості, відповідно до якого вартість може мати чимало визначень, оскільки залежить від різноманітних чинників: суб'єктивної оцінки корисності товарів; витрат виробництва; співвідношення попиту і пропозиції. Основними, на його думку, є витрати факторів виробництва.

У теорії факторів виробництва, тісно пов'язаній з теорією послуг, Ж. Сей сформулював ідею економічної “тріади”, в якій кожен фактор виробництва закономірно одержує свою частку загального прибутку (табл. Д 1).

Економіст розглядав процес виробництва як гармонійне співробітництво власників ресурсів і підприємств, що споживають ці ресурси. Підприємницький прибуток є винагородою капіталіста за раціональне використання придбаних ресурсів. Якщо підприємець бере позику, то відсоток є відрахуванням з підприємницького прибут-

Економічна “тріада” Ж. Сея

Фактор виробництва	Послуги, надані покупцю	Плата за послуги
Праця	Послуги праці	Заробітна плата
Капітал	Послуги капіталу	Прибуток підприємця
Земля	Послуги, що надає землевласник	Рента

ку. Ж. Сей сформулював основні положення теорії компенсації, суть якої полягає в тому, що застосування машин, які потребують витрат, має компенсуватися поліпшенням добробуту всього населення. Застосування машин приводить як до збільшення безробіття, так і до зростання продуктивності праці і реальної зарплати, тому не може бути причиною кризи. Крім того, учений запропонував оригінальну теорію відтворення, або теорію збуту, відповідно до якої будь-яке виробництво саме породжує прибутки, на які купуються товари (закон ринків Сея). Ціни на товари цілком еластичні і швидко реагують на зміни кон'юнктури, отже, попит і пропозиція автоматично пристосовуються одне до одного. В результаті надвиробництво товарів неможливе. В економічній концепції Ж. Сей замість ідеї експлуатації найманої праці, розробленої А. Смітом і Д. Рікардо, запропоновано ідею гармонії класових інтересів. Учений, як і А. Сміт, був прихильником лібералізму або фритредерства в економічній політиці і відстоював ідею “дешевої” держави, тобто скорочення державних витрат і зведення до мінімуму втручання держави в економіку.

Одним з найактивніших послідовників теоретичних ідей Ж. Сея був **Ф. Бастіа** (1801–1850), в економічній літературі йдеться навіть про школу Сея — Бастіа.

Ф. Бастіа був французьким комерсантом, який виступав за вільну торгівлю. Його по праву вважають прихильником фритредерського напрямку школи Ж. Сея. Основні роботи Ф. Бастіа — “Економічні софізми” (1846 р.), “Економічні гармонії” (1849 р.), в яких він розвинув теорію факторів виробництва і послуг Ж. Сея. Він вважав, що фірмам-виробникам надають послуги також позичкові капіталісти. Ця послуга полягає в “відстроченні” споживання грошового капіталу, а позичковий відсоток є платою за відстрочене споживання. Він розглядав земельну ренту як різновид відсотка на капітал, вкладений

у землеробстві. Між фермерами і земельними власниками немає протиріччя. Суспільство, на його думку, є гармонійним співробітництвом класів, що обмінюються своїми “послугами”. Економічна свобода підприємництва — гарантія еквівалентності такого обміну. Ідея “гармонії” інтересів усіх класів суспільства, запропонована Ф. Бастіа, стала основою розробки моделей безкризового розвитку економіки і може бути застосована для аналізу економічних відносин суб’єктів, що функціонують в умовах, за яких чинники економічних криз ще не склалися. Більш того, модель гармонійного суспільства застосовується для визначення особливостей циклічного розвитку сучасної економіки.

В історії економічної думки одним з відомих критиків ідей класичної школи є **П. Прудон** (1809–1865) — французький економіст, теоретик анархізму і дрібнобуржуазного реформаторства. Виходець з бідної селянської родини, він не зміг здобути систематичну освіту, займався самоосвітою, одержавши ступінь бакалавра. Вів активне суспільно-політичне життя, виступав з різкою критикою великої приватної власності. Основні праці П. Прудона — “Що таке власність” (1840 р.), “Система економічних протиріч, або Філософія злиднів” (1845–1846 рр.), “Сповідь революціонера” (1849 р.), “Загальна ідея революції” (1851 р.); “Війна і світ” (1861 р.), “Про федеративний принцип” (1863 р.), “Про політичні можливості робітничого класу” (1865 р.).

П. Прудон розробив власну теорію поділу праці. На його думку, в основі економічного розвитку лежить поділ праці, що сприяє як зростанню багатства, так і погіршенню матеріального становища працюючих. Поділ праці має “гарні” і “погані” сторони. “Гарні” сторони пов’язані із зростанням продуктивності праці на основі механізації виробництва; “погані” — це зростання безробіття і злиднів унаслідок відновлення капіталу і впровадження нової техніки. Суспільство повинно усунути “погані” сторони поділу праці і поліпшити “гарні” за допомогою “конституйованої” вартості. Згідно з теорією “конституйованої” вартості Прудона продукти набувають вартості тільки в обміні. Виробництво створює натуральне тіло продукту, а обмін — його суспільну форму. “Конституйовану” вартість учений характеризував як комбіновану вартість, оскільки вона комбінує результати праці різних галузей в обміні; як синтетичну, тому що вона об’єднує споживну і мінову вартість; як пропорційну, адже вона встановлює пропорції між галузями суспільного поділу праці, а

також як рівноважну вартість, бо вона запобігає рівновазі (збігу) інтересів продавців і покупців.

На основі теорії вартості П. Прудон розробив теорію грошей, суть якої полягає в тому, що коли товари обмінюватимуться за “конституційованою” вартістю, то гроші не потрібні, тому що сама вартість є еквівалентом товару. Замість паперових грошей мають бути “робочі” гроші, які є посвідченням, що видається товаровиробникам народним банком. Вони показують, скільки товарів та якої вартості виробив кожен виробник. Необхідну продукцію виробники одержуватимуть у народному банку за “робочі гроші”. У результаті створюється безгрошова організація товарообміну. На його думку, безгрошовий товарообмін має великі переваги, тому що товари справді обмінюються еквівалентно, ліквідуються нетрудові прибутки і класові протиріччя. Концепція безгрошового обміну Прудона пов’язана з його теорією прибутків. Усі прибутки він поділив на трудові і нетрудові. Трудовий прибуток — це передусім зарплата, що створюється особою працюючою. Основною формою нетрудового прибутку є позичковий відсоток. На основі позичкового відсотка з’являється промисловий і торговельний прибуток. За П. Прудонем, усі ці форми нетрудових прибутків є результатом нееквівалентного обміну між різними класами. Отже, власність великого капіталу — це нагромаджені нетрудові прибутки. Власність дрібних власників — результат трудових зусиль.

Держава повинна захищати інтереси трудящих класів за допомогою впровадження безгрошового товарообміну та надання виробничо-споживчим асоціаціям безпроцентних кредитів. Для підвищення ефективності цих заходів учений запропонував здійснити кілька політичних реформ, які передбачають таке управління суспільством, за якого досягалася б загальна справедливість і послідовна реалізація плану “соціальної ліквідації”. Відповідно до цього плану, держава як апарат управління дублює багато господарських функцій різноманітних асоціацій трудящих, тому має бути ліквідована, а її управлінські функції повинні бути надані асоціаціям. В економічному вченні Прудона критика капіталізму набуває досить різкого соціалістичного характеру. Він вважав, що без третіх осіб (“трудящої буржуазії”) неможливий розвиток капіталізму, і пропонував утопічну модель безгрошового товарообміну. П. Прудон також є засновником дрібнобуржуазної реформістської теорії, суть якої полягає в тому, що капіталізм можна реформувати шляхом удосконалення сфери обміну.

Ідеї класичної школи були творчо розвинуті й одночасно піддані дрібнобуржуазній критиці в працях **С. Сисмонді** (1773–1842), який народився в Женеві, за походженням аристократ, здобув гарну освіту. Родина багато переїжджала, остаточно оселившись в Італії на невеликій фермі. Наприкінці життя С. Сисмонді приїхав до Женеви, де вів досить активну політичну діяльність, працюючи над “Історією французів” (29 томів). Його основні праці — “Про комерційне багатство” (1803 р.), “Нові початки політекономії, або про багатство в його відношенні до народонаселення” (1819 р.).

Розробляючи основні положення своєї економічної концепції, С. Сисмонді слідом за А. Смітом і Д. Рікардо трактував вартість як суму прибутків, вважаючи, що населення витрачає прибутки здебільшого на особисте споживання, тому виробництвом можна знехтувати. Учений створив своєрідну модель кризового розвитку капіталізму, згідно з якою дія природного закону народонаселення приводить до перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї, отже, реальна зарплата менша за мінімальний рівень. Оскільки купівельні можливості знижуються через низьку зарплату, то зменшується сукупний суспільний попит. На його думку, впровадження техніки з метою одержання більшого прибутку підвищує продуктивність праці найманих працівників, але й збільшує безробіття. У результаті загальний купівельний попит працівників зменшується, а купівельний попит капіталістів недостатній, тому що частину прибутку змушені витратити на нагромадження капіталу. Зрештою сукупна пропозиція перевищує сукупний попит. За тривалого існування цієї макроекономічної диспропорції настає криза надвиробництва.

Можливими шляхами виходу з кризи С. Сисмонді насамперед вважав: збільшення розмірів споживання третіх осіб (селян, ремісників, дрібних торговців); обов’язковий розвиток зовнішнього ринку, особливо торгівлі зі слаборозвиненими країнами, щоб мати прибуток від нееквівалентної торгівлі; гальмування за допомогою державного втручання, вільної конкуренції підприємців; підвищення споживчого попиту населення (забезпечення працівників мінімумом зарплати, скорочення робочого дня й організація соціального страхування). На його думку, механізація виробництва породжує безробіття і падіння купівельного попиту, отже, капіталізм, заснований на машинному виробництві, є регресом суспільства, а не прогресом, оскільки породжує економічні кризи.

Розглянувши основні положення економічного вчення С. Сисмонді, можна зробити певні висновки. С. Сисмонді критикував капіталізм з дрібнобуржуазних позицій, його економічна теорія — це одна з теорій економічного романтизму, а на практиці — пропаганда антифритредерської економічної політики. Він виступав за активну макроекономічну діяльність держави з метою регулювання сукупного попиту і сукупної пропозиції, тому його економічна концепція є провісником багатьох сучасних теорій макрорегулювання економіки.

Використовуючи протиріччя класичної політекономії, **М. Мальтус** (1766–1834) виклав свою теорію вартості і прибутків, піддавши критиці положення класичної школи. Він народився в Лондоні в родині поміщика, здобув ґрунтовну домашню освіту, закінчив коледж Кембриджського університету. Ставши священиком, викладав економіку в коледжі цього університету. Основні праці Т. Мальтуса — “Досвід про закон народонаселення у зв’язку з майбутнім удосконалюванням суспільства” (1798 р.), “Дослідження про наслідки хлібних законів” (1814 р.), “Теоретичні підстави політики обмеження експорту іноземного хліба” (1815 р.), “Дослідження про природу і зростання ренти” (1815 р.), “Принципи політичної економії” (1820 р.).

Т. Мальтус сформулював так звану теорію народонаселення, згідно з якою зростанням населення управляє “природний закон”. Суть цього закону полягає в тому, що населення зростає в геометричній прогресії, а засоби існування — в арифметичній, унаслідок чого утворюється розрив між темпами зростання населення і продуктів споживання. Зменшити цей розрив можна у результаті насильницького скорочення населення (ведення війн, зменшення заробітної плати нижче мінімального рівня), заохочення безшлюбності, під час епідемій тощо. Учений вважав, що збільшити виробництво предметів споживання неможливо, тому що діє абсолютний закон спадної родючості землі, суть якого полягає в тому, що додаткові вкладення капіталу в землю не дають відповідного приросту сільськогосподарської продукції. Він запропонував свою теорію відтворення, де основною є проблема реалізації продуктів. Оскільки попит перевищує пропозицію, то проблема реалізації стає нерозв’язною, і настає криза недовиробництва. Виходом з кризи є активізація попиту третіх осіб (земельних власників, армії, церкви, держави). Ці треті особи мають потребу у прибутках і, одержуючи їх, стимулюватимуть виробництво товарів. Теорія вартості Мальтуса еkleктична і

суперечлива. Під вартістю розуміється, з одного боку, кількість праці, витраченої на виробництво даного товару, з іншого — кількість праці, необхідної для виготовлення товару, який обмінюється на даний. Прибуток товаровиробника Т. Мальтус трактує як різницю між ціною і вартістю товару, прибуток є надлишком до вартості і може бути отриманий у процесі обміну товарів. Учений є передусім прихильником зростання невиробничого споживання. Він уперше чітко сформулював думку про межу продуктивності землі як фактора виробництва. Економічне вчення Мальтуса відрізняється зайвою біологізацією економічних відносин і процесів, антикризові заходи, запропоновані ним, носять реакційний характер.

Поява суб'єктивної школи в політекономії була зумовлена необхідністю пошуку й обґрунтування нового підходу до встановлення цін на продукцію підприємств, альтернативного витратно-трудо-вому методу ціноутворення. Суб'єктивна школа була започаткована в працях А. Курно, Й. Тюнена і Г. Госсена.

А. Курно (1801–1877) — французький математик, філософ і економіст, виходець з родини дрібного буржуа, закінчив коледж і вищу школу в Парижі. У 28 років одержав ступінь доктора математики і кафедру в Паризькому університеті, був ректором університету і головою комісії з народної освіти Франції та генеральним інспектором навчальних закладів. Основні праці А. Курно — “Дослідження математичних принципів теорії багатства” (1838 р.), “Принципи теорії багатства” (1863 р.).

Економічну концепцію вченого становить математичний опис кількох моделей організації товарного виробництва: повної монополії (під якою розуміється природна монополія, коли одна фірма є власником унікальних товарів або ресурсів), дуополії (дві монополії в галузі), обмеженої монополії (багато продавців і багато покупців) та вільної конкуренції (безліч продавців і покупців). А. Курно встановив залежність попиту від ціни товару:

$$D = f(P),$$

де D — попит; P — ціна.

Наведена формула є математичним вираженням закону Курно, суть якого полягає в тому, що попит обернено залежний від ціни. Учений першим застосував поняття “еластичність попиту”. Він охарактеризував тільки цінову еластичність, зазначаючи, що товари відрізняються за еластичністю та функцією попиту. Виторг товаровиробника він визначав як добуток ціни та обсягу попиту:

$$TR = pD = pf(P).$$

А. Курно вважав, що кожен підприємець, бажаючи максимізувати виторг, повинен насамперед оптимізувати ціну своєї продукції, тобто знайти екстремум функції $pf(P)$. Причому максимальна ціна продукції не є оптимальною, тому що може різко знизити обсяг попиту. Оптимальною є така ціна, що врівноважує витрати виробника і попит споживача:

$$D = f(P) = \varphi(k) = S,$$

де k — витрати виробництва; S — пропозиція товарів виробниками.

Розроблений ученим закон попиту став основою сучасної теорії і практики маркетингу фірми. Взагалі економіко-математичний аналіз, здійснений А. Курно, відіграв значну роль у розвитку економічної теорії, сприявши появі математичної школи. Слід зауважити, що застосування математичних методів в економічному аналізі мало два наслідки: позитивний полягав у тому, що теорію політекономії було збагачено математичними висновками і формулами; негативним наслідком стала зайва формалізація економічної теорії.

Й. Тюнен (1783–1850) — німецький економіст, поміщик, займався теорією політекономії і був практиком організації інтенсивного сільського господарства й оптимального розміщення його галузей. У 1863 р. (після смерті ученого) була надрукована його праця “Ізольована держава в її відношенні до сільського господарства і національної економіки”, в якій була розроблена економічна модель інтенсивного сільськогосподарського виробництва. Учений припустив існування ізольованої сільськогосподарської області з приблизно однаковою родючістю земельних ділянок і містом у центрі області (рис. Д 1).

Завдання, розв’язуване Й. Тюненом, полягало в оптимізації транспортних витрат у такий спосіб, щоб виробники сільськогосподар-

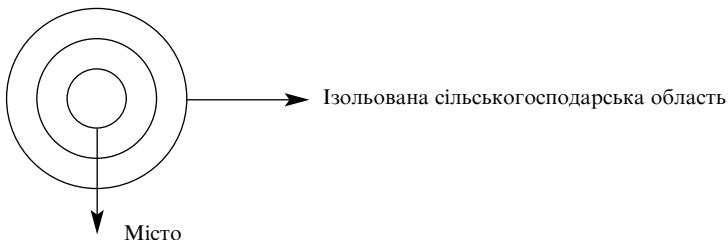


Рис. Д 1. Кола ефективного розміщення галузей сільського господарства

ської продукції одержували прибуток. З цією метою він сформулював правила оптимізації транспортних витрат: виробник сільгосп-продукції, організовуючи виробництво, повинен враховувати, що чим далі земельна ділянка розташована від міста, то вищими будуть транспортні витрати за такого самого рівня родючості. Оптимальним буде таке розміщення галузей сільського господарства, яке утворює систему концентричних кіл спадної прибутковості (інтенсивності), причому що ближче до міста, то витрати менші, а прибуток більший. З'ясовуючи, яке з кіл є межею розміщення продуктивних сил, Й. Тюнен дійшов висновку, що сільськогосподарське виробництво стане нерентабельним на такій відстані від міста, коли транспортні витрати зрівняються з чистим прибутком.

Й. Тюнен, як і А. Курно, слідував методології граничного аналізу, застосовуючи її не тільки до вирішення проблем раціональної організації сільського господарства, а й до взаємозамінності праці і капіталу в структурі витрат виробника. Учений зазначав, що коли темпи зростання витрат виробництва перевищують темпи зростання чистого прибутку, то потрібно зменшити питому вагу або витрат праці, або витрат капіталу в загальній структурі витрат. Отже, Й. Тюнен першим найбільш повно і вдало застосував метод граничного аналізу, вирішуючи конкретне практичне завдання. Він вважається родоначальником теорії граничної корисності. Його роботи започаткували економетрику (математичну економіку), що на основі статистичного матеріалу розробляє економіко-емпіричні моделі розвитку.

Г. Госсен (1810–1858), німецький економіст, математик, юрист, належить до числа найвидатніших представників суб'єктивної школи політекономії. У 1844 р. вийшла друком його праця “Розвиток законів суспільного обміну і правил суспільної торгівлі, що впливають звідси”. Г. Госсен, спираючись на теорію утилітаризму Є. Бентама, зазначав, що всі дії суб'єктів повинні мати на меті особисту економічну вигоду. Під економічною вигодою суб'єкта розуміється досягнення ним раціонального споживання обмежених благ і послуг. Він вважав, що для досягнення поставленої мети споживач повинен приймати рішення про покупку, керуючись двома суб'єктивно-психологічними законами. Суть першого закону полягає в тому, що розмір задоволення від кожної додаткової одиниці товару знижується і в разі насичення потреб досягає нуля. Згідно з другим законом, максимального задоволення суб'єкт досягає за тієї самої кількості матеріальних благ, коли корисність кожного блага однакова. На цих

законах ґрунтується сучасна теорія споживання обмежених благ, суть якої полягає в тому, що товари мають цінність тільки тоді, коли їх кількість менша за потребу в них. На думку ученого, приватні виробники повинні так розподіляти свою працю, щоб гранична цінність кожного блага дорівнювала граничній вазі витраченої праці. Г. Госсен є одним із родоначальників математичної школи. Теорія споживчого вибору також спирається на теорію споживання Госсена, а його закони становлять основу сучасної мікроекономіки.

Наприкінці XIX ст. з'явилася історична школа, яка перетворилась на окремий напрям політичної економії. Її основним представником був **Ф. Ліст** (1789–1846) — німецький економіст, юрист. Народився у м. Рейтлінгені (південна Німеччина) у родині заможного ремісника. Вивчав право в Тюбінгенському університеті, у 28 років став професором “практики державного управління” у цьому університеті. Ф. Ліст був активним політичним діячем, брав участь у спілці за об'єднання Німеччини, перебував на державній та дипломатичній службі.

У 1841 р. була видана праця Ф. Ліста “Національна система політичної економії”, в якій він назвав політекономію А. Сміта космополітичною, тому що вона не виокремлювала національні особливості розвитку країн, а аналізувала загальні економічні закони. Учений вважав, що різні країни перебувають на різних рівнях розвитку, і для кожної країни характерна своя “національна економія”, якою управляють особливі економічні закони. Визначаючи особливості розвитку Німеччини, він вирізняв кілька рівнів розвитку будь-якої нації (дикий, пастушачий, землеробський, землеробсько-промисловий, промислово-торговельний). На думку Ф. Ліста, Німеччина не досягла найвищого промислово-торговельного ступеня і тому має вживати певних заходів, щоб досягти рівня економічного розвитку багатьох країн. Це насамперед протекціоністська політика держави, яка захищає національний ринок; розвиток національної промисловості, що передбачає перехід від мануфактурної стадії виробництва до машинної; політичне об'єднання Німеччини; колонізація вільних східних земель. Ф. Ліст зазначав, що фритредерська зовнішня торгівля можлива тільки тоді, коли Німеччина досягне найвищого рівня економічного розвитку.

Ігноруючи аналітичні методи економічних досліджень, він отожнював кілька різнорівневих за суттю понять, вважаючи, що політекономія — це національна система, під якою розуміється держав-

на економічна політика. Наслідком надмірного захоплення емпіричними методами досліджень було те, що вирішення складних питань соціально-економічного розвитку Німеччини він пов'язував передусім із здійсненням кількох політичних заходів, часом реакційно-шовіністичного характеру. Концепція Ліста стала теоретичною основою появи так званої старої історичної школи в Німеччині. Економічне вчення Ф. Ліста підтримала група німецьких економістів, які представляли цю школу: **В. Рошер** (1817–1894), професор Лейпцизького університету (основна праця — “Нарис політичної економії”, 1843 р.), **Б. Гільдебранд** (1812–1878), професор Йєньського університету (основна праця — “Національна економія сьогодення і майбутнього”, 1848 р.), **К. Кніс** (1821–1898), професор Гейдельберзького університету (основна праця — “Політична економія з погляду історичного методу”, 1853 р.).

Особливістю методології старої історичної школи є те, що всі її представники підтримували ідею “історичного методу” аналізу, відповідно до якого в кожній країні встановлюється свій “національний” порядок, що диктується особливими законами економічного розвитку. На механізм дії особливих економічних законів значно впливає правовий порядок у країні, етичні відносини, особливості психології нації тощо. Отже, варто відмовитися від загальної економічної теорії, замість неї займатися проблемами економічної історії, оскільки що може бути національнішим, ніж національна історія? Представники цієї школи підтверджували основну ідею Ф. Ліста про те, що політекономія — це наука про національне господарство, причому основним методом економічних досліджень повинен стати історико-емпіричний метод. У такому вигляді економічна концепція старої історичної школи стала теоретичним обґрунтуванням специфічного (пруського) шляху розвитку капіталізму в Німеччині. Іноді цю школу визначають як специфічну модель макрорегулювання економіки Німеччини кінця XIX ст.

Контрольні питання

1. Розкрийте положення теорії факторів виробництва Ж. Сея.
2. Охарактеризуйте теорію “конституційованої” вартості П. Прудона та її особливості.
3. Опишіть модель кризового розвитку капіталізму С. Сисмонді.
4. Поясніть теорію недовиробництва та перенаселення Т. Мальтуса.
5. Поясніть процес формування суб’єктивної школи в політекономії, економіко-математичні моделі А. Курно і Й. Тюнена.
6. Назвіть суб’єктивно-психологічні закони Г. Госсена, поясніть їх місце в розвитку математичної школи в економічній теорії.

Маржиналістська теорія та її основні школи

1. Австрійська школа теорії граничної корисності. К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бьом-Баверк.
2. Кембриджська школа маржиналізму. А. Маршалл.
3. Теорія граничної продуктивності факторів виробництва. Американська школа маржиналізму. Дж. Б. Кларк.
4. Основи математичної школи в політекономії. Теорія вміювання В. Джевонса. Теорія фірми К. Вікселля і Г. Касселя.

Початок ХХ ст. характеризувався появою неокласичного (нового класичного) напрямку політичної економії, що поділявся на дві течії: мікроекономічний аналіз, за якого досліджувались проблеми товару, вартості, індивідуального капіталу, та макроекономічний аналіз, коли розглядались узагальнені показники, що описують усю економіку. Першим варіантом мікроекономічного аналізу стала теорія граничної корисності, або теорія маржиналізму, розвиток якої пов'язаний з кількома школами.

Австрійська (віденська) школа маржиналістської економічної теорії сформувалася під час дискусії про методи (так званий методенштайт) з представниками історичної школи та у процесі ідейно-теоретичної боротьби з представниками витратної концепції вартості. Засновником австрійської школи був **К. Менгер** (1840–1921), юрист, економіст, професор Віденського університету. Його основні праці — “Основи політичної економії” (1871 р.), “Про метод суспільних наук і політичної економії особливо” (1883 р.). Основним теоретиком австрійської школи був **Є. Бьом-Баверк** (1851–1914), економіст, юрист, державний діяч, професор Інсбрукського і Віденського університетів. Його основні праці — “Основи теорії цінності господарських благ” (1886 р.), “Капітал і прибуток. Історія і критика теорії відсотка на капітал” (1884–1889 рр.). Значний внесок у формування ідей австрійської школи зробив **Ф. Візер** (1851–1926), економіст, професор Віденського університету, його праці — “Про походження й основні закони господарської цінності” (1884 р.), “Природна цінність” (1889 р.).

Основу економічної концепції австрійської школи становить методологія граничного аналізу. Її розробка почалася з вирішення так зва-

ного парадокса А. Сміта. Суть парадокса полягає в тому, що діаманти не задовольняють першу життєву потребу, але коштують дорого, а вода життєво необхідна, але практично нічого не коштує. А. Сміт, Д. Рікардо, а пізніше і К. Маркс вирішували цей парадокс за допомогою трудової теорії вартості, згідно з якою витрати праці на видобуток діамантів перевищують витрати праці на видобуток води, отже вартість діамантів перевищує вартість води. Теорія маржиналізму вирішує цей парадокс із суб'єктивної точки зору, тобто як у певний момент суб'єкт визначає для себе значущість (корисність) блага. Отже, в пустелі вода буде дорожчою за діаманти, бо вона корисніша для життя людини.

Слід зазначити, що суть суб'єктивної позиції в оцінці вартості благ полягає в тому, що вартість тотожна цінності товарів і є результатом оцінки їх корисності для суб'єктів. За довгострокової суб'єктивної оцінки виявляється ринкова ціна благ, за поточної оцінки вимірюється ринкова вартість, причому вона коливається навколо ринкової вартості.

Маржиналізм виокремлює кілька рівнів визначення ринкової вартості благ:

- доринкову оцінку товарів покупцями (розроблена в працях К. Менгера);
- доринкову оцінку товарів продавцями (представлена в працях Є. Бьом-Баверка);
- встановлення ринкової ціни під час конкуренції покупців (розглянута К. Менгером, Ф. Візером);
- встановлення ринкової ціни під час конкуренції продавців (у цьому напрямі працювали Є. Бьом-Баверк і Ф. Візер);
- визначення ринкової ціни під час конкуренції продавців і покупців (цей рівень аналізу був лише намічений представниками австрійської школи, надалі в цьому напрямі працювали теоретики кембриджської школи).

Доринкова оцінка товарів покупцями передбачає встановлення прямої й оберненої залежності цінності благ від їх кількості і важливості потреби (рис. Д 2).

Обернену залежність цінності благ від їх кількості відображено вже в першому законі Г. Госсена. Пряма залежність проаналізована в концепції австрійської школи, відповідно до якої цінність блага — це суб'єктивна оцінка значущості товарів для задоволення потреб людини. Ця пряма залежність представлена в найпростішій моделі споживчого вибору, складеній К. Менгером, і є матрицею кориснос-

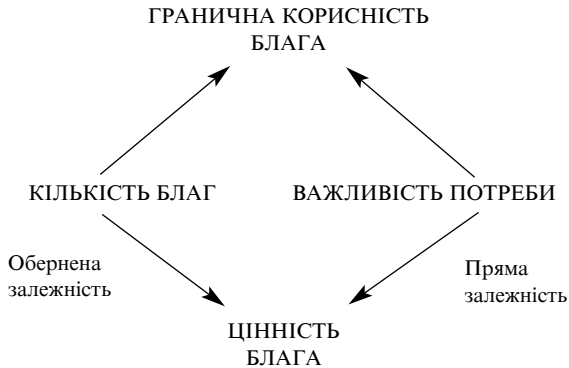


Рис. Д 2. Основні чинники, що впливають на цінність (граничну корисність) блага

ті товарів і потреб суб'єктів. Використовуючи матрицю корисності, покупець може раціонально розпорядитися своїм купівельним фондом (прибутком). Розробляючи проблеми доринкової оцінки товарів продавцями, всі представники австрійської школи вважали, що цінність товару повинна дорівнювати граничній вазі останнього часу праці, витраченої на ці товари. У разі обмеження трудового дня цінності товарів, одержуваних у всіх видах діяльності виробника, повинні бути однаковими. Представники австрійської школи вважали це правилом раціонального розподілу робочого часу за видами робіт виробника.

Аналізуючи процес визначення ціни під час конкуренції продавців і покупців, австрійська школа запропонувала найпростішу модель ринку. Її сформулював Є. Бьом-Баверк щодо конкретного виду ринку (кінного ринку): ринкова ціна рухається вгору, коли кількість покупців коней перевищує кількість продавців, і вниз, коли кількість покупців менша за кількість продавців. У результаті ціна встановлюється на певному рівні, за якого кількість продавців дорівнює кількості покупців. Це перша примітивна модель рівноважного ринку. Всі представники австрійської школи, оцінюючи особливості встановлення ринкової ціни товарів, що продаються, сформулювали три правила поведінки суб'єктів на галузевому ринку. По-перше, кожна людина прагне до максимальної вигоди. По-друге, вважається, що краще укласти ділову угоду з найменшою вигодою, ніж відмовитися

від неї. По-третє, купівля-продаж товарів повинні приносити вигоду всім учасникам торгових угод.

На основі теорії цінності представники австрійської школи розробили теорію вміновання і теорію капіталу. Цінність засобів виробництва визначається цінністю продукту, отриманого за допомогою цих засобів. Засобам виробництва надається (приписується) певна частина вартості створюваного ними продукту. Залежність між засобами виробництва й обсягом готової продукції виражена виробничою функцією К. Менгера

$$Y = f(L, K),$$

де Y — обсяг вироблених продуктів; L — кількість найманих працівників; K — кількість одиниць капіталу.

Це лінійна виробнича функція, яка показує, що вартість готової продукції є функцією витрат двох основних факторів виробництва: праці і капіталу. Функція підтверджує закон витрат Ф. Візера. Суть закону полягає в тому, що реальна вартість якоїсь речі є неотриманням корисності інших речей, що могли бути вироблені за рахунок витрачених ресурсів. Нині цей закон називають законом альтернативних витрат.

На думку представників австрійської школи, капітал — це будь-які знаряддя праці, використовувані ізольованим індивідом у своїх цілях. Капітал не має класового характеру, тобто учені цієї школи вважали, що для нормального розвитку ринку потрібна безкласова теорія капіталу. Основною формою прибутку на капітал є відсоток. Представники австрійської школи навели кілька визначень відсотка:

- плата за перевагу поточних благ над майбутніми;
- плата за обмін “сьогоднішніх” грошей на “майбутні”;
- результат дії чинника часу (тимчасового лага).

Всі три визначення відсотка використовуються в сучасній економіці при вирішенні конкретних практичних і теоретичних завдань. Теорія грошей є логічним завершенням економічної концепції австрійської школи. Цінність грошей визначається в обміні при співвідношенні кількості грошей і реальних прибутків населення. Таке визначення грошей становить основу сучасної монетаристської теорії грошей.

Австрійська школа значно вплинула на подальший розвиток економічної думки. Математичні розробки представників австрійської школи сприяли розвитку математичної науки. Положення австрійської школи щодо доринкової оцінки товарів продавцями були роз-

винуті у теорії економіки пропозиції. На основі австрійської школи сформувалася система теорій мікроекономічного аналізу: теорія споживчого вибору; теорія технологічних множин; теорія загальної економічної рівноваги.

Засновник і основний представник кембриджської (англійської) школи маржиналістської економічної теорії — **А. Маршалл** (1842–1924), за освітою економіст, філософ, закінчив Кембриджський університет і потім викладав у ньому. Експерт багатьох урядових комісій з економічних проблем, член Королівського економічного товариства. Основна наукова праця А. Маршалла — “Принципи політичної економії” (1890 р.). Його концепція складається з ряду теорій: ціни, споживчого надлишку, квазіренти, капіталу, які в свою чергу є основою подальшого розвитку теорії маржиналізму і появи теорії граничної продуктивності. Вчений вважав, що існують тільки ціни, що встановлюються на основі рівноваги ціни попиту P_d і ціни пропозиції P_s . Ціна попиту встановлюється на основі граничної корисності товару, тобто $P_d = MU$, де MU — гранична корисність блага. Ціна пропозиції визначається граничними витратами виробництва товару MC . Отже, кінцева формула встановлення рівноважної ринкової ціни набуває вигляду $MU = MC$.

А. Маршалл першим використав графічний метод встановлення рівноважної ринкової ціни (рис. Д 3).

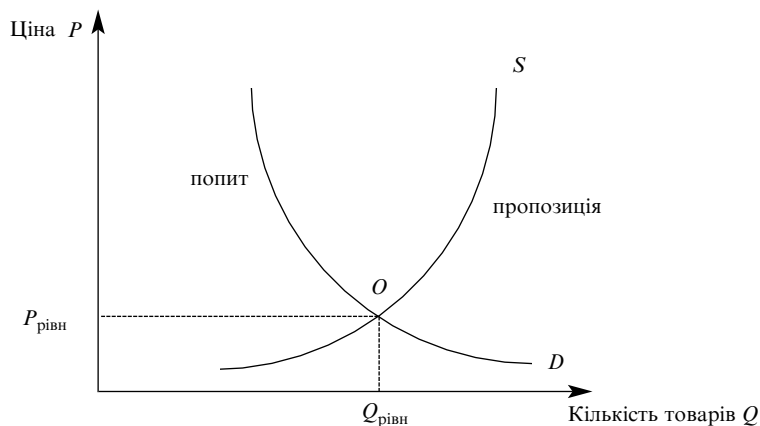


Рис. Д 3. Ринковий механізм встановлення рівноважної ціни

Ринок стихійно визначає не тільки рівноважну ціну, а й рівноважний обсяг товарів. Залежно від зміни попиту і пропозиції А. Маршалл виокремив короткочасну рівноважну ціну, що тяжіє до ціни попиту; середньочасну ціну, встановлення якої пов'язано з рівновагою ціни попиту та пропозиції, і довгострокову ціну, що тяжіє до ціни пропозиції. Аналізуючи динаміку цін, учений сформулював залежність, яку назвав правилом: у разі подовження періоду конкурентної боротьби на ціни більшою мірою впливають витрати виробництва. У процесі встановлення ринкової ціни покупець може одержати споживчий надлишок, тобто різницю між сумою, яку він готовий заплатити за товар, і сумою, що він сплачує насправді. Якщо держава підвищить податок на кожну одиницю товару, що продається, то це зменшить споживчий надлишок і може звести його до нуля. Отже, втручання держави повинно бути таким, щоб воно не порушувало природної рівноваги ринку, тобто, підвищуючи податки, держава повинна компенсувати можливі втрати покупців іншими виплатами або пільгами.

Продовженням теорії рівноважної ціни є теорія капіталу і праці, в якій визначаються особливості оцінки основних факторів виробництва: капіталу і праці. Капітал — це речі, що створюють передумови виробництва. Основна форма прибутку на капітал — відсоток. Згідно з поглядами А. Маршалла, відсоток — це цінність капіталу, зумовлена його властивостями: продуктивністю і рідкісністю (обмеженістю). Відсоток визначається також як плата за організацію бізнесу капіталістом. Праця — це послуга, яку надають робітники капіталісту. Отже, зарплата є платою за надання послуг праці. Очевидно, що характеризуючи зарплату, А. Маршалл використовував основні положення теорії факторів виробництва Ж. Сея.

У короткочасний період прибутки власників ресурсів виробництва можуть стати квазірентою за рахунок перевищення ціни попиту над ціною пропозиції. У довгостроковий період, коли пропозиція зрівнюється з попитом, ринкова ціна приходиться до нормального (рівноважного) рівня, і квазірента зникає. А. Маршалл вживав термін “квазірента”, щоб підкреслити спадкоємність теорії маржиналізму щодо трудової теорії вартості, розвинутої Д. Рікардо. В трактуванні А. Маршалла заробітна плата і прибуток взаємно доповнюють одне одного як плата за послуги, тоді як у Д. Рікардо вони обернено залежні. Економічна концепція засновника кембриджської школи є досить вдалою — А. Маршалл спробував звільнити теорію

ціни і теорію капіталу від класово-ідеологічної основи, використовуючи ідею послуг і гармонійного співробітництва класів, висунуту школою Сея — Бастіа.

Становлення теорії граничної продуктивності пов'язано з появою американської школи маржиналізму, основним представником якої був **Дж. Б. Кларк** (1847–1938), який навчався в Цюрихському і Гейдельберзькому університетах, був професором Колумбійського університету. Його основні праці — “Філософія добробуту” (1886 р.), “Розподіл багатства” (1899 р.), “Проблема монополії” (1904 р.). У своєму вченні про ціни вчений додержувався основних ідей теорії цінності, розробленої представниками австрійської школи. Він вважав, що в основі ціни лежить корисність товару, а ринкова ціна залежить від співвідношення попиту і пропозиції, і в тривалий період тяжіє до ціни пропозиції, яка є сумою прибутків власників усіх факторів виробництва.

Дж. Б. Кларк поставив завдання з'ясувати, яку частку продукту створює кожен з факторів виробництва. Для цього розраховується граничний внесок факторів виробництва, що становить ринкову вартість готової продукції і дорівнює сумі граничного продукту праці й граничного продукту капіталу. В основі визначення граничного продукту будь-якого фактора лежить визначення приросту продукту, отриманого за рахунок зміни цього фактора за фіксованої кількості інших. Дж. Б. Кларк сформулював закон спадної граничної продуктивності факторів виробництва: у разі збільшення кількості їх застосування знижується ефективність (тобто фактори мають спадну віддачу). Учений вважав, що крім продукту праці і продукту капіталу до ринкової вартості продукту належить продукт землі, отже, виробнича функція має вигляд

$$y = f(L, K, T),$$

де T — земельні площі (*terra*), що використовуються у виробництві.

На теорії граничної продуктивності ґрунтується теорія вміюваня Кларка. В його економічній концепції ця теорія має закінчений вигляд. Прибутки власників факторів виробництва є частинами ринкової вартості готової продукції. Розмір цих прибутків має визначатися граничними внесками факторів виробництва в створення ринкової вартості продукції.

Дж. Б. Кларк за допомогою графіка проілюстрував ці висновки (рис. Д 4).

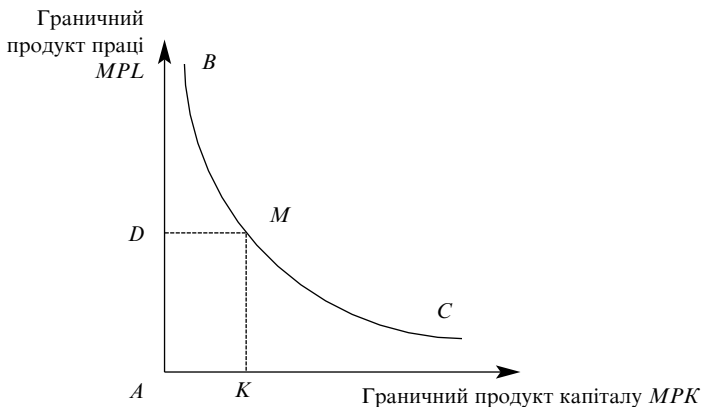


Рис. Д 4. Спадна продуктивність факторів виробництва

ВМС — це крива спадної продуктивності послуг праці. Із зростанням кількості зайнятих граничний продукт праці зменшується. Ринкова вартість готової продукції буде представлена як площа фігури *ADBMK*, причому продукт праці дорівнює площі фігури *ADMK*, продукт капіталу відповідно дорівнює площі фігури *DBM*. В економічній концепції Дж. Б. Кларка об'єднано теорію граничної корисності і теорію вмінювання. Це поєднання мало дуже важливий позитивний результат — учення Кларка стало основою раціональної організації виробництва фірми та визначило основні проблеми подальших досліджень. Уперше в історії економічної думки розробка теорії вмінювання досягла такого рівня, що є закінченим варіантом безкласової теорії прибутків.

Представником американської школи теорії граничної продуктивності є І. Фішер, якого вважають також представником математичної школи. **І. Фішер** (1867–1947) — професор Йельського університету, економіст, статистик, президент Міжнародного економетричного товариства. Його основні праці — “Внесок математики в теорію вартості і ціни” (1892 р.), “Елементарні принципи економікс” (1913 р.). Учений запропонував дві моделі ринкової ціни: модель ринкової кон’юнктури і модель монетарної ціни. Він визнав, що ціна — це результат рівноваги чинників ринкового попиту і пропозиції. Цю модель рівноважної ціни він назвав моделлю ринкової кон’юнктури. Коливання ринкової кон’юнктури, що впливає на ці-

ну, можна усунути зміною купівельної спроможності грошей і їх кількості — це модель монетарної ціни. Механізм встановлення монетарної ціни має забезпечувати стабільний грошовий обіг. І. Фішер розробив так званий трансакційний варіант кількісної теорії грошей. Він навів свою модель грошового обігу

$$MV = PT,$$

де M — маса грошей; V — швидкість їх обігу; P — рівень цін; T — поточні угоди.

Ця формула виражає обернену залежність маси грошей від швидкості їх обігу і пряму залежність від рівня цін. У літературі ця формула завжди порівнюється з моделлю грошового обігу Маршалла — Пігу

$$M = kpy,$$

де M — маса грошей; k — кембриджський коефіцієнт, або коефіцієнт Маршалла; py — розмір національного доходу; y — кількість продукції; p — рівень цін.

Відповідно до формули Фішера припускається активніше втручання держави в регулювання грошового обігу.

З теорією грошей пов'язана теорія капіталу, згідно з якою капітал — це будь-який запас багатства (від “тимчасових” запасів — продуктів харчування, до “вічних” запасів — засобів виробництва). Потік послуг від капіталу І. Фішер назвав прибутком. Основною формою прибутку вважається відсоток. Висота процентної ставки визначається порівнянням тимчасових виборів (переваг) фірм, що функціонують на ринку позичкових капіталів. Капітальна вартість оцінюється на основі процентної ставки, тобто капітал розраховується як дисконтований потік прибутку. Своєю теорією капіталу І. Фішер заклав основи сучасної методології оцінки капітальних ресурсів фірми. Він спробував поєднати суб'єктивне трактування відсотка (як результату переваги сьгоднішніх благ над завтрашніми) з його об'єктивним трактуванням (як результату продуктивності капіталу). І. Фішера вважають також засновником сучасної теорії монетаризму, тому що його модель грошового обігу є закінченою неокласичною моделлю макрорегулювання економіки.

З працями представників суб'єктивної концепції вартості пов'язана поява математичної школи, засновником якої був **В. Джевонс** (1835–1882) — англійський економіст, статистик, філософ, професор логіки і політекономії Лондонського і Манчестерського університетів. Основна праця — “Теорія політичної економії” (1871 р.).

За допомогою математичних прийомів В. Джевонс сформулював умови одержання споживачами максимальної корисності за мінімальних витрат. Цю ідею він виклав у теорії цінності. На його думку, цінність тотожна міновій вартості товару і його граничній корисності. Остаточна ціна товару встановлюється в обміні, коли індивідуальні оцінки корисності різних обмінюваних товарів збігаються. Фіксуючи цю залежність, В. Джевонс першим висунув ідею кривої байдужості, що ілюструє зміни корисності пар споживчих товарів. Крім того, він сформулював низку теорем і правил купівельної поведінки споживачів. На думку вченого, правилом для споживача є те, що, бажаючи одержати максимум користі, покупець повинен розподілити свій прибуток так, щоб граничні корисності товарів, які купуються, були однакові (це так зване золоте правило споживача). За раціонального споживання покупця граничні корисності куплених ним товарів повинні бути прямо пропорційні їх цінам. Це є найголовнішим правилом сучасного споживчого вибору. Між тим, вважається, що праця побічно впливає на цінність товару. Цей факт відображено у законі Джевонса: праця виробника товару припиниться тоді, коли вага праці і граничної корисності виробленого працею товару будуть зрівноважені.

Трактування капіталу і відсотка має досить суперечливий характер. Капітал розуміється як “фонд існування” (сукупність предметів споживання) для працівників, зайнятих у виробництві продукції. Між тим відсоток, що становить прибуток підприємця, є результатом тимчасового лага між інвестиціями і виходом готової продукції. Як більшість прихильників ідей маржиналістського напрямку економічної думки, В. Джевонс розробив основні ідеї теорії вмінювання. Він математично довів, що цінність будь-якого фактора виробництва визначається через цінність готового продукту. Узгодження оцінок факторів виробництва здійснюється через механізм вибору оптимальної технології, за якої один з факторів може замінюватись іншим. Отже, вчений математично обґрунтував теорію заміщення виробничих ресурсів, що має придбати фірма. Теорія капіталу Джевонса заклала основи сучасної теорії ризиків і концепції дисконтованої вартості, що була в подальшому розвинута та математично обґрунтована І. Фішером. Найбільший розвиток ідеї математичної школи одержали в працях представників теорії граничної продуктивності. Тобто з’явився математичний напрям маржиналістської економічної теорії.

Значний внесок у розвиток математичного напрямку в політекономії зробила шведська школа теорії граничної продуктивності. Основним представником шведської школи є **К. Вікселль** (1851–1926) — професор Лундського університету. Його основна праця — “Цінність, капітал і рента” (1893 р.). Теорію ціни та фірми К. Вікселль розробив за допомогою досить складного математичного інструментарію. Граничні внески ресурсів у виготовлення готової продукції він проаналізував за допомогою теореми Ейлера, використовуючи похідні. Теорема є лінійно-однорідною функцією, яка означає, що у разі збільшення вкладень одночасно всіх факторів виробництва випуск продукції збільшується пропорційно. На основі лінійно-однорідної функції він сформулював критерій оптимального розміру фірми, навівши таке рівняння

$$pdy = dc,$$

де pdy — додатковий прибуток, що одержує фірма у разі збільшення масштабу; dc — додаткові витрати, пов’язані зі збільшенням розмірів виробництва.

Розмір фірми буде оптимальний у тому разі, коли додаткові прибутки зрівняються з додатковими витратами. Якщо фірма перетворюється на монополію, то пошук оптимального обсягу випуску ускладнюється: монополія може підвищити ціну і не збільшувати обсяги виробництва, користуючись своїм виключним становищем на ринку.

К. Вікселль вважав, що в економіці має застосовуватися кредитна модель ринкової ціни (на рівень товарних цін повинна впливати купівельна спроможність грошей і динаміка процентної ставки). Функціонування цієї моделі не потребує втручання держави в економічні процеси, тому що процентна ставка автоматично приходиться до рівноваги. Математичні розробки К. Вікселля значно збагатили неокласичну теорію вартості і ціни. Використовуючи математичні методи аналізу, вчений спробував поєднати вчення про граничну корисність австрійської школи з теорією цінності математичної школи. Він був засновником теорії недосконалої конкуренції, тобто конкуренції, що виникає у разі появи монополії. К. Вікселля також вважають засновником кредитної теорії кон’юнктури і монетарної концепції відсотка.

Запропоновану методологію граничного аналізу із значним успіхом використав і розвинув відомий представник математичної школи **Г. Кассель** (1866–1945) — шведський економіст, професор Стокгольмського університету, основний експерт з податків міністерства

фінансів Швеції, керівник банківського комітету. Його основні праці — “Світова грошова проблема” (1922 р.), “Основні ідеї теоретичної економіки” (1929 р.). Використовуючи ідею К. Вікселля щодо оптимального розміру фірми, вчений розглянув принципи ціноутворення в умовах монополії та в умовах вільної конкуренції. Принцип ціноутворення в умовах вільної конкуренції передбачає, що приріст витрат має компенсуватися приростом прибутків:

$$pdy = dc,$$

де pdy — збільшення прибутків; dc — приріст витрат.

В умовах недосконалої конкуренції $pdy > dc$, тобто внаслідок зростання обсягів випуску певний час прибутки монополій перевищують їх витрати. Коли попит насичується, ціни починають зменшуватися:

$$pdy - dp < dc,$$

де dp — зміна цін. Щоб компенсувати падіння виторгу, фірми знижують обсяги виробництва, підвищуючи ціни. Так ситуацію можна описати рівнянням

$$pdy = dc + dp.$$

Це кінцевий варіант монопольного ціноутворення, суть якого полягає у тому, що фірми-монополії скорочують виробництво, а потім різко підвищують ціни. Г. Кассель вважав, що необхідне державне втручання в економіку, щоб призупинити монополізацію галузі і повернути фірму зі стану монополії в стан конкурентного виробника. Це має стати основою розробки практичних заходів державної анти-монопольної політики. В теоретичному аспекті концепція монопольного ціноутворення Касселя стала найважливішою складовою сучасної макроекономічної теорії.

Якщо зробити загальні висновки з економічного вчення засновників математичної школи маржиналізму, то треба зазначити, що вони найбільш повно і продуктивно застосували метод граничного аналізу в оцінці рівноважної ринкової ціни. Автори математичної школи підсилили аргументованість основних положень теорії граничної корисності. Теорія прибутків, запропонована ними, остаточно звільнена від класової основи. Вперше в історії економічних вчень кінцевий покупець став основним суб'єктом економічних досліджень. Ще одним позитивним результатом використання методу граничного аналізу є те, що на його основі було розглянуто умови функціонування фірм-виробників за досконалої і недосконалої конкуренції.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте австрійську школу маржиналізму та її представників.
2. Назвіть основні школи теорії граничної корисності.
3. Проаналізуйте розвиток ідей маржиналізму в економічній концепції кембриджської школи.
4. Як формувалася математична школа в політекономії? Економічна концепція В. Джевонса.
5. Сформулюйте основні положення теорії граничної продуктивності факторів виробництва. Особливості економічних поглядів Дж. Б. Кларка.
6. Розкрийте сутність теорії фірми К. Вікселля і Г. Касселя.

Американський інституціоналізм 20–30-х років ХХ ст.

1. Історичні умови виникнення соціально-інституціонального напрямку економічної думки.
2. Американський інституціоналізм на початку ХХ ст. і його різновиди.

На початку ХХ ст. багатьма вченими-економістами США були запропоновані концепції соціального контролю над економікою, що започаткували соціально-інституціональний напрям економічної думки. Інституціоналізм (від лат. *institutio* — настанова) з'явився в умовах переходу капіталізму в монополістичну стадію як узагальнення особливостей взаємодії різних соціально-економічних факторів у розвитку сучасного капіталізму. Інститут розглядається як первинний елемент рушійної сили суспільства в економіці. До інститутів належать найрізноманітніші категорії (держава, родина, монополії, профспілки, приватна власність, релігія), що визначають звички, звичаї, правові рішення тощо. На початку 20-х років склалися три основні напрями американського інституціоналізму: соціально-психологічний на чолі з Т. Вебленом; соціально-правовий, очолюваний Дж. Коммонсом; кон'юнктурно-статистичний, лідером якого був У. Мітчелл.

Т. Веблен (1857–1929) — американський кібернетик-економіст, соціолог, закінчив Йельський університет, викладав у Чиказькому і Стенфордському університетах, автор значної кількості праць у галузі економіки і психології — “Теорія дозвільного класу” (1899 р.), “Інстинкт майстерності і рівень розвитку технології виробництва” (1914 р.), “Місце науки в сучасній цивілізації” (1919 р.), “Інженери і система цін” (1921 р.), “Власність відсутнього” (1923 р.).

Основним протиріччям сучасного капіталізму, за Т. Вебленом, є протиріччя між індустрією і бізнесом. Індустрію представляють індустріали, до яких належать інженери і робітники. Їх метою є підвищення ефективності виробництва і збільшення багатства суспільства. До бізнесменів належать фінансисти, рантє, мета яких — одержання максимального прибутку, що забезпечить “престижне споживання”. Поняття престижного споживання, що одержало назву “ефекту Веблена”, характерне для рантє-володарів особливої (аб-

сентеїстської) форми приватної власності й означає, що товари сприймаються ними як засіб демонстрації свого майнового становища. Критикуючи паразитичний спосіб життя заможних класів, вчений вважав, що майбутнє за суспільством, звільненим від влади бізнесу і функціонуючим в інтересах усього соціуму. Для цього необхідно реформувати суспільство, суть реформи полягає в прискоренні НТП і зростанні ролі науково-технічної інтелігенції. У результаті реформ, на думку Т. Веблена, повинен скластися новий порядок, за якого керівництво промисловим виробництвом буде передано соціальної раді техніків, і ринкова економіка звільниться від паразитизму і марнотратства.

Основним представником соціально-правового напрямку інституціоналізму був **Дж. Коммонс** (1862–1945) — директор Американського бюро промислових досліджень, президент Американської економічної асоціації, професор ряду університетів США. Його основні праці — “Правові підстави капіталізму” (1924 р.), “Інституціональна економіка. Її місце в політичній економії” (1934 р.). Як і більшість інституціоналістів, він вважав систему бізнесу неефективною, оскільки капіталізм вільної конкуренції досяг фінансової стадії, яка характеризується посиленням “соціальних конфліктів” через монополістичну “нечесну” конкуренцію підприємців. Усунення соціальних протиріч у суспільстві означає перехід до стадії адміністративного капіталізму. У цьому переході особливу роль повинен відіграти, на думку вченого, уряд, який має бути підконтрольним суспільній думці і здійснювати демонополізацію економіки. Правові рішення, прийняті таким урядом, сприяли б реалізації інтересів колективних інститутів (корпорацій, політичних партій і т. ін.). З цих позицій Дж. Коммонс визначив вартість товарної продукції як результату юридичної угоди колективних інститутів. Роль держави при цьому полягає не лише в арбітражі, а й у всьому правовому механізмі, що змушує виконувати прийняті за договором зобов’язання.

У. Мітчелл (1874–1948) — представник кон’юнктурно-статистичного напрямку американського інституціоналізму, професор політичної економії Каліфорнійського і Колумбійського університетів, глава Національного бюро економічних досліджень. Його основні праці — “Ділові цикли” (1913 р.), “Лекції про типи економічної теорії” (1935 р.). У. Мітчелл виявив вплив неекономічних факторів (психології, поведінки) на економічні (кредит, фінанси, ціни) за допомогою вивчення цифрових показників і встановлення закономірностей у коливаннях (кон’юнктури) цих показників, тобто наявність ділових цик-

лів в економічному розвитку суспільства. Ділові цикли — це повторювані піднесення і спади, що є результатом дії багатьох чинників (інвестицій, заощаджень, грошового обігу). Єдиним механізмом подолання протиріч, що виникають у різних фазах ділових циклів, є державне регулювання в сфері кредитно-грошового і фондового ринків у поєднанні з вирішенням соціально-культурних проблем.

Інституціоналізм як самостійний напрям економічної думки ввібрав у себе основні теоретико-методологічні досягнення попередніх учень, насамперед математичний апарат маржиналістської економічної теорії і методологічний інструментарій історичної школи. Русійною силою економіки поряд з матеріальними факторами визнавалися моральні, етичні і правові елементи історичного розвитку. Інституціоналісти зазначали необхідність детального опису і кількісного аналізу економічних явищ. Теоретики інституціоналізму робили спроби обґрунтувати концепцію безкризового (або безконфліктного) розвитку монополістичного капіталізму за допомогою різних варіантів державного втручання в економіку.

Контрольні питання

1. Вкажіть історико-економічні передумови виникнення американського інституціоналізму в 20-х роках ХХ ст.
2. Проаналізуйте теорію дозвільного класу Т. Веблена як основу соціально-психологічного напрямку інституціоналізму.
3. Соціально-правовий інституціоналізм Дж. Коммонса про основні етапи “еволюції капіталізму”.
4. Розкрийте сутність методології соціально-психологічного напрямку американського інституціоналізму, запропонованої У. Мітчеллом.

Розвиток неокласичного мікроекономічного аналізу

1. Проблеми функціонування економіки на мікрорівні. Основні концепції лозаннської математичної школи.
2. Об'єднання мікро- і макроаналізу в неокласичних теоріях. Теорії функціональної вартості й економічної оптимальності.

До основних концепцій лозаннської математичної школи належить передусім теорія споживчого вибору, розроблювана швейцарськими економістами італійського походження В. Парето й Е. Бароне.

В. Парето (1848–1923) і **Е. Бароне** (1859–1924) — професори Лозаннського університету. Основні праці В. Парето — “Курс політ-економії” (1896 р.), “Посібник з економічної політики” (1906 р.). У теорії споживчого вибору лозаннської школи категорія кардинальної або абсолютної корисності, що була основною в концепції австрійської школи, замінена категорією ординальної або відносної корисності. Замість поняття “гранична корисність” вживається поняття порядку переваги товарів для покупців. Порядок переваги визначається за допомогою кривих байдужності, розроблених Ф. Еджуортом (учнем і послідовником ідей А. Маршалла і В. Джевонса). В. Парето і Е. Бароне сформулювали основні правила поведінки покупця, що використовує криві байдужності. Сутність цих правил — покупець повинен оптимально розподілити свій дохід, щоб придбати раціональний набір споживчих товарів. Для досягнення своєї мети покупець повинен скласти спеціальну лінію, названу бюджетною. Було визначено два ефекти, пов'язані з бюджетною лінією: ефект заміщення та ефект прибутку, на які впливають зміна цін або прибутки покупця. Автори теорії споживчого вибору зазначили також, що ринкова ціна будь-якого товару визначається через систему рівнянь, коли сукупний попит усіх товарів дорівнює сукупній пропозиції цих товарів.

Згідно з теорією економічної оптимальності, ринок саморегулюється і приводить економіку до оптимального рівня. В цих умовах стан економічної системи, за якого неможливо збільшити ступінь задоволення потреб, не погіршивши становища жодного із суб'єктів, В. Парето назвав оптимальним. У такій системі має діяти закон, що

визначає розподіл багатства в суспільстві (так званий закон Парето), відповідно до якого існує залежність між розміром прибутку і кількістю осіб, які одержують його. Вважається, що економіка виграє, якщо більша частина прибутку розподіляється на користь людей з високим рівнем інтелекту і спроможностей. Відповідно до цього закону збільшення мінімального прибутку і скорочення нерівності в розподілі прибутків можливі тільки в тому разі, коли загальна сума прибутків зростає пропорційно збільшенню кількості населення (концепція циркуляції еліт). Отже, стан Парето-оптимальності економічної системи демонструє наявність соціальної справедливості. Водночас В. Парето вважає справедливим існуючу в суспільстві нерівність у розподілі прибутків.

В. Парето і Е. Бароне є засновниками неокласичного варіанта теорії планової економіки. Вони вважали, що держава може впливати на рівень прибутків суспільства за допомогою планування. Плановий механізм “намацування” цін має поєднуватися з ринковим механізмом у такий спосіб, щоб створити найкращі умови для саморегуляції ринку. Мета планової діяльності держави — сприяти встановленню рівноважних цін, надаючи фірмам інформацію, рекомендації та прогнози. У концепції представників лозаннської школи подано повний опис особливостей раціональної поведінки покупця на ринку. Крім того, їх теорія була своєрідним поштовхом до появи теорії раціональної поведінки конкурентної фірми на галузевому ринку — теорії технологічних множин, запропонованої К. Ерроу і Ж. Дебре.

Ж. Дебре (нар. 1921) — французький економіст. **К. Ерроу** (нар. 1921) — американський економіст, викладав політекономію в Чиказькому університеті, професор Гарвардського університету, член Американського статистичного товариства, член економетричного товариства США, лауреат Нобелівської премії з економіки. Праці К. Ерроу — “Дослідження з лінійного і нелінійного програмування” (1958 р.), “Межі організації” (1974 р.).

Теорія технологічних множин К. Ерроу і Ж. Дебре є одним з варіантів неокласичної концепції недосконалої конкуренції. Автори стверджують, що фірма обирає технологічний засіб виробництва з багатьох альтернатив. Альтернативи оцінюються за допомогою економіко-математичних методів, використовуються виробничі функції і карта технологічних множин, що є межею вибору оптимальної технології фірми. Карта технологічних множин показує, що є безліч технологічних комбінацій ресурсів. Використовуючи бюджетну лінію, фір-

ма повинна визначити оптимальну технологічну й економічну ефективність виробництва. Вчені вивели аксіому раціональної організації виробництва: виробнича діяльність фірми припиняється, якщо її економічна ефективність менша за технологічну. Якщо технологія стає неефективною, то додаткові витрати ресурсів можна скоротити за допомогою зменшення виробничої програми.

Вирішення проблем споживчого вибору поєднувалось з розв'язанням питань створення загальних умов функціонування галузевих мікроринків. Разом з К. Ерроу Ж. Дебре розробив модель і теорему конкурентної ринкової рівноваги, відповідно до якої кожен споживач прагне максимізувати суб'єктивну корисність, будучи обмеженим цінами і своїм бюджетом. Кожна фірма, обмежена технологічними можливостями і наявністю конкурентів, прагне максимізувати прибуток. Щоб цілі контрагентів ринку збігалися, необхідно виконати кілька вимог: бюджетні обмеження повинні однаково впливати на економічні інтереси фірм і покупців; технологічний спосіб виробництва фірм має бути таким, щоб забезпечити максимальне задоволення потреб покупців. Якщо цілі й інтереси контрагентів ринку збігаються, то економіка функціонує як модель досконалої конкуренції. За цих умов виконується так звана теорема Ерроу — Дебре: у разі рівності попиту і пропозиції встановлення економічної рівноваги контрагентів можливе і необхідне. Виходячи з теорії Парето-оптимальності, був розроблений кількісний метод виміру ефективності розподілу ресурсів. Цей метод полягав у розрахунку коефіцієнта Дебре, який показує ступінь близькості цін, що реально склалися, до оптимального рівня. Ціна вважається оптимальною, якщо фірми досягають рівності технологічної й економічної ефективності свого виробництва. На основі аналізу коефіцієнта Дебре визначають ознаки неринкової економіки, які полягають саме у тому, що фактичні ціни ніколи не наближаються до рівноважних (тобто коефіцієнт Дебре завжди набагато менший одиниці). В ринковій економіці коефіцієнт Дебре дорівнює приблизно одиниці, що свідчить про досягнення взаємовигідних ринкових відносин. Отже, концепція Ерроу — Дебре робить значний внесок у розвиток мікроекономічної теорії, розглядаючи механізм поєднання економічних інтересів основних суб'єктів ринку.

Однією з найзначніших концепцій неокласичної мікроекономічної теорії є теорія загального рівноважного аналізу, яку розробив Л. Вальрас (1834–1910) — швейцарський економіст, професор Ло-

заннського університету. Його основна праця — “Елементи чистої політекономії” (1874 р.). Основу теорії загальної економічної рівноваги, запропонованої вченим, становить теорія функціональної вартості, в якій ринкова ціна — це результат суб’єктивного порівняння витрат виробництва і корисності. Ринкові ціни встановлюються одночасно для всіх товарів і на всіх ринках, і в економіці встановлюється загальна економічна рівновага. Загальну економічну рівновагу можна описати за допомогою функціональних рівнянь, кінцевим з яких є таке:

$$\sum_{i=1}^n P_i D_{im}(p_1 \dots p_n) = \sum_{i=1}^n p_i D_{ig}(p_1 \dots p_n),$$

де P_i — ціна i -тої продукції; D_{im} — попит m -го покупця i -тої продукції; $(p_1 \dots p_n)$ — ціни на продукцію; i — кількість найменувань продукції; D_{ig} — пропозиція g -го виробника i -тої продукції.

Ринковий механізм сам здійснює “намацування” (*tatonnement*) рівноважних цін. Л. Вальрас вважав, що рівняння рівноваги виконуються тільки в умовах ідеальної конкуренції, коли не порушується жодна з вимог конкурентної поведінки суб’єктів. Загальна рівновага повинна встановлюватися автоматично за мінімального втручання держави, оскільки ринок — це “сила”, спроможна саморегулюватися. Учений запропонував статичну рівноважну модель народного господарства — систему рівнянь загальної економічної рівноваги. Це перша економіко-математична модель, заснована на мікроекономічних показниках. Порушення умов статичної рівноваги економічної системи були досліджені в працях послідовників Л. Вальраса. Його функціональна теорія вартості стала основою неокласичної мікроекономічної теорії оптимальності, розробленої В. Парето і Е. Бароне.

Контрольні питання

1. Сформулюйте основні положення теорії технологічних множин К. Ерроу і Ж. Дебре.
2. Назвіть особливості раціональної поведінки покупця в теорії споживчого вибору В. Парето і Е. Бароне.
3. Розкрийте сутність теорії функціональної вартості Л. Вальраса.
4. Розгляньте теорію економічної оптимальності лозаннської школи в економічній теорії.

Кейнсіанство та його вплив на світову економічну думку

1. Методологія макроекономічної теорії Дж. Кейнса.
2. Концепція ефективного попиту і теорія державного регулювання економіки.
3. Кейнсіансько-неокласичний синтез і його представники.

Дж. Кейнс (1883–1946) — видатний англійський економіст, державний діяч, закінчив університет у Кембриджі, згодом викладав у ньому економіку і математику. Співдиректор Англійського банку, голова багатьох урядових комісій і автор проекту створення Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Світового банку реконструкції і розвитку (СБРР), лорд Англії (за економічні дослідження). Його основні праці — “Грошовий обіг і фінанси Індії” (1913 р.), “Трактат про грошову реформу” (1923 р.), “Кінець вільного підприємництва” (1926 р.), “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей” (1936 р.).

Методологія Дж. Кейнса базується на визначенні предмета і методів досліджень. Предметом є кількісні, функціональні залежності між макроекономічними змінними. До методів, використаних ученим, належать математичний, суб'єктивно-психологічний та емпіричний. Він поділив усі економічні змінні на незалежні і залежні. До незалежних макроекономічних змінних належать: маса грошей в економіці, процентна ставка, гранична ефективність капіталу, гранична схильність до заощадження, гранична схильність до споживання, гранична схильність до інвестування. Залежними макроекономічними змінними є національний дохід, рівень інвестицій, заощадження, рівень зайнятості, сукупний суспільний продукт.

Дж. Кейнс вивів кілька функціональних залежностей між змінними. Передусім він сформулював пряму залежність обсягу продукту і прибутку від розміру зайнятості у разі незмінних засобах виробництва, а також визначив формулу сукупного суспільного продукту (ССП) з погляду натурально-речовинної та вартісної структури. Для стійкого зростання виробництва повинна бути відповідність вартісної і натурально-речовинної характеристик продукту. Щоб економіка стійко розвивалася, потрібно заохочувати сукупні витрати, а отже, сукупний попит.

На основі виведених залежностей Дж. Кейнс сформулював положення теорії ефективного попиту. Основним завданням економіки

визначається досягнення ефективного попиту — такого рівня сукупного попиту, що приведе до рівності загальних доходів і витрат. За ефективного попиту фірми мають максимальний прибуток і зацікавлені в збільшенні зайнятості. Підтримуючи ефективний попит, держава повинна регулювати процентну ставку, наближати її до рівноважного рівня, за якого інвестиції зрівнюються із заощадженнями. Держава має вжити заходів, що забезпечать зростання національного доходу. Це можна зробити, маніпулюючи граничними схильностями населення, насамперед граничною схильністю до споживання, тобто заохочуючи населення купувати товари.

Дж. Кейнс вважав, що із зростанням реальних прибутків починає діяти основний психологічний закон: у людей зростає схильність до заощаджень, а не до споживання. Якщо це відбувається, то обсяг інвестицій скорочується, отже, скорочується і зайнятість. Це стан стагнуючої економіки. Щоб цього уникнути, треба передусім регулювати процентну ставку, у процесі регулювання процентної ставки держава повинна враховувати ефект мультиплікатора. У своїй теорії мультиплікатора вчений виокремив насамперед мультиплікатор прибутку, який означає, що приріст прибутків викликаний приростом інвестицій. Мультиплікатор прибутку прямо залежить від граничної схильності до заощадження.

На основі теорії мультиплікатора економіст розробив теорію капіталу і відсотка. Капітал — це майно, що приносить прибуток. Прибуток вимірюється граничною ефективністю капіталу, і це є граничний прибуток, одержуваний з додаткової одиниці капіталу. Розглядаючи цей показник, фірми будуть зацікавлені в інвестиціях доти, доки гранична ефективність капіталу не зрівняється з процентною ставкою. Держава може прямо впливати на процентну ставку, маніпулюючи масою грошей, і побічно — впливаючи на граничні схильності до заощаджень і споживання. Дж. Кейнс вважав, що фірми зацікавлені в інвестиціях, коли держава здійснює політику “дешевих” грошей, пов’язану зі зниженням процентної ставки на основі збільшення маси грошей в обігу. Отже, щоб вивести економіку зі стану стагнації, держава має припускати тимчасове збільшення інфляції (при цьому скорочується безробіття).

Теорія заробітної плати і зайнятості Кейнса є логічним наслідком його теорії капіталу. Розкриваючи основні проблеми зарплати і зайнятості, він обґрунтував політику регульованої інфляції і заробітної плати та сформулював ідею “інфляційної спіралі”, згідно з якою встановлюється пряма залежність між збільшенням заробітної плати і зростанням цін. Регулюючи інфляцію, держава повинна сприяти зрос-

танню граничної схильності до споживання у такий спосіб, щоб вона перевищувала або дорівнювала граничній схильності до заощадження. Дж. Кейнс вважав, що для розв'язання цієї проблеми необхідно знижувати зарплату. Зниження заробітної плати вважатиметься оптимальним, коли воно стимулюватиме інвестиції в реальному бізнесі.

У концепції макроекономічного регулювання Дж. Кейнс запропонував три моделі економіки. На його думку, майже всі проблеми стабілізації стагнуючої економіки вирішуються за допомогою державного регулювання.

Приватну закриту економіку можна описати за допомогою формули

$$C + I_n = Y,$$

де C — поточне споживання; I_n — чисті інвестиції фірм; Y — сукупний прибуток.

Приватна відкрита економіка передбачає врахування чистого експорту:

$$C + I_n + X_n = Y,$$

де X_n — чистий експорт, який дорівнює різниці експорту та імпорту.

Національна економіка як основна модель включає державні витрати:

$$C + I_n + X_n + G = Y,$$

де G — державні витрати.

Мета державного втручання в економіку полягає в тому, щоб за допомогою бюджетних витрат домогтися рівноважного стану національної економіки. Вчений розробив систему методів державного макрорегулювання економіки. Передусім це регулювання заробітної плати в бік її зниження, вплив на інфляцію шляхом зменшення або збільшення маси грошей, збалансування кредитно-грошового обігу з метою одержання рівноважної ставки відсотка. Причому використовуючи модель національної економіки, він вивів кілька макроекономічних пропорцій, дотримання яких дасть змогу державі досягти стійкого зростання зайнятості і водночас регулювати інфляцію.

Завдання одночасного регулювання інфляції і безробіття вперше було поставлене неокласиком **А. Філіпсом** — американським економістом, якого називають найважливішим представником посткейнсіанського напрямку економічної теорії. Він розробив модель факторів сукупного попиту — так звану криву Філіпса (рис. Д 5).

У процесі планування державної економічної політики треба знайти таку рівноважну точку на кривій Філіпса, де темп зростання

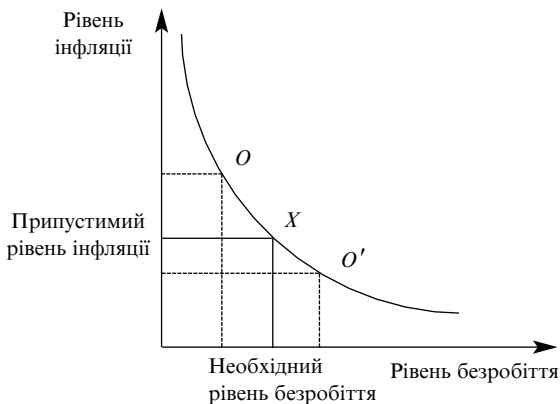


Рис. Д 5. Крива Філіпса

інфляції дорівнює темпу зниження безробіття. Це стане орієнтиром для визначення конкретних заходів.

Отже, розглядаючи основні ідеї економічної концепції Дж. Кейнса, потрібно зазначити, що найголовнішою проблемою стабілізації депресивної економіки вважається збільшення зайнятості на основі приватних інвестицій. Масове хронічне безробіття розглядається як наслідок недостатньо ефективного попиту. Автоматично рівновага сукупних витрат (сукупного попиту) і сукупних прибутків не досягається, отже, держава повинна підтримувати сукупний попит. Саме за це теорію Дж. Кейнса називають теорією нерівноважного аналізу. Оскільки автоматична відповідність між заощадженнями й інвестиціями неможлива, держава повинна забезпечити їх відповідність, впливаючи на основні макроекономічні показники: масу грошей, зайнятість, інфляцію, процентну ставку. Держава повинна також регулювати інфляційні процеси, причому, щоб зупинити інфляцію попиту, необхідно застосовувати зниження заробітної плати. На думку Дж. Кейнса, це практично єдиний засіб регулювання інфляції. Суб'єктивно-психологічний підхід до дослідження економічних явищ, застосований ним, зближує його з представниками неокласичного напрямку. У результаті сформувався так званий кейнсіансько-неокласичний синтез, у якому поєднуються елементи макроекономічного аналізу кейнсіанського і неокласичного напрямів економічної теорії.

Значними представниками кейнсіансько-неокласичного синтезу є Дж. Хікс і П. Самуельсон.

Дж. Хікс (нар. 1904) — англійський економіст, викладач Кембриджського й Оксфордського університетів, лауреат Нобелівської премії з економіки. Його основні праці — “Економіка” (1935 р.), “Теорія економічної історії” (1969 р.), “Криза кейнсіанської економіки” (1974 р.).

П. Самуельсон (нар. 1915) — американський економіст, викладач Массачусетського університету, член Американської економічної асоціації, член Американського економетричного товариства. Його основні праці — “Основи економічного аналізу” (1947 р.), “Проблеми американської економіки” (1962 р.).

Згідно з економічною концепцією Хікса — Самуельсона, інвестиції фірм бувають автономні й індуковані. Автономні інвестиції задані заздалегідь і викликають мультиплікаційний ефект прибутку. Індуковані інвестиції утворюються на основі зростання прибутку і приводять до подальшого його збільшення за допомогою ефекту акселерації. Показник акселерації (акселератор Хікса — Самуельсона) визначає множинний ефект, утворюваний самим прибутком, тобто зростання прибутку викликає збільшення інвестицій і власне зростання. Теорію мультиплікатора Дж. Кейнса Дж. Хікс поєднав із теорією акселерації П. Самуельсона, запропонувавши нове рівняння приватної закритої економіки

$$Y_t = A_{\text{авт}} + (1 - MPS)Y_{t-1} + \eta(Y_{t-1} - Y_{t-2}),$$

де Y_t — національний продукт у t -му році; $A_{\text{авт}}$ — автономні інвестиції; $(1 - MPS)$ — питома вага споживання в національному продукті або його прирості; Y_{t-1} — національний продукт у $t-1$ -му році; η — акселератор; Y_{t-2} — національний продукт у $t-2$ -му році.

Дж. Хікс сформулював нову модель сукупного попиту $IS-LM$, в якій об'єднано кейнсіанську модель сукупного попиту у виробничому (реальному) секторі економіки IS з неокласичною моделлю LM , у якій досліджуються умови рівноваги сукупного попиту у фінансовому секторі економіки (рис. Д 6).

Практичне значення моделі $IS-LM$ таке: коли точку рівноваги буде знайдено, то це означає, що в економіці склалася рівновага між фінансовим сектором і реальним, заощадженнями й інвестиціями, пропозицією грошей і попитом на них. Стану рівноваги відповідають норма відсотка r_0 і рівень національного доходу Y_0 . Модель $IS-LM$, запропонована представниками неокласичного синтезу, зумовила появу теорії переваги ліквідності (нині це теорія портфельного вибору Дж. Тобіна). Крім того, Дж. Хікс розглянув два монетарні трактування відсотка: згідно з теорією переваги ліквідності відсоток є наслід-

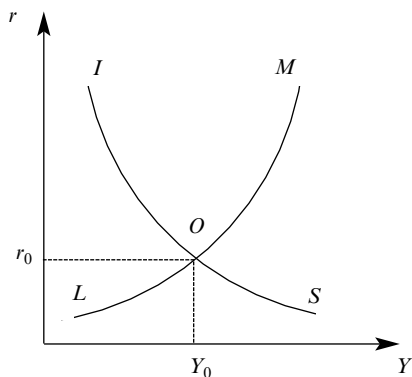


Рис. 6. Модель сукупного попиту $IS-LM$

ком співвідношення попиту і пропозиції грошей; відповідно до теорії факторів, придатних до позики, відсоток визначається як співвідношення попиту і пропозиції фондів грошових капіталів, придатних до позики. В результаті основним об'єктом державного регулювання визнається грошовий обіг. Ці трактування стали основними положеннями макроекономічних теорій сучасної неокласики.

Контрольні питання

1. Розкрийте сутність методології макроекономічного нерівноважного аналізу Дж. Кейнса.
2. У чому полягає кейнсіанська концепція ефективного попиту? Назвіть її складові.
3. Сформулюйте основні положення теорії державного регулювання економіки Дж. Кейнса.
4. Кейнсіансько-неокласичний синтез та його представники.

Неокласичні концепції регулювання національної економіки

1. Неоконсервативні макроекономічні концепції. Німецький неолібералізм і американський монетаризм.
2. Концепції регулювання економіки на мікрорівні. Сучасні теорії недосконалої конкуренції.

Економічний лібералізм середини XIX — початку XX ст., що відстоював принципи вільного підприємництва і заперечував посилення державного втручання в економіку, визначав ринок як основний механізм і критерій економічного розвитку суспільства. Криза 1929–1933 рр. призвела до краху старого економічного лібералізму. Неолібералізм, що прийшов на зміну класичному лібералізму, був відповідною реакцією економічної теорії на переростання моделі досконалої конкуренції в модель недосконалої (монополістичної) конкуренції, коли загострилися проблеми обмеженості ресурсів, змінилися становище держави і фірм, що стали монополіями на ринку, та їх вплив на розвиток соціально-економічних процесів у суспільстві. Водночас припускалося, що конкуренція разом з монополістичними елементами планування матиме пріоритетне значення. Зберігався консервативний підхід до оцінки явищ, що відбувалися в економіці розвинених країн. Згодом криза кейнсіанства і численних соціально-інституціональних теорій, що обґрунтовували посилення державного втручання в економіку, актуалізувала застосування неоконсервативного підходу до аналізу відносин суб'єктів сучасної капіталістичної економіки як розвинутої економічної системи, що прагне до стійкої рівноваги.

Розрізняють “помірний” неоконсерватизм, представлений неокласичними теоріями недосконалої конкуренції, в яких на монополії покладається основна регулююча функція в розвиненій економіці, і “жорсткий” неоконсерватизм, що заперечує посилення панування монополій та обґрунтовує збалансоване втручання держави в економіку при скороченні (або оптимізації) державних витрат на соціальні потреби. Неоконсерватизм, що розглядає проблеми регулювання економіки на макрорівні, включає європейський неолібералізм 40–50-х років та американський неолібералізм 60–70-х років XX ст. (Чиказька школа).

В Європі неоліберальні теорії були розроблені насамперед французькою школою на чолі з **М. Алле** (нар. 1911) — професором політ-економії, працівником національного центру наукових досліджень, який обґрунтував ідею конкурентного планування, заснованого на поєднанні державного програмування економіки з конкуренцією приватних підприємств. У своїй праці “Основи аналізу макроекономіки” (1954 р.) учений стверджував, що держава повинна бути подібна регулювальнику руху: не визначаючи конкретного маршруту, підтримувати певні правила руху. Французька школа найпоспідовніше відстоювала одну з основних тез неолібералізму: “конкуренція — наскільки можливо, планування — наскільки необхідно”, водночас критикуючи кейнсіанців за недооцінку загрози надмірного державного втручання в економіку.

Значне місце посідає також лондонська школа, яку представляють **Е. Кеннан** (основні праці — “Багатство”, 1914 р., “Гроші” 1918 р.); **Л. Роббінс** (основні праці — “Велика депресія”, 1934 р., “Економічне планування і міжнародний порядок”, 1937 р., “Економічні проблеми війни і миру”, 1947 р.). Представники лондонської школи вважали, що причини економічних криз полягають у надмірних вкладеннях капіталу і неправильній кредитно-грошовій політиці банків. На їх думку, виходом з кризи є зниження прибутків населення (зарплати) і споживчого попиту, а також стимулювання заощаджень. Ця школа найактивніше відстоювала свободу капіталістичного підприємництва, заперечуючи будь-яке державне втручання в економіку. Німецький (західнонімецький) неолібералізм 40–50-х років ХХ ст. був представлений фрейбурзькою школою, його прихильники розробили оригінальну концепцію ринкової перебудови тоталітарної моделі народного господарства. Німецький неолібералізм запропонував неокласичне вирішення соціально-економічних проблем депресивної економіки, що відрізнялося від кейнсіанської макроекономічної моделі регулювання.

Основними представниками західногерманського неолібералізму є: **В. Ойкен** (1891–1950) — німецький економіст, професор Тюбінгенського і Фрейбурзького університетів (основна праця — “Основи національної економіки”, 1959 р.); **О. Рюстов** (1885–1963) — професор Стамбульського і Гейдельберзького університетів (“Порівняння капіталізму і соціалізму”, 1949 р.); **В. Рьопке** (1899–1966) — професор Стамбульського університету й Інституту міжнародних відносин у Женеві (“Цивільне суспільство”, 1948 р.); **Л. Ерхард** (1897–1977) —

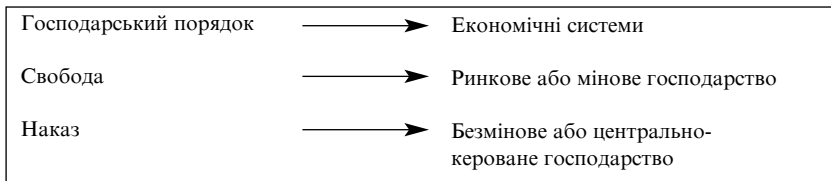


Рис. Д 7. Зв'язок типів господарських порядків і економічних систем

економіст, професор Фрейбурзького університету, політичний діяч, міністр економіки ФРН і канцлер.

У межах німецького неолібералізму 40–50-х років розвивалися такі економічні концепції: теорія конкурентного порядку, теорії соціального ринкового господарства та сформованого суспільства.

Теорія конкурентного порядку В. Ойкена розглядала два типи господарських порядків і економічних систем (рис. Д 7).

Свобода визначається як господарський порядок, що діє за допомогою ринку і конкуренції приватних власників. Наказ — це метод управління, коли практично всі економічні рішення приймає держава. Для життєздатності країн повинен затвердитися конкурентний порядок, за якого досконала конкуренція підтримується внаслідок структурної політики держави і в результаті соціальної політики регулюється процес розподілу прибутків. В. Ойкен вважав, що державне втручання має бути пристосоване до функціонування ринку, у такому разі господарство країни можна назвати соціально-організованим.

Наслідком теорії конкурентного порядку є теорія соціального ринкового господарства. Соціально-ринкове господарство протиставляється державі із соціалістичною економікою, з одного боку, капіталістичній державі — з іншого. Держава у такій моделі господарювання повинна оптимально втручатися в економіку. Ознаками такого втручання вважається передусім інституціональне гарантування конкуренції (це означає, що монополії поставлені під контроль держави і не можуть стримати вільної конкуренції фірм). Необхідне також здійснення активної кон'юнктурної і зовнішньоторговельної політики, щоб досягти позитивного сальдо торговельного балансу. Здійснення соціальної політики забезпечить належний рівень розподілу прибутків, що виключить надмірне багатство і надмірну бідність. Якщо цих цілей буде досягнуто, то вважається, що держава досягла стану сформованого суспільства.

Термін “сформоване суспільство” вперше використав німецький публіцист Р. Альтманн у книзі “Спадщина Аденауера” (1960 р.), розвинув цю ідею Л. Ерхард. Сформоване суспільство — це суспільство, яке об’єднує принципи свободи ринку з принципом соціального вирівнювання, що передбачає створення для всіх суб’єктів суспільства рівних можливостей виявити свої здібності. Населення повинно диференціюватися не за класовою ознакою, а за виявом особистих якостей і спроможностей, основним принципом взаємовідносин у суспільстві повинна стати співпраця, і це принципово нова єдність людей.

Різновидом теорії соціального ринкового господарства є теорія ліберального інтервенціонізму О. Рюстова, відповідно до якої забезпечення справді вільного господарства пов’язано з непрямим втручанням (інтервенцією) держави у вільний ринок за допомогою кредитної, валютної і податкової політики. Пряме втручання держави в господарську діяльність монополій вважається неприпустимим, тому що вони є такими самими приватними підприємцями, як середні або дрібні фірми. Багато економістів-неокласиків зазначали, що теорія соціального ринкового господарства, яка забезпечує всім громадянам рівність можливостей, є найпродуктивнішою формою організації суспільства. Теорія сформованого суспільства як результат західногерманських неоліберальних теорій вважається специфічним варіантом так званого третього шляху соціально-економічного розвитку.

В Америці сучасний неолібералізм представлений монетаристською економічною теорією. Виокремлюють чиказьку школу монетаризму, основними представниками якої є **М. Фрідмен** (нар. 1912) — економіст, юрист, радник президента Ніксона, професор Чиказького університету, і **Ф. Хайек**, професор Чиказького університету. Ці вчені свого часу одержали Нобелівську премію за теорію невтручання держави в економічне життя. Основні праці М. Фрідмена — “Капіталізм і свобода” (1962 р.), “Оптимальна кількість грошей та інші дослідження” (1969 р.), “Монетарна історія США” (1963 р.), “Гроші й економічний розвиток” (1973 р.). Основні праці Ф. Хайека — “Грошова теорія і торговий цикл” (1933 р.), “Прибуток, відсоток і інвестиції” (1939 р.), “Чиста теорія капіталу” (1942 р.), “Індивідуалізм і економічний порядок” (1948 р.). Послідовниками й учнями М. Фрідмена є **Ф. Найт** (1885–1974) — американський економіст, викладач Чиказького університету, його основні праці — “Економічна організація” (1951 р.), “Історія і метод економіки” (1956 р.); а також **Е. Фелпс**, основною працею якого є “Золоте правило нагромадження” (1966 р.).

На основі монетарної макроекономічної концепції в 1977 р. був створений тіньовий кабінет європейської економічної політики Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Цей кабінет регулює тенденції економічної політики країн Західної Європи. Монетаризм як специфічний різновид кількісної теорії грошей ґрунтується на тому, що на ринку встановлюється автоматична відповідність заощаджень та інвестицій, отже, процентна ставка приходить у рівновагу без допомоги держави. Економіка сама досягає стану рівноваги завдяки “вмонтованим стабілізаторам”, до яких належать механізм конкурентної боротьби, ринковий механізм ціноутворення і грошового обігу. Втручання держави в економіку повинно бути мінімальним або обмеженим (у вигляді регулювання кредитно-грошового ринку і підтримання інфляції на мінімальному рівні). Державне регулювання кредитно-грошового ринку починається з організації грошового обігу, основне завдання — забезпечити необхідну кількість грошей відповідно до формули, запропонованої М. Фрідменом:

$$D_L = f(Y_{\text{const}}) = S_L,$$

де D_L — попит на гроші; $f(Y_{\text{const}})$ — функція від доходу; S_L — пропозиція грошей державою.

Попит на гроші прямо пропорційний стійкому зростанню національного доходу, і всі диспропорції в економіці пов’язані з невідповідністю пропозиції грошей попиту на них. Щоб правильно регулювати кредитно-грошовий обіг, держава повинна виконувати певні правила, тобто відмовитися від політики дефіцитного фінансування економіки та дискретного принципу в регулюванні грошового обігу (здійснювати грошову емісію виключно під зростання сукупного прибутку, а також здійснювати плановий приріст грошової маси в обсязі 3–5 % на рік). На практиці ця операція одержала назву “таргетування” і вперше була застосована в 1974 р. Бундесбанком Німеччини. Теорія інфляції монетаристів є логічним продовженням їх теорії грошей. Монетаристи урізноманітнили форми інфляції та запропонували однофакторну модель інфляції: посилення інфляційних процесів пов’язане лише з помилками держави в регулюванні грошового обігу. Отже, скорочення інфляції є ще одним з найважливіших завдань економічної політики держави.

М. Фрідмен погоджувався з ідеєю Дж. Кейнса щодо досягнення необхідного (“природного”) рівня безробіття, але зауважував, що коли держава занадто активно поводить себе на ринку праці, намагаючись скоротити безробіття і підвищуючи рівень інфляції, тоді крива

Філіпса набуває вигляду вертикальної лінії. Годі вже хоч би як держава управляла інфляцією, безробіття не знизиться. Це призводить до того, що інфляція і безробіття залишаються на високому рівні. Монетаристи зазначили, що коли держава занадто довго зловживає інфляційним очікуванням населення, то в економіці відбувається прискорення (акселерація) інфляційних процесів, що супроводжується не зниженням безробіття, а його подальшим зростанням. Держава також не повинна втручатися в саморегулювання ринку капіталів, оскільки відсоток як основна форма прибутку на капітал саморегулюється, тому що процентна ставка автоматично досягає рівноваги на ринку капіталів.

У теорії “вмонтованих стабілізаторів” або теорії неокласичного макрорегулювання обґрунтовується обмежене втручання держави в економіку, яке має відбуватися як “підналагодження” автоматичного ринкового механізму. Основними видами економічної політики держави мають бути грошова і фіскальна (маніпулювання витратами та прибутками) політика. Монетаристи визначають правила фіскальної політики, серед яких слід виокремити такі: державна бюджетна політика має бути пристосована до праці “вмонтованих стабілізаторів”; податкова політика держави повинна бути помірною, високе оподаткування неприпустиме; бюджетні витрати на соціальні програми повинні бути оптимальними (або мінімальними). Крім того, держава не повинна припустити проникнення імпортованої інфляції в країну, впроваджуючи механізм плаваючих валютних курсів.

Отже, концепція М. Фрідмена і монетаризму загалом — це доктрина “акселераційної” інфляції, тобто інфляції, що пришвидшується. Монетаризм виступав з ідеєю “змушеного” безробіття як наслідку штучної підтримки державою робочих місць, виконання соціальних програм. Крім того, монетаристи вважали, що кейнсіанська політика “накачування” попиту (політика його штучного зростання) не має довгострокових результатів, тому що діє ефект витиснення приватних інвестицій державними, оскільки залучаються значні фінансові ресурси у сферу економічної діяльності держави.

Теорія економіки пропозиції розроблялася на основі економічної концепції монетаризму, її представники — економіст **А. Лаффер**, журналісти **Дж. Гільдер** (“Багатство і бідність”, 1981 р.) і **Дж. Ваннікі**, конгресмен **Дж. Кемп** (“Відродження Америки. Стратегія 80-х років”, 1978 р.). Захисники теорії економіки пропозиції вважали, що економіка стихійно саморегулюється, отже, не повинно бути прямо-

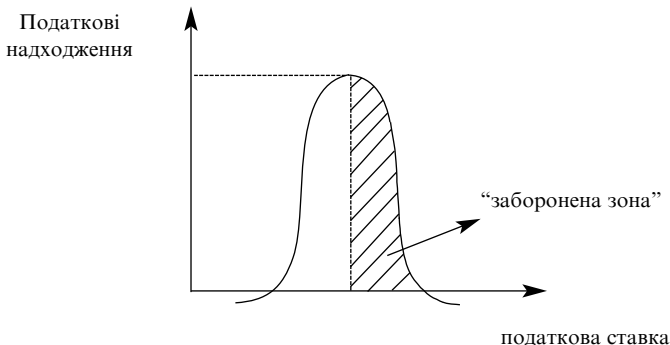


Рис. Д 8. Крива Лаффера

го або непрямого втручання держави в економічні процеси. Держава своєю необдуманною податковою політикою може спровокувати зростання інфляції і негативно вплинути на обсяги пропозиції продукції. З огляду на це А. Лаффер сформулював модель оптимальної податкової ставки, що не викликає інфляційних процесів (рис. Д 8).

Рівень податкової ставки повинен бути таким, щоб забезпечити максимальне надходження податків до державного бюджету і не припустити їх інфляційного знецінювання, бо високі податки призводять до ефекту "податкового клину". Суть цього ефекту полягає в тому, що велика частина податків у разі їх підвищення трансформується у витрати підприємців і перекладається на споживачів у формі вищих цін, отже, підвищення податків викликає прискорення інфляції витрат. Враховуючи сказане, слід зазначити, що крива Лаффера може бути критерієм вибору податкової державної політики й оцінки її ефективності. Теорія економіки пропозиції взагалі встановлює межі маневрування держави в сфері оподаткування: податкова ставка повинна бути такою, щоб не спричинити зростання інфляційних процесів в економіці та забезпечити необхідний рівень надходжень до бюджету.

На основі дослідження реакції економічних суб'єктів на інфляційні коливання було розроблено основні положення теорії раціональних очікувань, авторами якої є **Дж. Мут** ("Раціональні очікування в теорії ціноутворення", 1961 р.), **Р. Лукас**, **Т. Сарджент**. Вважається, що всі суб'єкти ринку поведуться раціонально, адаптуючись до майбутньої зміни цін (тобто змінюють пропозицію продукції або попит

на неї). Автори теорії раціональних очікувань дотримувалися думки, що одержуючи інформацію про несподіване зростання цін на готову продукцію, викликане зростанням маси грошей в обігу, господарюючі суб'єкти збільшать виробництво товарів, отже, зросте попит на робочу силу і знизиться безробіття. Однак тривала й очікувана суб'єктами інфляція спричинить тільки зростання цін, оскільки у довгостроковому періоді зростання маси грошей в обігу призведе до того, що фірми пристосуються до інфляційних процесів: гроші з реального сектору економіки перемістяться у фінансовий, у результаті чого рівень безробіття не зменшиться, а інфляція посилиться. Отже, держава повинна періодично викликати неочікувану інфляцію, що змінюватиме рівень зайнятості, ціни та обсяги виробництва.

Розглянувши основні макроекономічні концепції, можна зробити певні висновки. По-перше, кожна з концепцій відрізняється ставленням до втручання держави в економічні процеси. Згідно з моделлю Кейнса пропонується активне втручання держави в економіку, спрямоване на регулювання сукупного попиту. Основною проблемою економічної стабілізації і розвитку є високий рівень безробіття. Монетаристська теорія припускає мінімальне втручання держави в економічні процеси. За необхідності можливе тільки державне регулювання грошового обігу. Основною проблемою економічного розвитку визнається зростання інфляції. Згідно з теорією економіки пропозиції передбачається помірне втручання держави в економіку, причому держава регулює сукупну пропозицію. Основною метою державного регулювання є досягнення рівноваги між витратами і прибутками, а фінансова політика переважає в економічній політиці держави.

Всі моделі макрорегулювання дають найбільший ефект у конкретній ринковій ситуації, що може скластися на різних етапах розвитку національного виробництва (рис. Д 9).

На графіку зображені крива сукупного попиту CD_y і крива сукупної пропозиції CS_p , яка має кілька відрізків:

- горизонтальний відрізок характеризує економіку в стані неповної зайнятості, коли збільшення національного виробництва може бути досягнуте за рахунок збільшення зайнятості. Проблеми економіки неповної зайнятості можуть бути вирішені за допомогою кейнсіанської моделі макрорегулювання;
- вертикальний відрізок описує стан економіки повної зайнятості, коли інфляційні процеси не дають приросту національного про-

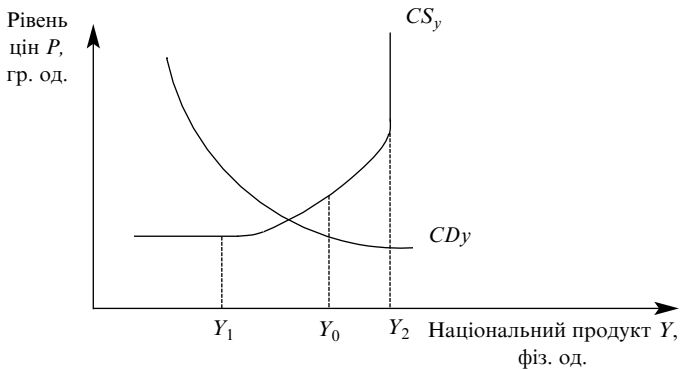


Рис. Д 9. Ринкова рівновага на макрорівні

дукту і зайнятості. Тут найефективніша монетаристська модель макрорегулювання;

- проміжний відрізок показує, що приріст продукту супроводжується як зростанням зайнятості, так і збільшенням інфляції. У такій ринковій ситуації застосовується модель макрорегулювання виробництва, запропонована теоретиками економіки пропозиції.

До неоконсервативних концепцій, що розглядають проблеми регулювання економіки на мікрорівні, належать теорія монополістичної конкуренції, теорія олігополії та теорія ефективної конкуренції.

Теорія монополістичної конкуренції належить до неокласичного напрямку й описує ситуацію недосконалої конкуренції. Основні представники цієї теорії: **Е. Чемберлін** (1899–1967), викладав у Гарвардському, Паризькому, Копенгагенському університетах, член Американської економічної асоціації, його основна праця — “Теорія монополістичної конкуренції” (1933 р.); **В. Феллнер** (нар. 1905) — викладач Каліфорнійського університету, його праці — “Тенденція і цикли в економічному розвитку” (1956 р.), “Монетарна політика і повна зайнятість” (1966 р.); **К. Боулдінг** (нар. 1910), його праці — “Реконструкція економіки” (1950 р.), “Лінійне програмування і теорія фірм” (1960 р.); **Ф. Маклуп** (1902), основна праця — “Політекономія монополій: бізнес, праця, урядова політика” (1952 р.); **С. Сліхтер** (1892–1959) — американський економіст, викладач Принстонського і Гарвардського університетів, його праці — “Американська економіка: проблеми і перспективи” (1949 р.), “Що має більші переваги для американського бізнесу” (1951 р.).

У теорії монополістичної конкуренції виокремлюють три форми монополістичної влади на ринку: чиста монополія, монополістична конкуренція, олігополія. Чиста монополія визначається як тип ринкової структури, в якій є тільки один продавець унікальної продукції (тобто тієї, що не має аналогів). Причинами появи чистої монополії вважаються володіння патентами, контроль за джерелами сировини, низькі порівняно з конкурентами ціни. Монополістична конкуренція є елементом недосконалої конкуренції. Недосконала конкуренція — це тип структури ринку, що перебуває між крайніми полюсами ринкової влади: чистою конкуренцією і чистою монополією. Основними видами недосконалої конкуренції Е. Чемберлін вважав монополістичну конкуренцію й олігополію. Монополістична конкуренція — це ринкова структура з досить великою кількістю продавців диференційованих товарів, що характеризуються поліпшенням якості, реклами, упаковки тощо.

В умовах монополістичної конкуренції монополія, використовуючи своє виняткове становище на ринку, може одержувати високий прибуток, навіть скорочуючи свої виробничі потужності. У ціні своїх товарів вона враховує витрати, пов'язані з амортизацією непрацюючого обладнання і підвищенням якості продукції. В моделі монополістичної конкуренції найпоширенішою формою боротьби фірм на ринку є “гонка за лідером”: якщо одна фірма встановила ціну, то інші повинні слідувати за нею. Ціна, що встановлюється в ході конкурентної боротьби галузевих монополій, називається регульованою ціною. Що ближча монополістична конкуренція до чистої монополії, то більше регульована ціна не залежить від обсягу випуску продукції. Отже, держава на ринку, де конкурують монополії, повинна здійснювати збалансовану економічну політику — не припускати, щоб великі фірми перетворилися на монополію і знищили вільну конкуренцію.

Теорія олігополії з'явилася на основі теорії монополістичної конкуренції. Її основними представниками були **Дж. Фасфельд**, його праця — “Економікс. Принципи політекономії” (1982 р.); **Дж. М. Кларк** (1884–1963), доктор філософії й економіки, викладач Чиказького і Колумбійського університетів, працював в урядових установах США, основні праці — “Громадський контроль за бізнесом” (1926 р.), “Стратегічні фактори в бізнес-циклах” (1934 р.), “Конкуренція як динамічний процес” (1949 р.), “Економічні інститути і добробут суспільства” (1957 р.).

Представники цієї теорії вважали, що з посиленням концентрації виробництва в галузі кількість конкурентів скорочується. Великі галузеві монополії стають “концентрованими” олігополіями. Олігополія — це тип ринкової структури, за якого кілька великих фірм монополізують виробництво і збут продукції в галузі і проводять здебільшого нецінову конкуренцію, причому між галузевими монополіями може існувати взаємна угода, у результаті якої утворюється групова монополія. Автори теорії монополістичної конкуренції та олігополії зазначали, що з появою монополій відмінності дрібних і великих фірм згладжуються, оскільки вважається, що будь-яке підприємство може диференціювати свою продукцію. Стверджувалось, що економіка олігополій загалом ефективніша, ніж економіка монополій, оскільки всі виробничі поліпшення продукції настільки перевершують зростання цін, що споживач має специфічний надлишок, суть якого полягає в тому, що корисніше придбати продукцію, яка має підвищену якість. Усе це давало підстави зробити висновок, що теорія монополістичної конкуренції стала основою системи теорій сучасної фірми (рис. Д 10).

Значний внесок у розвиток теорії сучасної фірми зробили основні представники теорії ефективної конкуренції Й. Шумпетер і Дж. М. Кларк.

Й. Шумпетер (1883–1950) — економіст, соціолог, професор Боннського і Гарвардського університетів. Основні праці — “Бізнес-

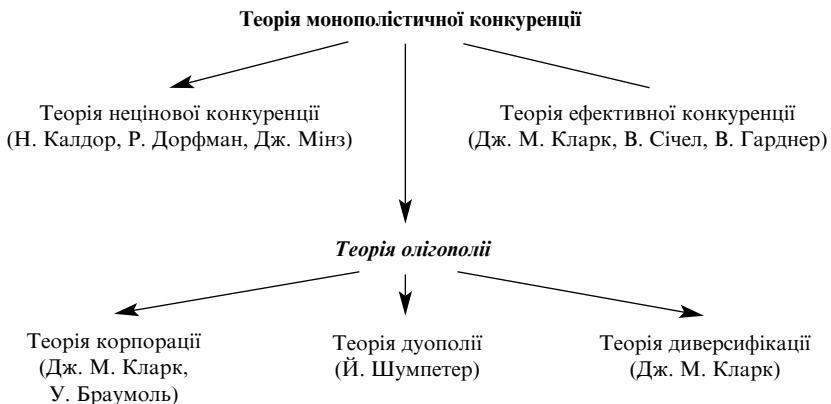


Рис. Д 10. Система теорій сучасної фірми

цикли” (1938 р.), “Десять великих економістів” (1951 р.), “Капіталізм, соціалізм і демократія” (1957 р.), дві останні видані після смерті автора. Теоретики ефективної конкуренції вважали, що монополія як результат науково-технічного прогресу тотожна великому виробництву і має значний вплив на економіку, організовуючи стійкі зв’язки між різнорідними галузями (диверсифікуючи їх) та сприяючи збуту широкого кола товарів. Державі достатньо вибрати правила регулювання монополій (олігополій), за яких інтереси великих корпорацій будуть підпорядковані інтересам покупців, і тоді затвердиться ефективна конкуренція. На думку Й. Шумпетера та його прихильників, в умовах ефективної конкуренції монополії можуть здійснювати активну інноваційну діяльність, стабілізуючи виробництво і забезпечуючи стійке зростання національної економіки. Ця ідея вченого є основою теорії саморозвитку капіталізму і теорії інноваційного прибутку, поширених у 70-х роках. Теоретики ефективної конкуренції вважали, що монополія не тільки є найкращою формою організації господарства нині, а й залишиться такою у перспективі. Держава повинна не обмежувати, а регулювати владу монополій, водночас сприяючи підвищенню конкурентоспроможності дрібних і середніх фірм. Регулювання можливе за допомогою антитрестівського законодавства, що визначає пропорції між монополією і вільною конкуренцією. Якщо це відбудеться, то ефективна конкуренція з ідеї перетвориться на практику, тобто на “працездатну” конкуренцію.

Проблеми монопольного ціноутворення розглядала також **Дж. Робінсон** (1903–1983), яка закінчила Кембриджський університет, а з 1965 по 1971 рік обіймала посаду професора в тому ж університеті. Основні праці — “Нариси марксистської політекономії” (1942 р.), “Нагромадження капіталу” (1956 р.), “Друга криза економічної теорії” (1971 р.), “Трудова теорія вартості” (1973 р.). Дж. Робінсон здобула світову популярність завдяки праці “Економічна теорія недосконалої конкуренції” (1933 р.). Вона намагалася визначити механізм ціноутворення в умовах появи монополій. Конкуренція в цьому разі ставала недосконалою, тому що порушувалася рівновага конкурентної господарської системи. На відміну від теорії монополістичної конкуренції Е. Чемберліна, автор аналізувала відносини монополій з немонополізованим сектором. Вважається, що з появою монополій посилюється ринкова влада великих фірм над дрібними. Монополії укладають домовленості із встановлення цін, обмежують доступ інших фірм у галузь. Через дискримінацію фірми немонополізованого

сектору не можуть досягти оптимальних розмірів, водночас розміри монополій перевищують оптимальні. У результаті, на думку Дж. Робінсон, за недосконалої конкуренції продукції випускається менше, ніж за досконалої. Відбувається зростання цін, що монополії використовують як інструмент впливу на попит і регулювання збуту. Вона ввела поняття “дискримінація в цінах”, що означає поділ монополією споживчого ринку на сегменти на основі цінової еластичності попиту.

Дж. Робінсон розглянула основні моделі недосконалої конкуренції, до яких належать чиста монополія, олігополія і монопсонія. Згідно з її поглядами, чиста монополія — це ситуація, за якої одна фірма є єдиним виробником продукту, в якого відсутні близькі замітники. Фірма-монополіст одержує повний контроль над ціною. Виникнення чистої монополії за Дж. Робінсон — це результат концентровано-го виробництва, що дає значну економію на питомих постійних витратах. Олігополія — стан на ринку за невеликої кількості фірм-виробників. Компаній у галузі настільки мало, що у разі формування цінової політики одна з них повинна враховувати реакцію з боку конкурентів. Монопсонія — це тип ринкової структури, за якого існує монополія єдиного покупця певного товару. Дж. Робінсон стверджувала, що монопсоністом може бути велика фірма, що диктує найманім працівникам умови праці й оплати. У результаті заробітна плата може бути нижчою, ніж граничний продукт працівників. Виникає тенденція до експлуатації факторів виробництва, насамперед праці, що може призвести до економічної кризи.

Економічна криза, викликана недоспоживанням працівників унаслідок низької заробітної плати, стає основною перешкодою економічного зростання національного господарства. Використовуючи основні положення теорії недосконалої конкуренції, автор навела систему рівнянь, які доводять, що монополії провокують зниження зарплати, щоб домогтися зростання нагромадження капіталу. Дж. Робінсон вважала, що це можливо за незмінного технічного рівня виробництва, коли нагромадження відбувається винятково за рахунок зниження зарплати. За цих умов діяльність монополій загострює соціально-економічні проблеми, отже, необхідна активізація державного втручання в економіку. Держава повинна законодавчо визначити мінімальний рівень зарплати і підтримувати профспілки, що протидіяли б монополіям на ринку праці. Нагромадження капіталу, що здійснюється в умовах прогресу техніки, приводить до зрос-

тання продуктивності праці, отже, і до зростання зарплати. У цій ситуації держава повинна забезпечувати постійне зростання питомої ваги зарплати в національному доході за допомогою заходів податкової (збільшення податків на прибуток корпорацій) і бюджетної політики (поліпшення умов соціального забезпечення населення). В результаті, на думку Дж. Робінсон, можна розв'язати багато соціально-економічних проблем, насамперед забезпечити підтримку платоспроможного попиту і досягти стійкого економічного зростання.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте сучасний неокласичний напрям та його течії.
2. Розкажіть про засновників німецького неолібералізму, докладніше — про В. Ойкена.
3. Сформулюйте основні положення американського монетаризму — сучасної неоконсервативної макроекономічної теорії.
4. Розгляньте теорії економіки пропозиції і раціональних очікувань як розвиток ідей чиказької школи сучасної неокласики.
5. Порівняйте ідеї кейнсіанства і монетаризму як основних концепцій макроекономічного аналізу.
6. Теорія монополістичної конкуренції та олігополії. Е. Чемберлін і Дж. М. Кларк.
7. Розкрийте значення теорії недосконалої конкуренції Дж. Робінсон у вирішенні проблем економічного зростання.
8. Сформулюйте основні ідеї сучасної теорії ефективної конкуренції.
9. Поясніть взаємозв'язок теорій недосконалої конкуренції неокласиків.

Сучасні економічні теорії зростання

1. Неокейнсіанські теорії економічного зростання. Моделі економічної динаміки Е. Хансена, Р. Харрода і Є. Домара.
2. Неокласичні концепції оптимального зростання. Динамічні моделі економіки Дж. Міда і Дж. Неймана.

У вчення Дж. Кейнса було багато прихильників, особливо в післявоєнні роки, коли на перший план вийшли проблеми економічного зростання і макроекономічної оптимальності. Майже всіх послідовників теорії Кейнса умовно можна поділити: на ортодоксальних кейнсіанців, які трактували теорію ефективного попиту як стратегічну теорію рівноваги в умовах неповної зайнятості; помірних кейнсіанців (соціально-класовий характер їх теорій яскраво не виражено), що розглядали концепцію Кейнса як теорію нерівноваги; представників неокласичного синтезу, які вважали кейнсіанську теорію окремим випадком неокласичної теорії загальної рівноваги.

Найвідоміші прихильники ортодоксального кейнсіанства — Е. Хансен, Р. Харрод та Є. Домар. **Е. Хансен** (1887–1976) — американський економіст, закінчив університет у Вісконсині, викладав в університетах Міннесоти, Гарварда і Бомбея, член Американської економічної асоціації. Його основні праці — “Американська економіка” (1957 р.), “Ділові цикли і національний дохід” (1959 р.), “Посібник по Кейнсу” (1963 р.). Основою динамічної теорії циклу Хансена є теорія кон’юнктури, відповідно до якої промисловий цикл — це кон’юнктурне коливання виробництва, або відхилення кривої динаміки виробництва від лінії рівноваги. Причина коливань кривої динаміки, тобто причина економічних криз полягає в дії закону спадної продуктивності капіталу і частки споживання, що знижується. Отже, Е. Хансен визнавав теорію недоспоживання С. Сисмонді і розвинув її, використовуючи принцип акселерації Хікса — Самуельсона.

Акселераційний ефект полягав у тому, що зростання доходів в окремих випадках може збільшити інвестиції. Вважалось, що окремі види обладнання мають порівняно тривалий термін виробництва, і очікування завершення цього терміну психологічно впливає на розширення виробництва необхідного обладнання в обсягах, що перевищують реальний попит, а це приводить до зростання попиту на інвестиції. Щоб акселераційний ефект був максимальним, держава по-

винна здійснювати антикризову програму на кожній фазі циклу з метою активізації “вбудованих стабілізаторів”, використовуючи податкову систему, тобто підвищувати ставки податків під час піднесення і знижувати під час спадів; впливати на інвестиційний і споживчий попит незалежно від фази циклу. Для цього варто поліпшити життєвий рівень населення, надавати субсидії фірмам і допомогти у фінансуванні НДОКР; закликати багату верхівку населення утриматися від марнотратства. Таку політику держави Е. Хансен назвав “соціалізованою”, оскільки її метою є досягнення поєднання економічних інтересів усіх членів соціуму. Основою соціалізованої політики, на думку вченого, є “подвійна” або змішана економіка, що поєднає державну і приватну власність.

Р. Харрод (1890–1978) — англійський економіст, закінчив Оксфордський університет, викладав в Оксфорді, член багатьох урядових комісій з питань зайнятості й економічного розвитку. Його основні праці — “До теорії економічної динаміки” (1956 р.), “Політика проти інфляції” (1958 р.), “До нової економічної політики” (1967 р.). Основна проблема, яку вчений вирішував у теорії економічної динаміки (теорії “господарства, що розширюється”), — визначення необхідного обсягу капіталу, достатнього для зростання найважливіших елементів виробництва за постійної процентної ставки. На його думку, проблема нагромадження зводиться до вибору такого коефіцієнта капіталу, який необхідний для зростання продуктивності праці. Коефіцієнт капіталу визначається як різниця між величиною використовованого капіталу і сумою доходу за певний період. Такий коефіцієнт розрахований Р. Харродом для капіталомісткого, капіталозберігаючого і капіталонейтрального типів технічного прогресу. Автор вважав, що економіка тяжіє до нейтрального типу зростання, оскільки тенденція до заощадження праці врівноважується тенденцією до нагромадження капіталу.

Р. Харрод сформулював кілька моделей економічної динаміки, що забезпечать капіталонейтральний тип економічного розвитку. Це насамперед модель фактичного зростання виробництва

$$GC = S,$$

де G — приріст загального обсягу продукції, вираженої як частка від усього випуску; C — залишок капіталу до кінця періоду, поділений на приріст продукції за цей період, інакше кажучи, капіталомісткість продукції; S — частка доходу, що йде на заощадження.

Згідно з цією моделлю, капіталу, що нагромаджується, у прирості продукції повинна відповідати певна сума заощаджень з доходу, інакше кажучи, реальні капіталовкладення повинні бути забезпечені грошима і товарами. Р. Харрод розробив також моделі гарантованого і потенційного зростання. Модель гарантованого зростання описується рівнянням

$$G_w C_r = s,$$

де G_w — гарантований темп зростання виробництва, що задовольняє фірми; C_r — потреба в новому капіталі, поділена на приріст випуску продукції, для забезпечення якого потрібен новий капітал.

Модель потенційного темпу зростання Р. Харрод представив у вигляді рівняння

$$G_n C_r = s,$$

де G_n — темп зростання, що передбачає повне використання трудових ресурсів і технічного прогресу, тобто збігається з потенційними можливостями виробництва і не припускає безробіття; C_r — гарантований темп зростання, що визначається в такому разі як лінія підприємницької рівноваги “сил”, що припускає наявність безробіття.

Від співвідношення G_n і G_w залежить перевага економічного пожвавлення або депресії. Найоптимальнішою є модель гармонізованого темпу зростання, що відповідає умові

$$G = G_w = G_n.$$

Крім цього Р. Харрод помітив, що по мірі зниження ставки відсотків нагромадження корпорацій зростають, а особисті заощадження знижуються. Отже, необхідний державний контроль над заощадженнями як джерелами капіталу. Для цього позичковий відсоток варто представити в двох формах: як плату за “чекання” грошових надходжень населенням r_1 і як плату за “розставання” з ліквідністю фірмами r_2 . Причому, щоб фірмам було вигідно приймати нові інвестиційні проекти, r_1 повинно перевищувати або дорівнювати r_2 .

Очевидно, що забезпечення динамічної рівноваги в моделі Р. Харрода пов'язане з підтриманням постійних темпів зростання національного доходу на основі регулювання заощаджень, рівня безробіття, тобто споживання й інфляції. Учений вважав, що варто дотримуватися нейтрального типу технічного прогресу як найдоцільнішої форми розвитку економіки, “підбадьорюючи” її в період кризи й “охолоджуючи” у період перегріву. Як прихильник активного державного втручання в економіку, Р. Харрод вважав, що необхідне здійснення державної структурної політики, яка б регулювала

темпи і напрями капіталовкладень, політики регулювання (заморожування) зарплати і грошової політики, що підтримувала б певний рівень інфляції (але за умови високого рівня оподаткування).

Є. Домар (Домашевський) (нар. 1914) — викладач університетів Гарварда і Чикаго, Массачусетського технологічного інституту. Його основна праця — “Нариси теорії економічного зростання”, (1957 р.). Учений виступив з теорією гармонізованого зростання, в якій під джерелом зростання економіки розумів нагромадження капіталу. Рівень і структура нагромадження пов’язані, згідно з теорією Є. Домара, з зацікавленістю фірм в інвестуванні, населення — у споживанні. Роль інвестицій двоїста: вони збільшують попит на товар і сприяють новій пропозиції товарів. Завдання теорії економічного зростання за Домаром — визначити обсяг інвестицій, необхідних для такого зростання доходу, отже, і платоспроможного попиту, що покрив би зростання пропозиції товарів, викликане зростанням виробничих потужностей. Держава повинна заохочувати збільшення капіталовкладень і доходу. Основним рівнянням економічного зростання є таке:

$$I = I_0 e^{\alpha\beta t},$$

де I — приріст пропозиції товарів; $I_0 e^{\alpha\beta t}$ — приріст обсягу інвестицій, що викликає приріст попиту для покриття приросту передбачуваних товарів; $\alpha\beta$ — темп урівноваженого зростання; t — урівноважене зростання за певний час; e — основа натуральних логарифмів.

Суть моделі економічного зростання, запропонованої Є. Домаром, полягає в тому, що темп зростання інвестицій повинен бути таким, щоб приріст пропозиції товарів врівноважувався приростом попиту, забезпеченим капіталовкладеннями. Учений, на відміну від Дж. Кейнса і Р. Харрода, прагнув врахувати місткість ринку, що змінюється.

Загалом теорії Харрода і Домара поєднує висновок про доцільність підтримання постійного темпу економічного зростання як вирішальної умови досягнення динамічної рівноваги, коли в основному подолано циклічні порушення. Відповідно до їх моделей, стійкий темп зростання в довгостроковому періоді забезпечується за такого співвідношення факторів виробництва, що вплине на зростання сукупного попиту та пропозиції. Обидва вчені вважали, що реалізація моделей гармонізованого зростання можлива лише в результаті активного державного втручання в економіку, тобто вони визнавали основний постулат кейнсіанської концепції про залежність динаміки економічних процесів від пропорцій між заощадженнями й інвестиціями.

Серед неокласичних концепцій макрорегулювання економіки виокремлюють теорію економічного зростання Дж. Міда. **Дж. Мід** (нар. 1907) — англійський економіст, здобув освіту в Оксфордському і Кембриджському університетах, професор Лондонської школи економіки, член Королівського економічного товариства. Його основні праці — “Планування і ціновий механізм” (1948 р.), “Геометрія міжнародної торгівлі” (1952 р.), “Відсоток і безробіття” (1958 р.), “Неокласична теорія економічного зростання” (1951 р.). У теорії економічного зростання вчений розглянув особливості моделі розвитку економіки, в якій зростання суспільного виробництва пов’язувалось зі зміною різних економічних факторів. Основне поняття, що враховує вплив різних факторів економічного зростання на динаміку національного продукту (доходу), — це поняття виробничої функції. Її найпростіший вигляд такий:

$$Y_t = F(K_t, L_t, T_t, N_t),$$

де Y_t — обсяг національного виробництва; K_t — розміри капіталу; L_t — трудові ресурси; T_t — узагальнений природний ресурс, визначений на основі статистичної обробки динамічних рядів у базисному (t -му) періоді; N_t — фактор, що повинен уловити вплив на обсяг виробництва технічного прогресу, представленого тут як функція часу.

Якщо задано закони зміни ресурсів і кінцевого споживання C_t , то мова йтиме про траєкторію обсягів виробництва продукції відповідно до рівняння

$$Y_{t+1} = Y_t + F(K_t, L_t, T_t, N_t) - C_t,$$

де $F(K_t, L_t, T_t, N_t) \neq \text{const}$.

У цих умовах зміна темпів зростання заощаджень, отже, норми нагромадження відразу впливатиме не на темпи національного виробництва, викликаючи їх прискорення або уповільнення, а на зміну співвідношення темпів зростання основних виробничих ресурсів (капіталу і праці). Відповідно до цієї моделі господарська рівновага є досить стійкою, тому державне втручання в економіку повинно бути мінімальним і обмежуватися сферою кредитно-грошового регулювання. Гнучка кредитно-грошова політика змінить співвідношення між прибутком і зарплатою і вплине на темп зростання зайнятості. У результаті всі основні макроекономічні змінні зростають у стійкому темпі, що дорівнює темпу зростання робочої сили.

Розвитку моделей економічного зростання сприяло використання принципу оптимальності. З’явилися теорії оптимального зростання **Ф. Рамсея**, **Я. Тімбергена** (“Оптимальний рівень пропозиції”, 1956 р.),

Р. Солоу (“Лінійне програмування й економічний аналіз”, 1958 р.), **Е. Фелпса**. В їх теоріях розглядається послідовність виробництва обсягів випуску продукції за роками з урахуванням таких економічних факторів, як нагромадження капіталу K_t , споживання C_t і технічний прогрес T_t . Така послідовність може бути названа припустимою траєкторією розвитку, якщо задовольняє певні вимоги (наприклад, у ній запланований темп зростання економіки, що відповідає динаміці одного або кількох виробничих ресурсів). Вважається, що оптимальною траєкторією $(\bar{K}_t, \bar{C}_t, \bar{T}_t)$ є така, на якій досягає максимуму деяка функція оптимальності. Це передусім функція максимізації корисності від споживання. Серед оптимальних траєкторій виокремлюють особливі траєкторії — магістралі, на яких досягається максимальний середній темп зростання, що економічна система може витримати як завгодно довго. Теорія моделей оптимального зростання розроблена досить глибоко. На основі використання складного математичного апарату досліджено багато характеристик оптимальних траєкторій, зокрема, їх зв’язок з вирішенням проблем максимізації сукупного споживання.

Модель, призначена для знаходження максимально можливого темпу зростання економічної системи і рівня споживання, була розроблена в теорії розвитку багатогалузевої економіки **Дж. Неймана** (1903–1957) — американського математика, кібернетика, який здобув освіту в університетах Берліна, Цюріха, Будапешта, викладав у Принстонському, Гамбурзькому і Берлінському університетах. Його основна економічна праця — “Теорія ігор і економічна поведінка” (1937 р.). Найпростіша модель багатогалузевої економіки, що розширюється, була запропонована Дж. Нейманом для знаходження максимально можливого темпу зростання економічної системи і цін. Модель, у якій враховувалися тільки обмеження, пов’язані з технологією, описується за допомогою такого рівняння:

$$\alpha = \max_{x \geq 0} \min_{t \neq 0} \frac{\sum_{j=1}^n x_j b_{ij}}{\sum_{j=1}^n x_j a_{ij}},$$

де α — максимальний технологічний темп зростання багатогалузевої економіки за максимального використання вектора інтенсивностей і мінімізації витрат; $(x_1 \dots x_n)$ — вектор інтенсивності виробничих

способів, названий найманівським (найманівські інтенсивності); b_{ij} — випуск продукції, виробленої виробничим способом; a_{ij} — величина витрат фактора виробництва у виробничому способі.

Матриця витрат A дорівнює $\sum_{ij}^n a_{ij}$; матриця продукції (випуску) B дорівнює $\sum_{ij} b_{ij}$.

Найманівські ціни продуктів і факторів ($p_1 \dots p_n$) визначаються співвідношеннями

$$\sum_{ij}^n x_{ij} b_{ij} p_{ij} - \alpha \sum_{ij}^n x_{ij} a_{ij} p_{ij} = 0 \geq \sum_{ij} b_{ij} p_{ij} - \alpha \sum_{ij}^n a_{ij} p_{ij}.$$

Це означає, що одне технологічне зростання без урахування вектора інтенсивностей може не дати значного приросту продукції. Відмітною ознакою найманівських інтенсивностей є те, що вони дають можливість описати оптимальну траєкторію зростання економічної системи і відповідну їй оптимальну траєкторію цін.

Огляд основних неокласичних макроекономічних теорій зростання дає змогу зробити певні висновки. У більшості моделей розвитку економіки розглядаються проблеми стійкого збалансованого зростання основних макроекономічних змінних; вивчаються умови максимізації здебільшого сукупного, а не індивідуального споживання, тому вимоги Парето-оптимальності найчастіше не враховуються. Проте неокласичні моделі оптимального зростання набули значного поширення. У багатьох країнах вони використовуються для цілей перспективного планування і довгострокового прогнозування економічного зростання.

Контрольні питання

1. У чому полягає динамічна теорія циклу Е. Хансена про основні завдання державної економічної політики?
2. Назвіть моделі економічної динаміки Р. Харрода та їх особливості.
3. Як вирішуються проблеми нагромадження капіталу в теорії економічного зростання Є. Домара?
4. Проаналізуйте модель економічного зростання Дж. Міда та її значення в розвитку неокласичних теорій оптимальності.
5. Сформулюйте основні положення теорії Дж. Наймана щодо багатогалузевої економіки, що розширюється.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Андреев Б. Ф.* Системный курс экономической теории: микроэкономика, макроэкономика. — Л.: Лениздат, 1998. — 574 с.
2. *Аникин А. В.* Юность науки. — М.: Политиздат, 1985. — 367 с.
3. *Бартенев С. А.* Экономические теории и школы (история и современность). — М.: БЕК, 1996. — 352 с.
4. *Бсляев О. О., Бебело А. С.* Політична економія: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2001. — 328 с.
5. *Бодди Д., Пэйтон Р.* Основы менеджмента. — СПб., 1999.
6. *Борисов Е. Ф.* Экономическая теория. — М.: Юристъ, 1999. — 568 с.
7. *Борисов Е. Ф.* Экономическая теория: вопросы — ответы. — М.: Инфра-М, 2000. — 196 с.
8. *Бутук А. И.* Экономическая теория. — К.: Вікар, 2000. — 301 с.
9. *Всемирная история экономической мысли: В 6 т.* — М.: Мысль, 1987.
10. *Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкін Ю. І.* Основы економічних знань: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 1999. — 403 с.
11. *Горкіна Л. П.* Нариси з історії політичної економії в Україні (остання третина ХІХ — перша третина ХХ ст.). — К.: Наук. думка, 1994. — 244 с.
12. *Дзюбик С. Д., Ривак О. П.* Основы економічної теорії. — К.: Основи, 1994. — 297 с.
13. *Економічна теорія: Політекономія: Підруч. / За ред. В. Д. Базилевича.* — К.: Знання-Прес, 2001. — 581 с.
14. *Економічний словник.* — К., 1973.
15. *Иохин В. Я.* Экономическая теория: Учебник. — М.: Юристъ, 2000. — 861 с.
16. *Історія економічних учень: Підруч. / За ред. Л. Я. Корнейчук, Н. О. Татаренко.* — К.: Вид-во КНЕУ, 1999. — 564 с.
17. *Калиничева Г. И.* Экономическая история: краткий конспект лекций. — К.: МАУП, 1998. — 92 с.
18. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. — М., 1993.
19. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1978. — 494 с.
20. *Котлер Ф.* Основы маркетинга: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1990. — 311 с.

21. *Ленин В. И.* Империализм как высшая стадия капитализма // Полн. собр. соч. — Т. 27.
22. *Лукашевич Л. М.* Україна: історико-економічний огляд. — К.: МАУП, 1997. — 208 с.
23. *Майбурд Е. М.* Введение в историю экономической мысли. — М.: Дело, 2000. — 560 с.
24. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. — М.: Республика, 1996. — 785 с.
25. *Маркс К.* Капитал: В 4 т. — М.: Политиздат, 1963.
26. *Менгер К.* Основания политической экономии. Австрийская школа политической экономии. — М., 1992.
27. *Мизес фон Л.* Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. — М., 1993.
28. *Милль Дж.* Основы политической экономии: В 2 т. — М.: Прогресс, 1980. — Т. 2. — 480 с.
29. *Мостовая Е. Б.* Основы экономической теории: Курс лекций. — М.: Инфра-М; НГАЭиУ, 1997. — 496 с.
30. *Нестеренко О. П.* Історія економічних вчень: Курс лекцій: 3-те вид., стереотип. — К.: МАУП, 2002. — 128 с.
31. *Общая экономическая теория / Под ред. А. И. Чубрынина.* — СПб.: Питер, 2000. — 288 с.
32. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики: Пер. с нем. — М.: Прогресс, 1995. — 352 с.
33. *Основи економічної теорії / За заг. ред. А. А. Чухна.* — К.: Віпол, 1994. — 704 с. — Ч. I, II.
34. *Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підруч. / За ред. Г. Н. Климка, В. П. Нестеренка.* — К.: Вища шк.; Знання, 1997. — 743 с.
35. *Петти У.* Экономические и статистические работы. — М., 1940. — 324 с.
36. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогообложения. — М., 1955. — 702 с.
37. *Самуэльсон П.* Экономика: В 2 т.: Пер. с англ. — М.: Алгон, 1994. — Т. 1. — 333 с.
38. *Сен-Симон А.* Избранные сочинения: В 2 т. — М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1948. — Т. 2. — 486 с.
39. *Сисмонди С.* Новые начала политической экономии: В 2 т. — М., 1936. — 401 с.

40. *Скомарохова О. І.* Соціальна політика та соціальний захист економічно активного населення України: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. — К., 1998.
41. *Соціально-економічне становище України за 2000 рік // Статистика України.* — 2001. — № 1.
42. *Социальное рыночное хозяйство: Пер. с нем.* — СПб.: Экономическая школа, 1999. — 368 с.
43. *Сури́н А. И.* История экономики и экономических учений. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 200 с.
44. *Управління зовнішньоекономічною діяльністю / За ред. А. І. Кредісова.* — К.: Віра-Р, 1997. — 448 с.
45. *Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. — М., 1992.
46. *Хейне П.* Экономический образ мышления. — М., 1991.
47. *Хрестоматия по экономической теории / Сост. Е. Ф. Борисов.* — М.: Юристъ, 1997. — 536 с.
48. *Шамхалов Ф. И.* Государство и экономика: основы взаимодействия: Учебник. — М., 2000. — 382 с.
49. *Экономическая теория в вопросах и ответах: Учебн. пособие для студентов вузов и преподавателей / Под ред. В. М. Белоусова.* — Ростов н/Д.: Феникс, 1998. — 512 с.
50. *Экономическая энциклопедия: политическая экономия.* — М.: Советская энциклопедия, 1972. — Т. 1–4.
51. *Энгельс Ф.* Анти-Дюринг: Соч. — Т. 20.
52. *Ядгаров Я. С.* История экономических учений: Учебник. — М.: Инфра-М, 2000. — 320 с.

<i>Переднє слово</i>	3
<i>Розділ 1. Загальні засади економічного розвитку</i>	
1.1. Предмет політичної економії	5
1.2. Економічні потреби і виробничі можливості суспільства. Економічні інтереси.....	14
1.3. Економічна система суспільства.....	36
1.4. Відносини власності.....	51
1.5. Форми організації суспільного виробництва	63
1.6. Сутність і еволюція грошей	74
1.7. Витрати виробництва і прибуток	90
<i>Розділ 2. Загальні основи ринку</i>	
2.1. Ринок: сутність, функції та умови формування	103
2.2. Механізм функціонування ринку	121
2.3. Інфраструктура ринку і капітал сфери обігу.....	151
<i>Розділ 3. Суб'єкти ринкової економіки</i>	
3.1. Домогосподарства.....	177
3.2. Підприємство і підприємництво	190
3.3. Капітал і наймана праця.....	215
3.4. Підприємництво в аграрній сфері.....	231
3.5. Держава та її економічні функції	247
<i>Розділ 4. Економічне зростання і соціально-економічний прогрес</i>	
4.1. Форми суспільного продукту у процесі відтворення	266
4.2. Розподіл національного доходу. Споживання і заощадження.....	292
4.3. Економічне зростання та його чинники. Економічні цикли	309
4.4. Зайнятість і відтворення робочої сили.....	328
4.5. Господарський механізм у системі регулювання суспільного виробництва	344

<i>Розділ 5.</i>	Формування і розвиток сучасних соціально-економічних систем	
5.1.	Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи	366
5.2.	Економічна система сучасного капіталізму.....	385
<i>Розділ 6.</i>	Світове господарство і міжнародні економічні відносини	
6.1.	Світове господарство	403
6.2.	Форми міжнародних економічних відносин.....	418
6.3.	Економічні аспекти глобальних проблем	430
<i>Додаток.</i>	Нарис з історії економічних вчень країн ринкової економіки	
	Меркантилізм	440
	Класична школа буржуазної політекономії	444
	Основні напрями посткласичної економічної теорії в першій половині XIX ст.	456
	Маржиналістська теорія та її основні школи	468
	Американський інституціоналізм 20–30-х років XX ст.	481
	Розвиток неокласичного мікроекономічного аналізу	484
	Кейнсіанство та його вплив на світову економічну думку	488
	Неокласичні концепції регулювання національної економіки	494
	Сучасні економічні теорії зростання.....	508
	Список використаної та рекомендованої літератури	515

The main regulations of theoretical economy, structure and logic of political economy course are elucidated in the proposed manual; coherence of economic principles, rating and conceptions with real life, economic policy, practice of economic management are described. The answers on the imperative questions of economic development in Ukraine using the world and domestic experience are given. The peculiarities of historical process in standing of various theories and directions of economic idea are also reviewed in the manual, the views of scientists-economists are analysed.

It is meant for students of economic specialities in higher educational institutions and for all, who is interested in questions of political economy.

Навчальне видання
Оганян Георгій Артемович
Паламарчук Вілор Олександрович
Румянцев Анатолій Павлович та ін.

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Навчальний посібник

Educational edition

Oganyan, Georgiy A.
Palamarchuk, Vilior O.
Rumiantsev, Anatoliy P. et al.

POLITICAL ECONOMY

Educational manual

Редактор *Л. С. Тоболіч*
Коректори *Т. К. Валицька, А. Г. Городнічкова*
Комп'ютерне верстання *І. І. Савіцький*
Оформлення обкладинки *О. В. Галата*

Підп. до друку 25.12.02. Формат 60×84/16. Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 18,7. Обл.-вид. арк. 31,32. Тираж 6000 пр. Зам. № 3-86

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
ДК № 8 від 23.02.2000

ВАТ "Білоцерківська книжкова фабрика"
09117 Біла Церква, 17, вул. Леся Курбаса, 4