

**П.М. Макаренко, Л.О. Дорогань-Писаренко,
Є.О. Кончаковський**

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

2013 р.

УДК 330.101:631.1
ББК 65.063
Е-42

**Е 42 Макаренко П.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Кончаковський Є.О.
Політична економія : Навчальний посібник / П.М. Макаренко, Л.О.
Дорогань-Писаренко, Є.О. Кончаковський – Полтава РВВ ПДАА, 2013.
– 295 с.**

ISBN 978-966-2088-47-2

У навчальному посібнику викладено ключові поняття та основні засади політичної економії, методи її пізнання. Висвітлено етапи еволюції теорії економіки та передумови формування структури сучасного світового ринку. Окреслені особливості впливу держави на господарські процеси та розглянуто основні напрями трансформації економічних систем. Здійснено огляд становлення світового господарства, форми міжнародних відносин та вплив глобальних проблем на розвиток вітчизняної економіки.

Розраховано на студентів, магістрів, аспірантів, науковців, фахівців вищих навчальних закладів.

ББК 65.063

ISBN 978-966-2088-47-2

© Макаренко П.М.,
Дорогань-Писаренко Л.О.,
Кончаковський Є.О.,

2013

ЗМІСТ

Передмова	6
ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ.....	8
Економічні категорії, закони і принципи.....	14
Основні методи пізнання соціально-економічних процесів.....	17
Тема 2. ВИРОБНИЦТВО МАТЕРІАЛЬНИХ БЛАГ І ПОСЛУГ. ПРОДУКТ І ХАРАКТЕР ПРАЦІ	25
Виробництво: зміст, елементи й фактори.....	25
Структура виробництва	32
Продукт виробництва і характер праці	34
Тема 3. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ	40
Сутність економічних потреб та їх зв'язок з виробництвом	40
Економічні інтереси, їхні сутність та суб'єкти	42
Тема 4. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УСТРІЙ СУСПІЛЬСТВА. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА ТА ЗАКОНИ ЇЇ РОЗВИТКУ	46
Соціально-економічний устрій суспільства	46
Економічна система та закони її розвитку.....	50
Власність в економічній системі	53
ТЕМА 5. ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА. ТОВАР І ГРОШІ.....	60
Натуральне господарство	60
Умови виникнення, сутність і основні риси товарного виробництва	62
Товар та його властивості.....	66
Сутність і функції грошей	74
Сучасні гроші. Грошові агрегати.....	79
Закон грошового обігу. Інфляція	83
Тема 6. КАПІТАЛ: ПРОЦЕС ВИРОБНИЦТВА І НАГРОМАДЖЕННЯ. НАЙМАНА ПРАЦЯ І ЗАРОБІТНА ПЛАТА.....	89
Сутність капіталу.....	89
Наймана праця і заробітна плата	94
Тема 7. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК.....	100
Тема 8. РИНОК, ЙОГО СУТЬ І ФУНКЦІЇ. МОДЕЛІ РИНКУ. КОНКУРЕНЦІЯ І ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	105
Суть і функції ринку	105
Тема 9. ДОМОГОСПОДАРСТВО В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	135
Тема 10. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ТОВАРОВИРОБНИК. ВАЛОВИЙ ДОХІД І ПРИБУТОК	142
Підприємство як товаровиробник	142

Акціонерно-корпоративний капітал	149
Тема 11. ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА І ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ. ФОРМИ ПРИБУТКУ, ПРОЦЕНТ І РЕНТА	155
Особливості виробництва і функціонування капіталу у сільському господарстві	155
Форми господарювання в аграрному виробництві	159
Рентні відносини.....	167
Природа і генезис торговельного капіталу	172
Генезис, сутність і джерела позичкового капіталу	174
Кредитна і банківська система	175
Тема 12. СУСПІЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ. СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ І ЙОГО ОСНОВНІ ФОРМИ.....	180
Сутність і багатогранність процесу суспільного відтворення.....	180
Суспільний продукт і його основні форми	189
Тема 13. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК. ЗАЙНЯТІСТЬ, ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВОЮ	194
Сутність і чинники економічного розвитку.....	194
Циклічність економічного розвитку.....	204
Зайнятість, відтворення робочої сили та їх регулювання державою	212
Неповна зайнятість та рівень безробіття.....	215
Тема 14. ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ.....	225
Зміст та складові господарського механізму.....	225
Держава, її економічні функції	231
Тема 15. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІК.....	241
Змішана економіка і соціальне ринкове господарство	241
Зміст і особливості розвитку перехідних економік	254
Тема 16. СУТЬ І СТРУКТУРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	262
Зміст і структура світового господарства	262
Основні форми міжнародних економічних відносин	265
Тема 17. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ.....	284
Сутність та форми прояву «глобалізації» світогосподарських зв'язків	284
Економічні аспекти глобальних проблем сучасності	286
Бібліографічний список	292

Передмова

Зародження економічних знань почалося задовго до нашої ери. У роботах мислителів Стародавнього Єгипту, Китаю, Індії, Греції започатковані перші спроби теоретично осмислити економічні явища та процеси. Ці твори, звичайно, не є науковими дослідженнями в сучасному розумінні, однак містять інформацію про погляди людей того часу на певні економічні процеси. Окремі погляди на різні економічні явища та спроби вивести та обґрунтувати певні економічні закономірності присутні у творах значної кількості вчених країн Стародавнього світу, однак жоден з них не займався дослідженнями лише економіки. Відповідно, результати їх досліджень та висновки мали значні обмеження як у практичному застосуванні так і для шкіл економіки, що виникли в майбутньому.

Політична економія як самостійна наука виникла в XVII-XVIII ст. – в період формування капіталізму, національних і світового ринків. Ще в епоху пізнього Середньовіччя (1514 р.) у Франції був виданий «Трактат про ассу» Гільома Бюде. Економічні процеси та явища розглядалися в книгах Вільяма Петті «Трактат про податки та збори» (1662 р.) та Адама Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.).

В XVI - XVIII ст. в Європі відбувалися буржуазні революції та перехід до капіталістичного устрою суспільства. В цей період особливої актуальності набули питання організації фінансової системи, торгівлі, сільськогосподарського та ремісничого виробництва та промислової діяльності, що стимулювало розвиток економічної науки та сприяло її формуванню.

На сьогодні сформувався блок економічних дисциплін. Теоретичну базу в ньому займає політична економія. Саме в ній вияснюється сутність основних економічних законів, категорій і понять. І не випадково вже після їх освоєння студенти вивчають такі економічні дисципліни як макро- і мікроекономіка, історія економічних учень й інші.

Вивчення політичної економії є необхідною умовою науково обґрунтованого економічного мислення, перетворення одержаних знань у глибокі переконання. На відміну від повсякденного таке мислення дає можливість встановити об'єктивну істину, тобто відобразити навколишнє економічне життя таким, яким воно є в дійсності. І головне, що воно дозволяє відображати економічне життя всебічно, чітко відділяти випадкові, часткові явища та процеси від тих, що мають загальний і суттєвий характер.

В умовах «роздержавлення» соціально-економічних процесів в Україні і перехід економіки на ринкові засади у певній мірі спостерігається абсолютизація такого напрямку економічної теорії як «економікс».

Переважно на його засадах готовились відповідні підручники й посібники. Більшість з них використовували неокласичну методологію. Але вона не дає достатніх знань для розуміння процесів реального економічного життя, включає, здебільшого, абстрактні формули, графіки, в яких за заданими величинами досягається точка рівноваги. Сучасні економічні знання не можуть будуватися на базі одного із економічних напрямів чи школи. Тільки з урахуванням їх усього різноманіття і конкретних історичних умов студенти зможуть зрозуміти реальне економічне життя.

Запропонований навчальний посібник підготовлений згідно галузевому стандарту вищої освіти: освітньо-професійна програма підготовки бакалавра за галуззю знань (0305) – «Економіка і підприємництво» Міністерство освіти і науки України – Київ, 2006 р. Дисципліна “політична економія” на 5 і 10 кредитів. Навчальний посібник відповідає тематиці на 5 кредитів (17 тем). При цьому автори зважили на ту обставину, що поряд з «політичною економією» студенти вивчають такі нормативні дисципліни як «макро-, і мікроекономіка», «історія економічних учень», а тому їх тематика не розглядається.

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Предмет політичної економії

Предмет будь-якої науки – це сфера, явища або процеси, що вона вивчає.

Економічна наука – має свій предмет дослідження. Різні напрями економічної думки визначають його неоднаково. І це не випадково. Із зміною економічного життя, з розвитком форм його організації та управління постійно з'являються нові теоретичні концепції щодо визначення предмета політекономії. З огляду на складність і дискусійність цього питання викладено його в історичному аспекті.

Поняття «економіка» складається з двох грецьких слів: oikos – дім, господарство і nomos – вчення, закон, правило. У дослівному перекладі це означає «мистецтво ведення домашнього господарства», або «управління домашнім господарством».

Один із найпопулярніших древньогрецьких мислителів філософ Ксенофонт (близько 430-355 рр. до н.е. – учень Сократа) у трактаті «ойкономія» (Про домашнє господарство) зазначав, що «Ойкономія є назва науки... за допомогою якої люди можуть збагачувати господарство, а господарство... є все без винятку майно...» [11, с. 85]. Тобто *ойкономія це наука про організацію та збагачення рабовласницького господарства.*

Аристотель (384-322 рр. до н.е.) у книзі «Політика» визначив термін «економіка» двояко: *бережливість і управління господарством.* Тобто, у початковому значенні економіка – *це наука про раціональну організацію та управління домашнім, насамперед рабовласницьким, господарством.*

З розвитком товарно-ринкових відносин виникає потреба в новому тлумаченні поняття «економіка». Саме в цей час і з'являється термін «*політична економія*», який уперше вжив французький учений А. Монкретьєн у «Трактаті політичної економії», що побачив світ у 1615 р.

Назва політична економія походить від грецьких слів politicos, що означає державний, суспільний, і oikonomia – управління домашнім господарством. Майже три століття економічна теорія фігурувала як «політична економія».

Таким чином, *на етапі зародження економічної науки її предмет визначався насамперед у контексті організації й раціонального ведення господарства, управління ним на рівні економічно самостійних виробничих одиниць, а пізніше – всієї країни (національної економіки).*

У таких тлумаченнях предмет політекономії визначається як процес і водночас підкреслюється його мета – збагачення, розширене відновлення виробництва, зокрема за рахунок його раціональної організації й управління.

В процесі становлення політекономії як науки її предмет почали трактувати в контексті об'єктивних законів виробництва і нагромадження багатства на основі пріоритетного розвитку особистого інтересу та невтручання держави в економічне життя (А.Сміт – 1723-1792 рр.).

Політекономія – це наука про закони, які управляють виробництвом, розподілом та споживанням суспільного багатства (Ж.Б.Сей – 1767-1832 рр.).

Пізніше з'явилися концепції, згідно з якими політекономія вивчає поведінку людини та її здатність оцінювати ефективність різних засобів для досягнення цілі (Дж.С.Мілль – 1806-1873 рр.).

Політекономія наука про «бережливе та господарське управління національним надбанням». Політекономія є моральною наукою, яка має справу з людською природою, а не з економічними відносинами (С.Сісмонді – 1773-1842 рр.).

К.Маркс (1818-1887 рр.) навпаки неодноразово підкреслював, що предметом політекономії є виробничі (економічні) відносини і закони, що їм притаманні.

На сьогодні існують десятки визначень предмета політекономії. Наведемо найбільш типові:

- політекономія – це наука про багатство;
- політекономія вивчає господарську діяльність людей;
- політекономія – це вчення про народне господарство або національну економіку;
- політекономія – це наука про нестаток, або про те, як суспільство має використовувати свої обмежені ресурси;
- предметом політекономії є економічні (виробничі) відносини між людьми і соціальними групами, що складаються у виробництві, обміні, розподілі і споживанні благ;
- політекономія вивчає закони функціонування та розвитку економічних систем.

Можна погоджуватися із цими визначеннями або сприймати окремі з них критично, але усі вони є однобічними, неповними і потребують подальшої конкретизації. При цьому конструктивним може бути такий підхід, який використовує ряд загальновизнаних методологічних підходів. Головний з них – це фіксація глибинної сутності, визначення ядра предмета політекономії і на цих засадах його найсуттєвіші аспекти, взаємозв'язок із тісно пов'язаними предметами інших споріднених наук. Для цього з'ясуємо зміст низки вихідних положень щодо предмета політекономії.

1. Політекономія лише одна із багатьох наук, що досліджують виробництво в цілому і його економічний аспект зокрема. Останній – це:

- організація й управління виробництвом на мікрорівні;
- розподіл, обмін і споживання вироблених благ;
- організація й регулювання макроекономічних процесів.

При цьому ставляться і вирішуються такі завдання:

- Що і скільки виробляти?
- Як виробляти?
- Для кого і з ким виробляти?
- Як приймати подібні рішення?

Зрозуміло, що нестача ресурсів змушує суспільство перейматися фундаментальними питаннями вибору, ефективного й раціонального використання обмежених благ.

Усі ці питання є предметом дослідження блоку економічних дисциплін, у тому числі політекономії.

2. Ненауковою і непослідовною є теза більшості зарубіжних економістів про те, що політекономія не досліджує економічні відносини. Так, найпопулярнішим у західній економічній літературі є визначення предмета економіки англійського економіста Л.Роббінса: «Економіка – це наука, яка вивчає поведінку людини з точки зору відносин між її цілями і обмеженими засобами, що допускаються альтернативне використання» [24].

Тобто йдеться про економічну поведінку людей, їх господарську діяльність. Оскільки вона має суспільний характер, то люди вступають у певні економічні зв'язки (відносини).

3. Будь-яке дослідження є науковим лише тоді, коли виявляє дію об'єктивних законів. Відповідно політекономія стала наукою лише, починаючи із XVII ст. у працях класиків політекономії. Саме вони змінили напрям дослідження – від обґрунтування системи регламентованих насамперед державою правил до аналізу об'єктивних законів виробництва і розподілу товарів у ринковій економіці. Зокрема А.Сміт зазначав, що політекономія – це наука про об'єктивні закони виробництва і нагромадження багатства на основі пріоритетного розвитку особистого інтересу та невтручання держави в економічне життя.

4. Викладені вище положення відносяться до всіх економічних дисциплін. Кожна з них має свій предмет аналізу. При цьому з розвитком наукової думки кількість дисциплін, що вивчають економіку, збільшується. Так в Україні ведеться підготовка економістів більше ніж із 50 спеціальностей.

Найближчими до політичної економії є такі дисципліни, як макро- і мікроекономіка, по суті це її підрозділи.

Макроекономіка має справу з найузагальненішими, агрегованими економічними величинами (наприклад, рівнем зайнятості в країні, обсягами національного доходу, експорту та імпорту). Задача макроекономіки – полегшити взаємозв'язки господарських процесів, надати їм «прозорості» шляхом агрегування господарських одиниць і окремих угод, їх «складення» у глобальні величини. Вона об'єднує окремі господарські ланки в групи і враховує для кожної з них визначені економічні параметри.

Мікроекономіка досліджує діяльність окремих господарюючих суб'єктів, підприємств (чи локального ринку), а також аналізує взаємозв'язки і відносини між ними (за Дж. Кейнсом, це «економіка фірми»).

Поділ економіки на макро- і мікроекономіку є умовним. У реальності вони єдині. Макрорівень – це агрегативна характеристика мікроекономіки: валовий внутрішній продукт (ВВП), кількість зайнятих, сукупна грошова маса, авансовані у виробництво інвестиції тощо. І ще одна особливість

макроекономіки (на відміну від мікроекономіки) – вона перебуває в постійних конвергентних відносинах із державою.

Економічна історія, вивчає економіку різних історичних епох, у розрізі окремих країн або їх груп. При цьому враховуються національні, природні й політичні умови формування та стану національних економік.

Предмет *історії економічних учень* – це сформовані в ту чи іншу епоху економічні школи і напрями, об'єктивні джерела їх становлення і розвитку.

Спеціальний (функціональний) підрозділ економічної науки становлять такі дисципліни, як *економічна статистика, економіка праці, фінанси, кредит, грошовий обіг, бухгалтерський облік, менеджмент, маркетинг тощо*.

Численна група економічних наук – це *галузеві економічні дисципліни*, які досліджують особливості економічних процесів та явищ, їх закони і функціональні системи (управління виробництвом, грошово-фінансовий механізм тощо) в різних галузях і сферах суспільного виробництва. Кожна галузь національної економіки включає підвиди. Відповідно діляться й галузеві економічні науки. Наприклад, економіка промисловості включає економіку хімічної, металургійної, нафтодобувної промисловості, а економіка сфери послуг – економіку охорони здоров'я, освіти, туризму тощо.

Логічно заключити, що в системі економічних дисциплін пріоритетне положення займає та з них, яка є підґрунтям розуміння основних засад усіх економічних процесів і явищ, досліджує їх глибинну сутність. Така наука має за мету розробляти притаманній економічній сфері понятійний і категоріальний апарат, відкривати й описувати об'єктивні економічні закони, згідно з якими функціонує та розвивається певний тип економічної системи або моделі економіки, слугувати теоретичним і методологічним фундаментом для більш конкретних і прикладних економічних дисциплін.

Такою наукою і є економічна теорія (політекономія). Її головні функції – теоретично-методологічна, пізнавальна, прогностична, і лише у певній мірі ідеологічна і практична.

На сьогодні у вітчизняних економічних джерелах існують різні назви економічної теорії: «теорія економіки»; «фундаментальна економічна теорія»; «загальна економічна теорія»; «політекономія». З усіх цих понять найбільш логічним є «економічна теорія», а якщо дано лише її основні положення, то «Основи економічної теорії». Саме по собі поняття «економічна теорія» означає, що вона є теоретичною, фундаментальною й загальною. Близько 300-х років економічна теорія мала назву «політекономія». В кінці XIX на початку XX ст. в країнах Заходу з'явилася назва «економікс». Нині економічну теорію там називають по-різному: в англійських країнах – «економікс», у Франції, Іспанії та Греції – «економіка», у Німеччині – «вчення про народне господарство».

В Україні до 1991 р. використовували виключно термін – «політекономія», а тепер у вузах офіційно її називають і «економічною теорією», і «політичною економією». При цьому у сучасній українській та російській економічній літературі стверджується, з одного боку, що економікс є ширшим за економічну

теорію, з другого – що економікс є однією із складових економічної теорії, з третього – що економікс і політична економія є тотожними науками.

Не потребує особливих аргументів теза проте, що політекономія і економікс є різні течії, а відповідно назви економічної теорії. Відповідно їм притаманні спільні ознаки. Разом з тим вони мають значні відмінності. На рис. 1.1. показано їх співвідношення.

Найбільш істотною відмінністю між двома науками є те, що економікс проповідує індивідуалізм, відкидаючи при цьому колективні цінності, які за сучасних умов у більшості країн світу є домінуючими.

Політична економія й економікс відрізняється одна від одної також тим, що остання надмірно переповнена графіками, схемами, математичними формулами, еклектично суперечливими положеннями, багатьма застарілими догмами та стереотипами. Це позбавляє її значною мірою ознак теоретичності, принципів методологічності, критеріїв педагогічності, що є значним кроком назад.



Рис. 1.1. Співвідношення економічних дисциплін
«політекономія» і «економікс»

Крім того, в економікс обґрунтовано незначну (порівняно з політичною економією) кількість економічних законів, причому деякі з них є сумнівними за своєю сутністю (наприклад, діють за незмінності ряду умов, але ці умови насправді змінюються).

Зрештою, економікс П.Самуельсона приблизно на 90 % насичена американською дійсністю. Тому студенти тих вузів, у яких за основу викладання економічної теорії взято економікс, вивчають під кутом зору вузькопрагматичного підходу американську дійсність, відірвану на декілька десятиліть від реалій України [24].

Якщо синтезувати позитивні сторони наведених визначень предмета політекономії, та врахувати критичний аналіз негативних сторін то предметом політекономії є дослідження і осмислення глибинних процесів економічних явищ, виявлення їх причинно-наслідкових зв'язків, закономірностей функціонування та розвитку на засадах передусім абстрактного методу наукових досліджень.

Тобто за найбільш узагальненого підходу предметом політекономії є економічні відносини між людьми у різних сферах суспільного відтворення, закони їх функціонування й розвитку у процесі взаємодії з розвитком продуктивних сил.

Визначення предмета політичної економії як сукупність економічних відносин, законів їх функціонування та розвитку, безперечно, є досить узагальненим. Йдеться про складне «економічне життя» людей, їх господарську діяльність. Вона починається з організації виробництва економічних благ в окремих господарствах, їх розподілу і споживання. І тут виникають і вирішуються численні проблеми і головна з них – ефективне використання людьми рідких або обмежених виробничих ресурсів (земля, праця, капітал тощо), проблема вибору кращих варіантів з метою найбільш повного задоволення потреб людей в економічних благах. Важливим є і організаційно-управлінський аспект господарської діяльності людей, що забезпечується господарським механізмом.

Разом з тим головна мета, ключовий напрям економічних досліджень власне економічної теорії (політекономії) є:

- розвивати «чисту економічну науку»;
- проливати світло на практичні питання.

«Економічна наука – це не сукупність конкретної істини, – писав А.Маршалл, а лише знаряддя для відкриття конкретної істини» [15, с. 31].

Із предметом політичної економії тісно пов'язано питання про її поділ на «позитивну» і «нормативну».

Позитивна політична економія моделює, відображає, описує економічні процеси та явища. Природно, вона відповідає дійсності тією мірою, наскільки її категорії та закони точно відбивають реальне економічне життя. У художній

літературі подібне відображення життя називають реалізмом на відміну від «романтизму» або «фантастики».

Нормативна політична економія здійснює оцінку ефективності різних рішень, розробляє і пропонує нові, бажані для суспільства економічні моделі, тобто ті, які, на думку розробника, краще відповідають певним цілям, і їх слід втілювати в життя. Якщо логічним шляхом отримано ті самі теоретичні висновки, що й за допомогою узагальнення фактичних даних, то нормативна економічна теорія збігається з позитивною. Якщо вони не тотожні, то нормативна політична економія може бути теоретичною базою для розробки певних економічних доктрин, концепцій і на їх засадах свідомо модернізовувати, перебудовувати існуючу модель економіки.

Істинність позитивної політичної економії легко визначити шляхом порівняння її аксіом, висновків з реальною дійсністю. Для цього сучасна філософська думка розробила методи *верифікації* (підтвердження) або *фальсифікації* (спрощення). Нормативну політичну економію не можна підтвердити фактичними матеріалами, тобто піддати емпіричній перевірці. Це свого роду гіпотетичний опис бажаної економічної поведінки людей, розвитку економічних процесів. Певною мірою нормативними є всі гіпотези й в інших науках, наприклад про походження Всесвіту, Землі, людини тощо.

Позитивна й нормативна економіка не ізольовані, а доповнюють одна одну. Адже щоб визначити ефективність різних рішень і запропоновувати нове, необхідно знати дійсний економічний стан і тільки на цих засадах спрогнозувати те, що відбуватиметься після впровадження нових пропозицій або рішень.

Економічні категорії, закони і принципи

Економічні категорії. Кожна наука (крім спільних понять) розробляє та використовує притаманний їй понятійний апарат. Тому вихідною умовою вивчення політекономії є засвоєння її понятійного апарату. Кожне поняття в узагальненому вигляді коротко відбиває сутність даного об'єкта, явища або процесу чи окремих їх елементів. Наприклад, поняття товар включає десятки тисяч найменувань різноманітних виробів. Загальною їх ознакою є те, що це продукти праці, які призначені для продажу (обміну).

Поняття політичної економії називаються *категоріями* (з грецької вказівка).

Економічні категорії – це логічні поняття, абстракції, теоретичні вираження реально існуючих економічних явищ і процесів.

Економічні категорії мають об'єктивний характер, оскільки відбивають реально існуючі, найбільш загальні й істотні ознаки предметів і явищ в процесі функціонування та розвитку економіки. Суб'єктивні вони лише тому, що є результатом логічного мислення людини. Економічні категорії не тільки об'єктивні, а й історичні, тобто характерні для певного етапу розвитку економіки. Наприклад, «ціна», «заробітна плата», «товар» тощо притаманні тільки ринковій економіці. Часто ті або інші категорії в різних економічних системах мають принципово інший зміст. Є й загальні категорії – «праця»,

«корисність», «виробничі ресурси», «економічні потреби», «економічні інтереси» тощо.

Відаючи належне економічним категоріям, зауважимо, що головним завданням політичної економії є відкриття законів, притаманних функціонуванню та розвитку певної економічної системи. Відповідно в ній шляхом наукового аналізу виявляються причинно-наслідкові та кореляційні зв'язки.

Причинно-наслідкові залежності означають, що подію у цілком визначено подією x , яка передувала їй у часі. Образно кажучи, подія x породила подію y , яка є результатом першої події. Одне явище є причиною, а інше – наслідком.

Кореляційні залежності свідчать про те, що динаміка подій має взаємозалежний характер, тобто зміни x і y відбуваються водночас.

Економічні закони виражають необхідні, найбільш істотні, стійкі, масові, повторювані причинно-наслідкові залежності між явищами та процесами економічного життя суспільства.

Отже, економічний закон – це залежності, яким притаманні такі ознаки:

- об'єктивність і усталеність (стійкість);
- причинно-наслідкові зв'язки;
- масовість й істотність;
- повторюваність.

Методологічною основою для дослідження економічних законів є такі положення:

- об'єктивність;
- історичність (невічність);
- дія через людей.

Об'єктивність означає, що економічні закони – це сама економічна дійсність, реально існуюча поза волею і свідомістю людей. Якщо вона змінюється, то змінюються і закони, що її виражають, незалежно від того, як їх пізнали та сформулювали люди.

У зв'язку з цим Ж.Б.Сей зазначав, що фундаментальні економічні закони впливають із сутності речей і керують *економією людських суспільств*. «Щоб передбачити результати заходів, які застосовуються, необхідно рахуватися з принципами економічної науки так само, як доводиться керуватися законами динаміки або гідравліки тому, хто хоче міцно побудувати міст або греблю» [11, с. 271].

Відмічаючи об'єктивність економічних законів, їх спорідненість із законами природи, варто визнати їх специфіку.

1. Природні закони діють стільки, скільки існує Всесвіт узагалі, й Сонячна система зокрема. Так, закон всесвітнього тяжіння діяв і до появи людства, його зміст залишається незмінним. Економічні закони діють тільки через людей, економічна діяльність яких безупинно змінюється та ускладнюється, а відповідно змінюється і модифікується сутність економічних законів. Деякі з них перестають діяти, інші виникають, особливо при зміні типів економічних систем.

2. Економічні закони є менш суворими, ніж закони природничих наук, які є абсолютними. Так, сонячне і місячне затемнення можна визначити з точністю до хвилини. Винятків тут не буває. Тому, на відміну від законів природи, економічні закони є результатом коливань і відхилень як діюча багатьох протилежно спрямованих сил. А тому економічний закон – це закон загальних тенденцій в економіці. Іншими словами, економічні закони діють як закони-тенденції.

3. Економічні відносини і закони, що виражають окремі їх причинно-наслідкові залежності – об'єктивні. Водночас, оскільки вони проявляються через свідому діяльність людей, то у цьому контексті економічні закони є сферою суб'єктивних явищ.

Таким чином, економічні закони одночасно є свідомою діяльністю людей і детермінованістю їх дій об'єктивними умовами. Економічні закони досягають свідомості окремого суб'єкта у вигляді мотивів його діяльності (економічних інтересів).

Історичність економічних законів означає, що кожному типові економічній системі властива своя система законів. Їх називають специфічними економічними законами. Достатньо посплатися на залежності, притаманні, наприклад, характеру присвоєння та розподілу продуктів праці при первіснообщинному і рабовласницькому ладу, або у феодальному і капіталістичному суспільствах. Зрозуміло, що специфічні закони мають тимчасово обмежені рамки дії, виникають і зникають з історичної сцени разом із відносинами власності, характерними тому чи іншому суспільному устрою.

Закони, притаманні організаційно-економічним відносинам, є загальними для різних епох, виявляються за будь-якого соціального ладу (наприклад, закони поділу праці, закон зростання потреб, закон концентрації виробництва, закон переваг великого виробництва над дрібним) і діють протягом усієї історії людства.

Економічні закони й категорії не тільки відбивають зв'язки та окремі сторони виробничих відносин, але і їх зв'язок з відповідними елементами продуктивних сил (взаємодія людини з природою, технікою).

Отже, в контексті дії економічних законів в будь-якій економічній системі чи її окремих типах вони поділяються на: загальні і специфічні, а з точки зору характеру прояву відносно абсолютні і закони – тенденції.

Оригінальну класифікацію економічних законів дає Д.С.Міллер (рис. 1.2).

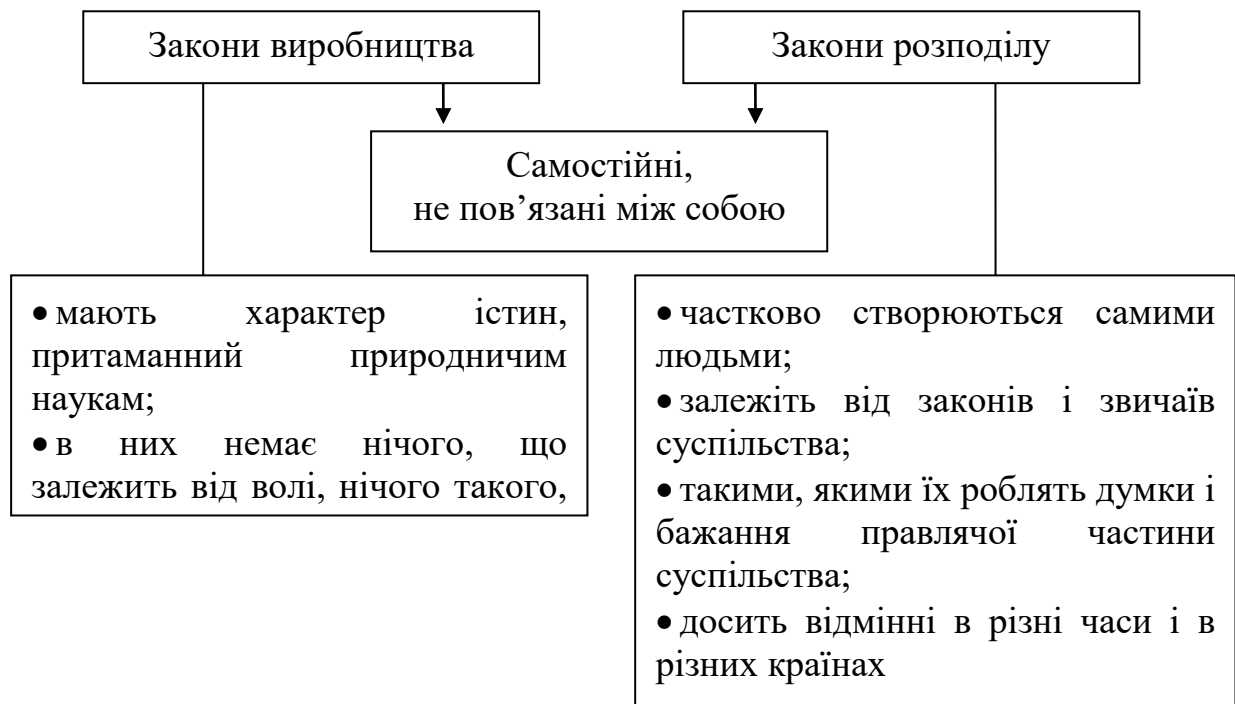


Рис. 1.2. Класифікація економічних законів за сферами їх дії

Економічний закон – це вищий щабель пізнання людиною економічних явищ і процесів, тривалих зв'язків між ними. Категорія відбиває окремі сторони економічної системи. Кожний закон групує певну кількість економічних категорій.

В економічній теорії розрізняють, власне, економічний закон, механізм його дії та використання. Механізм функціонування економічних відносин, у тому числі їх законів, – це спосіб дії певного економічного закону або системи законів.

Зазначимо, що об'єктивні економічні закони найчастіше подані оголеними, позбавленими механізмів їх дії. Тому економічні закони варто характеризувати разом з механізмами їх дії і категоріальною інфраструктурою. Інакше кажучи, між законом, категоріями і механізмом слід прокласти «містки» від знань про закони до матерії господарювання. Тільки в такому разі можна використовувати економічні знання в господарській діяльності.

Основні методи пізнання соціально-економічних процесів

Специфіка економічних досліджень полягає в тому, що політична економія не може обмежуватися лише спостереженням економічних явищ та процесів без розкриття їхньої сутності, оскільки форми її втілення у багатьох випадках спотворюють зміст. Жодне положення або твердження не можна приймати на віру, незалежно від того, хто їх проголошує.

Природничі науки спираються точні факти, жорстко зафіксовані взаємозв'язки між окремими елементами тієї чи іншої системи. Економічна теорія вивчає соціальне середовище, яке складається та змінюється під впливом низки факторів, які визначають поведінку господарських суб'єктів.

При цьому особливістю факторів і взаємозв'язків є нестійкість їх рівня та характеру. тому вести мову про дію законів (у строгому значенні даного терміну) на які спираються економічні системи, слід із численними обмеженнями та певними умовностями.

Економічна теорія займається виявленням більш-менш стійких тенденцій розвитку процесів і явищ та узагальненням фактів, що виражаються у середніх значеннях або імовірнісних припущеннях. При цьому узагальнення, як правило, мають обмежений характер, оскільки існує необхідність часто абстрагуватися від значної кількості супутніх явищ та процесів та вводити припущення «за інших рівних умов», що означає незмінність тих факторів, які не включені до певної моделі. Подібні припущення дозволяють виявити вплив того чи іншого фактора у чистому вигляді. У зв'язку з цим, одержані результати економічних досліджень та рекомендації на їхній основі, матимуть відносний характер.

Перевірка достовірності отриманих економічною теорією висновків та положень здійснюється у господарській практиці, яка виконує функцію головного критерію їх істинності. Однак, неповне урахування усіх обставин, обмеженість масштабу експерименту, може призвести до невірних висновків, котрі можна виявити лише після розповсюдження експерименту на всю економічну систему в цілому. У процесі експерименту може проявитися прагнення дослідника яскравіше окреслити фактори, які його найбільше цікавлять і проігнорувати інші.

В процесі пізнання експеримент і теорія взаємодіють один з одним – експеримент не лише підтверджує чи спростовує певну гіпотезу, але і надає певний матеріал для подальшого розвитку теорії.

На відміну від природничих наук економічна теорія не може проводити експерименти окремо від господарської діяльності та її учасників. Тому, будь-які реформи, незалежно від масштабу, завжди стосуються інтересів окремих індивідуумів та впливають на їх життя.

Метод політичної економії – це спосіб дослідження в логічній формі економічних явищ і процесів.

Їх багатомірність зумовлює необхідність використання багатьох методів пізнання, які можна поділити на такі групи:

- а) загальні (філософські), що озброюють усі сфери пізнання (наприклад метафізичні й діалектичні);
- б) загальнонаукові (історичні, логічні, математичні тощо);
- в) специфічні (для кожної галузі науки).

Об'єктивною підставою застосування єдиного методу дослідження є матеріальна єдність світу й, отже, єдність законів, що його відображає.

Фундаментальним принципом наукового дослідження економічних явищ та процесів є використання законів *діалектичного й історичного матеріалізму, загальних філософських законів і принципів*. Стосовно економічної теорії це означає:

- дослідження економічних відносин у процесі їх виникнення й розвитку (*генетичний підхід*);

- розгляд процесу розвитку економічних відносин як *об'єктивної реальності*;
- виявлення в кожному елементі економічних відносин, їх групі й у межах економічної системи властивих їм внутрішніх протиріч як джерела розвитку.

Діалектичний метод відображає не тільки протиріччя, а й безвідривність і єдність протилежностей, що дає змогу на практиці об'єднувати в ціле, здавалося б, не поєднувані сторони явищ. Тому в господарській діяльності виникають різні форми й методи, за допомогою яких можна знаходити компроміс (згоду між різними сторонами, досягнуту шляхом поступок). Так, створюються арбітражні суди, які розглядають майнові суперечності між підприємствами; погоджувальні комісії з представників адміністрації підприємств і професійних спілок працівників, які розв'язують суперечливі питання щодо умов та оплати праці.

Видатний німецький філософ Г. Гегель – засновник системної теорії діалектики – центральне місце в ній відводить протиріччю, яке розглядає як єдність протилежностей, що взаємовиключають і взаємоприпускають одна одну. Протиріччя Г. Гегель оцінював як «двигун», внутрішній імпульс розвитку, що стосується й економіки.

Досліджуючи економічну систему, використовують не тільки метод діалектики, а й метафізики. Метафізика розглядає всі явища відокремлено, в стані спокою і незмінності. Такий підхід до вивчення економіки допускається в тих випадках, коли доводиться ретельно розглядати будь-який елемент системи окремо від інших або з'ясовувати внутрішню структуру господарських відносин, не беручи до уваги будь-які їх зміни. Подібний прийом застосовується при класифікації економічних явищ (типів власності, видів ринків, функцій грошей, причин безробіття тощо) і при пошуку умов стабілізації національної економіки й економічної рівноваги (грошового обігу, ринкового попиту і пропозиції тощо).

Важливу роль у вивченні економіки відіграють загальнонаукові методи, зокрема, *історичний* метод дає змогу розглядати господарські системи у притаманній їм послідовності історичного розвитку. Такий підхід допомагає конкретно і наочно подати всі особливості кожної системи на різних етапах їх історичного розвитку.

Логічний метод дає змогу правильно застосувати загальновизнані форми думки (поняття, судження, висновки) і засоби мислення (визначення, закони розумової діяльності, що обґрунтовують правила переходу від одних суджень або висновків до інших). Це допомагає уявити сутність викладених положень і висновків.

Метод політичної економії охоплює не тільки загальнонаукові, а й *спеціальні методи*. Одним із найважливіших спеціальних прийомів дослідження в економічній теорії є *метод наукової абстракції*.

Слово «абстракція» (від лат. abstractio) означає віддалення. Абстрактний метод наукового дослідження – це віддалення від несуттєвого в явищі або процесі, який вивчають, щоб виявити в ньому суттєве, основне.

Абстракція як процес виділення суттєвих ознак та ігнорування несуттєвих – це тільки один аспект цього методу пізнання. Іншим є розгляд

економічних процесів і явищ під певним кутом зору при одночасному ігноруванні всіх інших властивостей (наприклад виділення економічних відносин, продуктивних сил тощо).

На стадії абстрактного мислення виробляється «ідеальна дійсність», тобто образна модель реальної економіки, сформульована в наукових абстракціях – економічних категоріях, принципах, моделях, законах. Таким чином, *на стадії абстрактного мислення дослідники одержують уяву реальність*, оскільки реальні явища і процеси настільки різноманітні, що їх практично неможливо описати в межах будь-якої «ідеальної моделі». При цьому, головне полягає у тому, що завданням формулювання абстрактної моделі є відображення лише того суттєвого, що притаманне тій економічній реальності в межах якої відбувається дослідження.

Для ілюстрації застосування методу наукової абстракції розглянемо процес пізнання та формулювання категорії «праця». Припустимо, що ми перші дослідники трудової діяльності і на початку проведення дослідження стикаємось із різноманіттям видів людської діяльності. Конкретні види діяльності мають мало спільного між собою, оскільки під час їх здійснення використовуються принципово різні інструменти (знаряддя праці); людям властиві певний рівень знань та досвід у видах діяльності, які суттєво відрізняються одна від одної; їх діяльність спрямована на різні об'єкти; результатом людської діяльності є продукти які також суттєво відрізняються один від одного.

Вочевидь, для того щоб розкрити сутність трудової діяльності, необхідно відволіктись від різноманіття її видів і зосередитися на тому, що їх усі об'єднує. Перше, на що треба звернути увагу – це те, що люди свідомо, а не інстинктивно займаються трудовою діяльністю. Відповідно, першою спільною рисою для усіх видів людської діяльності є свідомість. Другою спільною рисою трудової діяльності є її спрямованість на виробництво певного виду благ.

Отже, на прикладі пізнання процесу праці, використавши метод наукової абстракції, ми можемо сформулювати визначення економічної категорії «праця» – свідомої людської діяльності спрямованої на виробництво певних благ з метою задоволення власних потреб.

У процесі дослідження економічного життя також використовуються різні методи та прийоми формальної логіки, найважливіші з яких аналіз і синтез, індукція і дедукція та інші.

Аналіз передбачає, що досліджуване явище уявно розчленовується на складові елементи з метою вивчення кожного окремо.

Синтез – уявне поєднання розділених раніше елементів у цілісність з урахуванням взаємозв'язків і взаємозумовленості між ними. Синтез дає змогу комплексно досліджувати зміст явищ і процесів.

Аналіз і синтез становлять органічну єдність. Аналіз починається з розкриття сутності окремих складових, синтез завершує дослідження системи як єдиного цілого.

Для прикладу застосування аналізу та синтезу, використаємо сукупність товарів, які нас оточують. Їжа, напої, одяг та інші види товарів цікавлять нас як об'єкти для визначення того, що лежить в основі їх обміну. Використовуючи аналіз, тобто розклавши кожне конкретне благо на складові, можна з'ясувати наступне:

по-перше, усі блага користуються попитом, тому що вони здатні задовольнити конкретні людські потреби. Тобто, результатом аналізу є одержання економічної категорії «споживча вартість», під якою слід розуміти здатність товару задовольняти певну потребу;

по-друге, існують пропорції обміну одного блага на інше – 1 кг м'яса можна обміняти на 10 л молока, а один персональний комп'ютер на три мобільні телефони. В результаті аналізу ми одержимо категорію «мінова вартість», тобто здатність товарів до обміну у певних пропорціях.

Отже, використавши аналіз, ми отримали можливість сформулювати категорії споживчої та мінової вартості.

Далі необхідно зв'язати окремі властивості товарів у єдине ціле. Дану функцію виконує синтез, за допомогою якого встановлюється зв'язок між споживчою та міновою вартістю. Взаємозв'язок споживчої та мінової вартості проявляється через інші категорії, наприклад, «цінність» та «вартість», перша з яких свідчить про необхідність та корисність блага для індивідів, а друга – про оцінку даного блага членами суспільствами відносно інших благ або у грошовому виразі.

Індукція – рух дослідження від одиничного до загального, тобто від окремих фактів до висновків і узагальнень. Стосовно економічних процесів, то окремими фактами можуть бути візуальні спостереження, статистичні дані, результати анкетних опитувань тощо. Шляхом їх аналізу, систематизації та узагальнення дослідник фіксує наявність певних залежностей між економічними процесами і явищами, встановлює закономірності або тенденції.

Прикладом застосування індуктивного методу може бути знову ж таки оцінка товарів (матеріальних благ), які існують в суспільстві. Людина, яка починає досліджувати різні матеріальні блага на конкретних прикладах (їжа, напої, одяг, побутова техніка тощо), поступово розширюючи коло товарів, приходить до узагальнюючого висновку, що усім благам властива «мінова вартість».

Дедукція, навпаки, – це хід дослідження від загального до одиничного, від загальних суджень до часткових або конкретних висновків.

Для демонстрації дедуктивного методу, можна взяти окремі матеріальні блага і побачити, що усім їм притаманна властивість обмінюватися одне на одне. Звідси, ми можемо зробити висновок, що будь-якому товару (благу) властива «мінова вартість». Тобто, від сформульованого абстрактного висновку про притаманну усім благам мінову вартість, ми переходимо до пошуку його підтвердження на конкретних прикладах.

Економічне життя суспільства – це складна система, отже, її вивчення потребує *системного* підходу, який передбачає розгляд в єдності й розвитку всіх елементів системи.

Політична економія, як і багато інших дисциплін, також використовує економічні дані у формі таблиць, рисунків, (схем, графіків), індексів, описи моделей майбутніх дій людей.

При дослідженні економічних процесів і явищ в економічній літературі країн Заходу, зокрема в курсі «економікс», широко використовуються такі методи економічних досліджень як позитивний і нормативний аналізи.

Позитивний аналіз має описовий характер, установлює, констатує причини і наслідки тих або інших подій, оскільки вони мали чи мають місце в реальності, не даючи їм оцінки.

Нормативний аналіз має справу з висновками і твердженнями, які включають повинність або обов'язковість судження. Їх неможливо ні підтвердити, ні спростувати шляхом звернення до дійсності. Це, образно кажучи, авторська концепція того або іншого економічного процесу, чи їхньої сукупності.

Отже, якщо ми маємо справу зі спостереженням економічних процесів, їхнім описом і спробою пояснення зв'язків між ними, то йдеться про позитивну економічну науку. Якщо ж постає питання: що в певній ситуації було б найкращим на відміну від того, яке реально існує, це означає, що ми перебуваємо у сфері нормативної економічної науки, тобто робимо спробу в рамках певних обмежень, визнаючи деякі закономірності як основоположні, досягти найкращого стану, оптимуму з точки зору поставленої мети.

Позитивний і нормативний аналізи тісно взаємопов'язані.

З позиції масштабності економічного дослідження розрізняють два способи опису економічних процесів: макро- і мікропідхід.

Макропідхід виходить із необхідності обґрунтування закономірностей функціонування національної економіки в цілому. Макроекономічна система стосовно процесу суспільного відтворення містить і зовнішні чинники (природні, демографічні), і внутрішні його елементи (виробництво, розподіл, обмін, споживання). Регулюється цей процес за допомогою ринку і держави.

Специфічне завдання макроекономічного підходу полягає в тому, щоб систематизувати, пояснити й узагальнити факти, що стосуються механізмів функціонування народного господарства.

У *мікропідході* вирішальним є завдання – оцінити поведінку фірми як основної виробничої одиниці.

Мікроекономічну систему подано зв'язками фірми з постачальниками, клієнтами, конкурентами та покупцями. Їх регулювання здійснюється шляхом вироблення та реалізації стратегії поведінки підприємства. Дедалі частіше в економічних дослідженнях застосовують *кількісні методи*, що

допомагають «прокладати містки» від відомих фактів до невідомих. Вони – невід’ємна частина будь-якого економічного дослідження.¹

Впровадження математики в економічну науку дає змогу ширше *моделювати* економічні процеси.

Політична економія (як і багато інших) є *емпіричною* в тому розумінні, що виходить із даних (що спостерігаються і перевіряються) процесів і явищ. Тому неприпустимо довільно відривати теорію від відомих фактів, оскільки теоретичні положення повинні спиратися на них, тобто мати фактологічну забезпеченість.

Необхідно зазначити, що широкомасштабне застосування математики в економічній науці супроводжується і певними негативними моментами, пов’язаними зі спробами математизації практично всіх сторін економічної діяльності людей. Дискусія про місце і роль математики в економічних дослідженнях розвивається «хвилеподібно». Безсумнівно, що в сучасних умовах вкрай необхідне опрацювання величезних потоків інформації на ЕОМ. Комп’ютерна грамотність стає елементарною потребою, що створює базу для широкого впровадження математичних методів як у практичне управління економічними процесами, так і в їх теоретичне осмислення.

Водночас застосування математики не повинно зводити складне і багатогранне економічне життя виключно до кількісних залежностей, аналізу і розробки моделі їх оптимізації. Тією мірою, якою економічні відносини і закони кількісно визначені, застосування математичних методів, безумовно, сприятиме їхньому пізнанню, а отже, розробці політичної економії. Проте економічним процесам і явищам властиві й якісні атрибути, а тому їх вивчення має доповнюватися якісним аналізом.

Запитання для самоконтролю

- Де і коли зародилась економічна думка і виникла економічна теорія як наука?
- У чому різниця таких напрямів економічної теорії як меркантилізм і фізіократи?
- Який напрям економічної теорії називають класичним? Назвіть представників цього напрямку.
- Визначте зміст поняття «економіка», яке його співвідношення з поняттям «виробництво»?
- Як в основному визначають предмет політекономії?
- Що таке «блок» економічних дисциплін і яке місце у ньому посідає політична економія?

¹ Так, одну з перших політекономічних робіт У. Петті назвав «Політична арифметика», у якій зазначав, що викладати думки можна не тільки словесно, а й «мовою чисел, ваги і міри». У. Джевонса і Л. Вальраса вважають фундаторами математичного напрямку в політичній економії XIX ст. На сьогодні математичні методи в економічних дослідженнях широко використовують практично всі школи економічної теорії. Без цього просто неможливо простежити всі економічні процеси та зв’язки, що дедалі розширюються й ускладнюються.

- Дайте визначення спільних ознак і відмінностей у таких напрямках економічної теорії як «політекономія» і «економікс»?
- Що таке «позитивна» і «нормативна» політична економія?
- Який зміст вкладається у поняття «економічний закон», «економічна категорія»?
- Що таке «об'єктивність» економічних законів?
- Які спільні ознаки та відмінності у законах природи і економічних законах?
- Визначте зміст спільних економічних законів і специфічних.
- Чи піддаються пізнанню економічні закони, чи можуть їх змінювати люди?
- Визначте сутність кожної функції політичної економії.
- Кому і для чого потрібні економічні знання?
- Дайте визначення методу політичної економії.
- Класифікація методів економічної теорії, у чому її сутність?
- У чому особливості методу наукової абстракції?
- Який метод дає можливість фіксувати суть явищ, формулювати закони і категорії економічної науки?
- Яке співвідношення історичного та логічного методів пізнання?
- Визначте сутність і співвідношення таких понять, як аналіз і синтез; індукція і дедукція; позитивний і нормативний методи дослідження.
- Що таке «системний підхід», «допущення за рівності інших умов»?

Тема 2. ВИРОБНИЦТВО МАТЕРІАЛЬНИХ БЛАГ І ПОСЛУГ. ПРОДУКТ І ХАРАКТЕР ПРАЦІ

Виробництво: зміст, елементи й фактори

Виробництво матеріальних благ та послуг – основа існування й розвитку людства.

Виробництво – це процес впливу людей на предмет природи з метою надання йому властивостей й форм, які придатні для задоволення їх різноманітних потреб.

Склад і структура благ, що їх споживає суспільство, відображує його потреби. Від потреб залежить, які блага і в якому співвідношенні виробляються. Отже, потреби суспільства дають імпульс розвитку виробництва, спричиняють зміни в його структурі.

За своєю суттєвою формою всі блага, що виробляються і споживаються в суспільстві, включають дві великі частини – матеріальні і нематеріальні. До матеріальних благ належать такі, які мають уречевлену форму. Вони можуть бути засобами споживання (особистого, або суспільного), вони можуть бути засобами або знаряддями праці, предметами праці. Нематеріальні блага переважно носять форму послуг. Причому частина послуг пов'язана з виробництвом матеріальних благ (послуги транспорту, зв'язку, ремонт і технічне обслуговування тощо) а частина – з задоволенням потреб суспільства в послугах освіти, охорони здоров'я населення, в комунальних послугах тощо.

Слід відзначити нерозривний зв'язок матеріального і нематеріального виробництва, внаслідок якого межі між цими видами виробництва умовні й відносні. Як правило, галузі матеріального виробництва мають у своєму складі інфраструктуру у вигляді сфери послуг. З другого боку, нематеріальне виробництво має під собою технічну базу, яка створюється у матеріальному виробництві і обслуговується нею. Деякі галузі сфери послуг (такі як транспорт, зв'язок) одночасно обслуговують і матеріальне і нематеріальне виробництво.

Розвиток суспільного виробництва – багатогранний процес, який характеризується істотними закономірностями.

Істотною закономірністю розвитку матеріального і нематеріального виробництва є вдосконалення технології, методів виробництва товарів і послуг, а також засобів праці. Причому з часом процес технічного оновлення прискорюється, скорочується термін для його оновлення, а сам процес оновлення набуває нової якості.

Розвиток суспільного виробництва, його ускладнення, необхідність збалансованого співвідношення між його розвитком і суспільними потребами ставить перед суспільством ряд нових проблем – не тільки економічних і соціальних, але й політичних, екологічних, науково-технічних. Ці проблеми виходять за рамки національної економіки, набувають глобального значення,

а їх успішне вирішення є умовою подальшого розвитку людського суспільства, його переходу до нового, більш високого рівня цивілізації.

В дійсності людина сама є продуктом природи і лише її трансформує. У зв'язку з цим А.Маршалл стверджував, що людина не в змозі створювати матеріальні блага і предмети як такі, вона фактично продукує лише корисності, змінюючи форму або структуру матерії з метою найкращого пристосування її для задоволення потреб [20, с. 214].

Виробництво можна характеризувати за такими трьома основними ознаками: 1) зв'язок з іншими системами; 2) функціональне призначення; 3) структурна будова. Розглянемо кожну з цих ознак.

Взаємозв'язок виробництва з іншими системами. Виробництво безпосередньо пов'язане з природою та суспільною системою. Такий зв'язок можна показати умовною схемою (рис. 2.1).

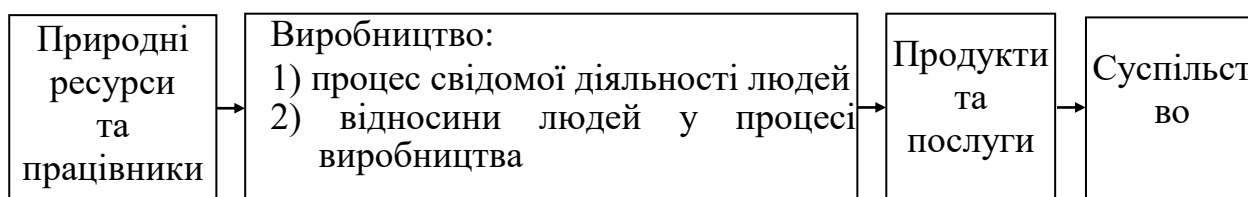


Рис. 2.1. Схема взаємозв'язку виробництва з природою і суспільством

Отже, виробництво однією стороною повернено до сил природи, географічного середовища, а іншою – до системи суспільних і, насамперед, економічних відносин. Від природи до виробництва надходять матеріальні потоки природного походження й люди, які їх переробляють у продукти та послуги (блага), що споживаються усіма членами суспільства. Тобто, виробництво в цьому розумінні є регулятором потоку «природа – суспільство». На його вхід надходять природні та трудові ресурси, а виходять продукти й послуги, які потрібні для задоволення різноманітних потреб людей.

Функціональним призначенням виробництва є трансформація природних ресурсів, перетворення виробничих факторів у матеріальні й інші блага, придатні для задоволення зростаючих потреб людей, забезпечення їх дозвілля й розвитку.

У процесі виробництва люди вступають у певні зв'язки, які називаються виробничими, а певний їх зріз економічними відносинами.

Якщо виробництво розглядають в контексті структури виробничих ресурсів, то виділяють три головні елементи.

Праця – це свідомо, цілеспрямована діяльність людей, під час якої вони видозмінюють зовнішню природу, пристосовують її речовину для задоволення власних потреб.

Особлива риса людської праці – *свідомість дій, здійснення наперед визначеної мети*. Саме цим праця відрізняється від інстинктивних дій тварин.

Крім того, людина виробляє й використовує у процесі виробництва знаряддя праці. При цьому праця є не лише джерелом усіх створюваних матеріально-речових і духовних благ, а й необхідною умовою розвитку самої людини, поза творчою діяльністю якої блага втрачають якості соціального або суспільного багатства.

Засоби праці – це річ або комплекс речей (технічні системи), за допомогою яких людина видозмінює предмет праці.

До складу засобів праці входять і природні умови праці (наприклад водоспади, які використовують для господарських цілей). Головне ж місце тут посідає техніка – штучно створені людиною засоби праці (уречевлена праця).

Детальніше класифікація засобів праці включає:

- *знаряддя праці (відіграють вирішальну роль у виробництві) – «кісткова і мускульна система виробництва» (К. Маркс).* До них належать насамперед робочі машини та механізми, устаткування, апарати хімічного виробництва, тобто техніка і відповідна їй технологія виробництва, завдяки яким вихідна речовина трансформується у в корисне благо;

- *судинна система виробництва – це засоби праці, що не належать до техніки й технології: виробничі будівлі і споруди, канали, дороги, трубопроводи, внутрішньозаводський транспорт, склади, упаковка, тара тощо, тобто всі матеріальні умови, що необхідні для здійснення процесу праці.*

Предмети праці – це річ або комплекс речей, які людина видозмінює за допомогою засобів праці.

Предмети праці поділяють так:

- *природна речовина, до якої ще не застосовувалася праця (наприклад вугільний шар у шахті, руда в руднику);*

- *сировина (сирі матеріали), що вже зазнавала впливу праці людини (відбиті зі шару вугілля і руда, що спрямовуються на подальшу переробку).*

Предметом праці речовина природи стає тоді, коли на неї впливає праця. Поза нею речовина природи – це потенційний предмет праці.¹

Природа і, насамперед, Земля – одвічний виробничий ресурс. І не випадково, згідно з геніальною тезою У. Петті, «родичами» багатства є праця – «батько», і природа (земля) – «мати». Землю не можна беззастережно зарахувати ні до засобів виробництва, ні до предметів праці. Це особливий ресурс, який використовують у виробництві в декількох іпостасях:

- *земля є просторовою базою (територією) розміщення підприємств, різних будівель виробничої та соціальної інфраструктури;*

- *у добувних галузях землю використовують для добування корисних копалин;*

- *у сільському господарстві земля водночас є і основною умовою виробництва (найвагомішим засобом при виробництві сільськогосподарської продукції), і предметом праці, і просторовою базою розміщення виробництва.²*

¹ За винятком добувної промисловості, полювання, рибальства тощо, всі галузі виробництва використовують предмети праці у вигляді сировини. На нижчих стадіях суспільного розвитку коло речовин природи, що входили до предмета праці, було дуже обмеженим, у сучасному суспільстві воно надзвичайно розширилося. Достатньо зазначити, що в наш час предметами праці стали хімічні елементи, ще не виявлені в природі у своєму природному стані, наприклад технецій або штучно одержані трансуранові елементи. Предмет праці розширився і просторово: люди вийшли за межі Землі, включили в коло свого впливу й космічний простір.

² Крім того, земля – своєрідний природний санітар. У неї «входять» усі живі істоти. Як писав У. Шекспір: «все живише умрет и сквозь природу в вечность перейдет». А. Маршалл під

Таким чином, джерелами суспільного багатства є не тільки праця людини, а й природа. Природне багатство містить як засоби життя (родючість ґрунту, риба у водоймах, ягоди, гриби, лікарські рослини, дикі звірі), так і засоби праці (водоспади, річки, придатні для судноплавства, деревина, корисні копалини тощо). Перший вид природного багатства мав вирішальне значення під час зародження цивілізації, другий – на вищих щаблях розвитку суспільства.

Якщо процес праці розглянути з точки зору його результату – продукту, то він виступає як процес виробництва, а засоби і предмети праці – як засоби виробництва, тобто *засоби виробництва* – це сукупність засобів і предметів праці.

Єдність засобів виробництва і людей, що надають їм руху, утворює продуктивні (виробничі) сили суспільства.

Продуктивні сили – це засоби виробництва й люди, що надають їм руху. Причому люди – *основна продуктивна сила*, тому що саме вони створюють і надають руху уречевленим засобам виробництва, а не навпаки (рис. 2.2).

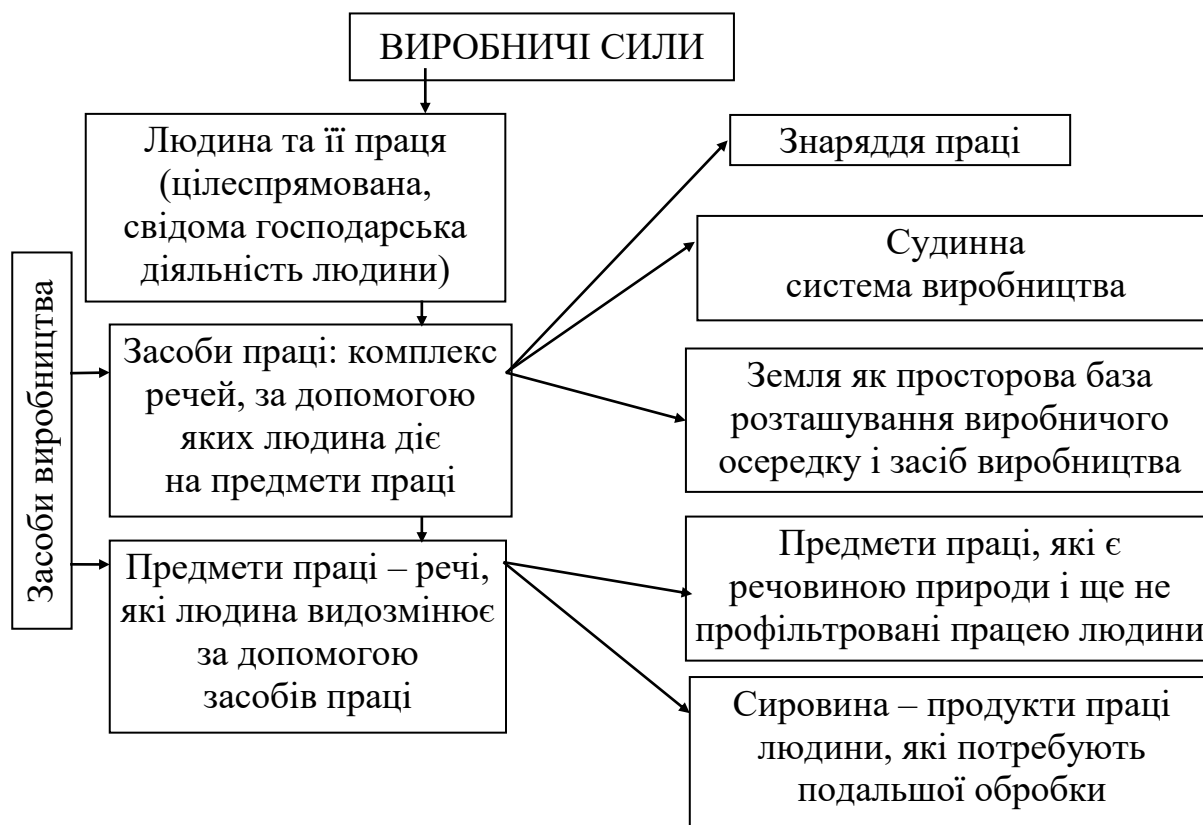


Рис. 2.2. Складові (продуктивних) виробничих сил

До структури продуктивних сил належать також використовувані людьми сили природи: вітер, сонце тощо.

У сучасних умовах до складу продуктивних сил включають також науку, форми і методи організації виробництва (менеджмент). Окремим елементом продуктивних сил стає інформація.

«землею» розумів речі й сили, які природа безплатно надає в допомогу людині – у вигляді землі, води, повітря, світла та тепла [20, с. 208].

Наука являє собою елемент продуктивних сил. Наукові знання як продукт специфічної діяльності людини є інформацією про закони розвитку природи і суспільства, способи їх практичного застосування. У результаті реалізації наукових знань розвиток виробництва дедалі більшою мірою здійснюється за допомогою матеріалізації людських знань і меншою – за рахунок традиційних ресурсів.

Наука не відокремлена від виробничих елементів і «проникає» в них, підносячи їх на якісно вищий щабель. Наука – джерело техніко-технологічного прогресу, на основі якого постійно долається обмеженість людських сил і можливостей. Наука як безпосередня продуктивна сила виявляється у вигляді властивості людського інтелекту, тому неправильно розглядати її як самостійний елемент, відділений від людини. Продуктивна сила науки – це сила людського інтелекту, що використовує досягнення науки.

Розглянуті елементи виробництва характеризують його складові у стаціонарному стані.

Продуктивні сили суспільства розвивалися протягом всієї історії людства. В процесі їх розвитку можна виділити окремі великі етапи, або технологічні способи виробництва, кожний з яких відрізняється своїми ознаками, характером знарядь праці, організацією праці, технологією.

Перший, найтриваліший період в історії продуктивних сил охоплює десятки і сотні тисячоліть і відомий під назвою кам'яний вік (ранній, середній і новий). Особливостями цього періоду було застосування кам'яних знарядь праці, консервативність методів виробництва, дуже повільний (хоч і поступовий) розвиток продуктивних сил.

Подальший розвиток продуктивних сил пов'язаний із застосуванням металів як матеріалу для виготовлення знарядь праці, спочатку бронзи (сплаву міді з оловом), потім – заліза, відповідні технологічні способи виробництва одержали назву бронзового і залізного віків. Це також тривалий етап розвитку продуктивних сил (хоч і небагато коротший за попередні). У своїй сукупності ці технологічні способи виробництва тривали декілька тисяч років. Порівняно з первісним суспільством стали складнішими знаряддя праці, хоч з сучасного погляду вони залишалися простими і примітивними. Для обробки землі застосовували соху, мотику. З'явилися найпростіші механізми – для підняття води, помелу зерна, прядіння й ткання тощо. В цей період була також проста кооперація праці, яка давала можливість створювати великі будівлі, зрошувальні споруди тощо.

Економічні відносини цього періоду мали рабовласницьку і феодальну форми з їх примусовою працею і відповідними формами власності. Таким економічним формам відповідали повільні темпи розвитку продуктивних сил, їх консервативний характер.

Більш прискорений розвиток продуктивних сил пов'язаний з удосконаленням кооперації праці і виникненням машинного виробництва. Індивідуальна праця у відокремлених майстернях середньовічних цехів витісняється спільною працею спочатку у вигляді простої кооперації, пізніше – в мануфактурі, яку відрізняє глибокий технологічний (або подетальний,

поопераційний) поділ праці. В свою чергу, поділ праці на найдрібніші операції створює основу для заміни ручної праці машинною, тобто виникнення машинного виробництва. Промислове виробництво перетворюється на фабрично-заводське. Причому відповідно виникає і його енергетика – спочатку гідравлічна, потім парова і, нарешті, електрична. Аналогічні процеси (хоч в іншій формі і з запізненням) відбуваються і в сільському господарстві. Тут процес проявляється не тільки в застосуванні машин і механізмів у землеробстві, але й у створенні галузей, які разом з сільським господарством утворюють агропромисловий комплекс.

Всі ці процеси становлять зміст машинного технологічного способу виробництва (або фабрично-заводського). Іноді його ще називають індустріальним, враховуючи розповсюдження індустріальних методів виробництва в усіх галузях економіки. Формування і розвиток машинного технологічного способу виробництва здійснювалось у взаємозв'язку з розвитком капіталістичних товарно-грошових відносин. Такі економічні форми сприяли небаченим раніше високим темпам зростання продуктивних сил, глибоким змінам структур економіки і в самому способі її функціонування. Але з часом виникла суперечність між потребами подальшого розвитку продуктивних сил та економічними формами, заснованими на дії нерегульованих ринкових механізмів. Подолання цієї суперечності започаткувало перехід до нового сучасного, технологічного способу виробництва.

Сучасний технологічний спосіб виробництва формується на основі величезного зростання виробництва – матеріального і нематеріального.

Техніка, технологія і сучасна організація виробництва вимагають надзвичайного поглиблення суспільного поділу праці, виникнення нових галузей праці, ускладнення зв'язків між ними. Внаслідок цього ускладнився зв'язок між виробництвом і кінцевим споживанням. Отже, підвищилися вимоги до збалансованості галузей і сфер економіки. Водночас зростання продуктивних сил зробило виробництво більш динамічним, здатним швидше змінювати технологію, переходити на виробництво нових товарів і послуг, реагувати на зміни в суспільному попиті, його структурі. Розвиток продуктивних сил проявляється також в зростаючій їх інтернаціоналізації, яка є основою інтеграції національних економік у світове господарство. Отже, всебічне ускладнення продуктивних сил є найважливішою ознакою сучасного технологічного способу виробництва.

Ще одна особливість сучасного технологічного способу виробництва полягає в зростанні ролі та значення наукових підходів до розвитку продуктивних сил, тобто по суті в інтеграції науки і виробництва. Розвиток продуктивних сил перестає бути емпіричним процесом, здійснюваним на основі лише ринкового саморегулювання. Науковими стають не тільки технологія виробництва, але й методи регулювання економіки як системи. Наукова основа дозволяє впливати на темп розвитку виробництва, його структуру, уникати кризових явищ, складати обґрунтовані прогнози подальшого розвитку матеріального і нематеріального виробництва.

Нарешті, особливістю сучасного технологічного способу виробництва є формування розвиненої інформаційної системи. По суті вся сучасна економіка з її продуктивними силами набуває риси інформаційної системи. Зростаюча частина послуг являє собою інформаційний процес – збирання, нагромадження, обробка і видача інформації. Інформаційно насиченими стають процеси праці, організація і технологія, а також розвиток науки, освіти, охорони здоров'я тощо.

Всі ці особливості сучасного технологічного способу виробництва органічно пов'язані з еволюцією його економічних форм. Причому основна тенденція розвитку економічних форм – перехід від стихійної нерегульованої ринкової економіки, яка була притаманна попередньому способу виробництва, до науково регульованої ринкової економіки, здатної до збалансованого розвитку на основі науково-технічного прогресу, підвищення життєвого рівня населення відповідно до росту життєвих стандартів, а також до вирішення глобальних проблем, які постають перед сучасним суспільством.

Функціональний аналіз полягає в тому, щоб визначити їх взаємозв'язок. У цьому контексті йдеться не про елементи, а про фактори виробництва. Поняття «фактор» (лат. «factor») означає діючий, виробляючий. Відповідно йдеться про вже задіяні або функціонуючі елементи виробництва.

В економічній літературі виділяють два виробничих фактори. Засоби виробництва як фактор прийнято називати *природно-речовинний фактор* (*уречевлена праця*). До них відносять засоби і знаряддя праці, а також предмети праці. Засоби і знаряддя праці становлять технічну основу матеріального і нематеріального виробництва. В їх складі робочі і силові машини, прилади та апаратура для управління, контролю і обробки інформації, транспортні засоби, передавальні мережі, будівлі, споруди тощо. Предметами праці є сировина, матеріали, енергоносії тощо. Різні елементи речових факторів суспільного виробництва пов'язані між собою технологією, тобто сукупністю методів виробництва, що застосовуються у зв'язку з виготовленням продукції, або наданням послуг.

Щодо працівників (людей) використовують різну термінологію. Найчастіше вживають такі поняття: «людський (особистий) фактор», «праця», «робоча сила». *Фактором виробництва є людина зі своєю робочою силою*, тобто особистий фактор – це людина, яка володіє робочою силою і поєднується з речовими умовами на певній ділянці виробництва, доцільно витрачає свою робочу силу і здійснює процес праці. Обидва види факторів виробництва (особистий і речовий) мають єдине призначення: вони є складовими продуктивних сил для створення засобів існування людини (матеріальних і духовних благ) – рис. 2.3.

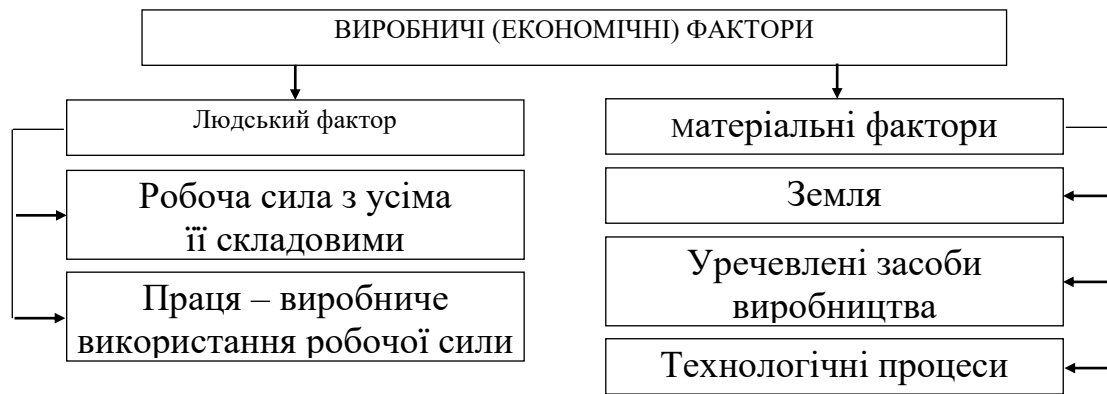


Рис. 2.3. Структура факторів виробництва

В умовах ринкової економіки складовою трудового потенціалу є також потенціал підприємницької праці. Підприємництво – це особлива сфера людської діяльності, яка вимагає не тільки спеціальних знань, але й таких якостей як здатність до нестандартних рішень, до ризику. В сучасній підприємницькій діяльності зростає значення її наукових основ.

Трудовий потенціал суспільства, в тому числі науковий і підприємницький формується на основі загальноосвітньої і професійної підготовки, а також виховного процесу. Складовою процесу формування трудового потенціалу є розвиток науки – прикладної, фундаментальної, в тому числі гуманітарної.

Функціонуванню та взаємодії факторів виробництва передують їх поєднання. Будь-який процес виробництва – це поєднання людей певним способом між собою та з відповідними речовими факторами. Технологічний засіб поєднання факторів виробництва характеризується певним набором виробничих ресурсів, з одного боку, і випуском продукції – з іншого.

Структура виробництва

Поняття структура (лат. *structura*) визначає взаєморозміщення і зв'язок складових частин чого-небудь. Відповідно структура виробництва є співвідношенням його окремих складових. У цьому аспекті структуру виробництва можна розглядати передусім як співвідношення сфер і галузей економічної системи. Щодо сфер прийнято перш за все виділяти сферу *матеріального і нематеріального виробництва*. У сфері матеріального виробництва виробляють певні матеріальні блага, у сфері нематеріального виробництва надають різноманітні послуги.

На ранніх етапах індустріального розвитку сфера послуг була мало розвинена, а її вплив на суспільне виробництво – майже непомітним. В міру розвитку продуктивних сил і соціально-економічних відносин помітна тенденція до зростання сфери послуг і скорочення сфери матеріального виробництва. Цей процес виявляється в зменшенні питомої ваги зайнятих у матеріальному виробництві й відповідному зростанні питомої ваги зайнятих у галузях нематеріального виробництва (наука, сфера послуг), особливо в соціальній сфері. На сьогодні в економічно високорозвинених країнах світу

частка зайнятих у сфері послуг вища, ніж у матеріальному виробництві. Це пов'язано з тим, що продуктивність праці в матеріальному виробництві зростає, що дає можливість спочатку при відносно, а потім і абсолютно меншій кількості зайнятих у цьому виробництві забезпечувати зростаючі потреби суспільства в матеріальних благах і переводити дедалі більшу кількість працівників у сферу, яка задовольняє соціальні, культурні й духовні потреби людей. Сьогодні у зв'язку зі зростанням вимог до людини, її фізичних і розумових здібностей ступінь розвитку соціальної сфери безпосередньо впливає на ефективність економіки і культуру країни. Ось чому тепер за визначальної ролі матеріального виробництва необхідно забезпечувати й належний розвиток соціальної сфери.

За галузевою структурою виробництво поділяють на галузі народного господарства, які також мають відповідну структуру. У кожній країні в сфері матеріального виробництва прийнято виділяти насамперед галузі народного господарства: 1) *промисловість*; 2) *сільське та лісове господарство*; 3) *будівництво*; 4) *транспорт* 5) *торгівлю*; 6) *комунальне господарство*; 7) *побутове обслуговування*.

В сфері нематеріального виробництва головними складовими є: охорона здоров'я; освіта; наука; мистецтво тощо.

Структуру виробництва можна представити і з точки зору його поділу на первинне, вторинне і третинне.

Первинне або початкове виробництво. Воно здійснюється на засадах привласнення того, що дає людині природа (йдеться про предмети праці, які не є сировиною): землеробство і тваринництво; гірничодобувна промисловість; риболовство і полювання.

Вторинне виробництво – це подальша переробка сировини, тобто результатів первинного виробництва. Вона охоплює усі галузі переробної промисловості, котрі виробляють засоби виробництва й продукти споживання, а також будівництво.

Третинне виробництво – це надання різноманітних послуг. Вони поділяються на виробничі і невиробничі.

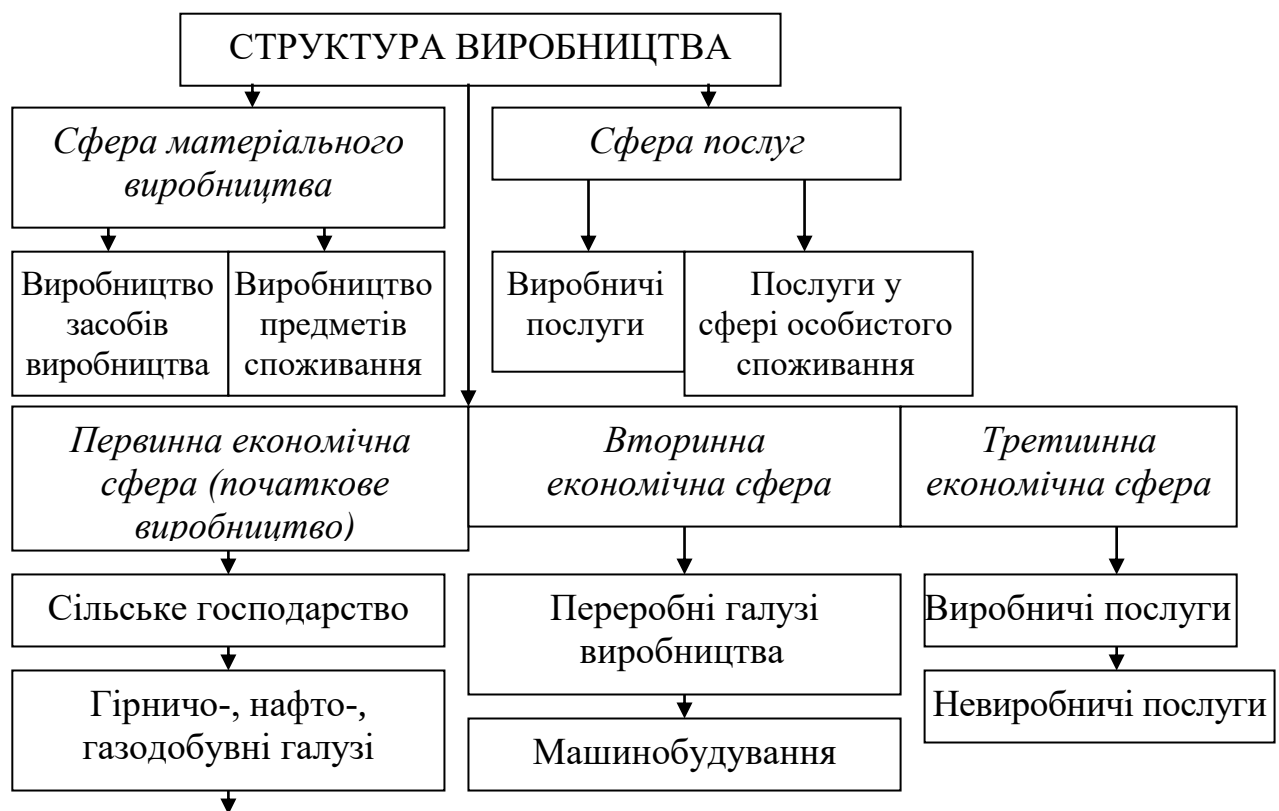


Рис. 2.3. Структура виробництва

У сфері матеріального виробництва виділяють великі комплекси, які охоплюють кілька тісно взаємопов'язаних галузей виробництва. Так, сільське господарство входить до агропромислового комплексу (АПК), який має трисферну будову. Іноді виділяють і четверту сферу, до якої включають виробничу та соціальну інфраструктуру аграрного виробництва й села. Перша сфера пов'язана з виробництвом засобів виробництва для інших сфер АПК, друга – це сільськогосподарське виробництво, третя – пов'язана з переробкою сільськогосподарської сировини в готову продукцію, її зберіганням та реалізацією. Кожна сфера економіки включає виробничу інфраструктуру, яка об'єднує процеси, пов'язані зі заготівлею та зберіганням, транспортуванням, реалізацією, матеріально-технічним постачанням продукції. Сфера послуг у свою чергу включає невиробничу інфраструктуру, яка необхідна для її нормального функціонування та розвитку.

При цьому послуги ділять на *матеріальні послуги* (вантажний транспорт, зв'язок, що обслуговує виробництво, торгівля, житлово-комунальне обслуговування тощо) і *нематеріальні послуги* (освіта, охорона здоров'я, наукові обслуговування, мистецтво, соціальне обслуговування, кредитування, страхування тощо). На рис. 2.3. подано структуру виробництва в різних контекстах.

Продукт виробництва і характер праці

Результатом виробництва є продукт, матеріальний або послуга, тобто створені у ньому різноманітні блага.

Під благом прийнято розуміти все те, що задовольняє потреби людей. Їх багатогранність зумовлює різноманіття благ, що створюються. При цьому можлива різна їх класифікація.

За характером споживання (виробниче й особисте) усе різноманіття продуктів виробництва споживання можна розділити на два види:

- а) *засоби виробництва* – призначені для виробничого споживання;
- б) *предмети споживання* (життєві блага) – призначені для особистого споживання, підтримання, відтворення й розвитку життя людей.

При цьому одне й те ж благо (але не водночас) може бути і засобом виробництва, і предметом споживання залежно від виконуваної ним функції у процесі відтворення. Наприклад, молоко може споживатися

безпосередньо як їжа і бути сировиною для виробництва молочних продуктів.

З погляду уречевленості утворювані блага можна поділити на матеріальні продукти та послуги, надані у процесі виробництва і поза ним.

Зустрічається й дещо інша класифікація благ. Блага, що реалізують свої корисні функції протягом досить тривалого проміжку часу, називають використовуваними благами, на противагу споживаючим благам, що використовуються лише раз і при цьому як блага зникають. Варто розмежувати також споживчі й інвестиційні блага. В основу їх розмежування покладено не властивості благ, а відповідні засоби їх використання. Те, що призначено для споживання в домашньому господарстві, стає споживчим благом. До інвестиційних благ включають ті, які використовуються як засоби виробництва.

Важливим є поділ благ на відновлювані і невідновлювані.

До *відновлюваних* благ відносяться ті з них, які створюються і відновлюються природою: ґрунт, вода, повітря, тваринний і рослинний світі сама людина. За певних умов вони можуть втратити стан відновлюваних.

Невідновлюваними є корисні копалини, котрі використовуються як предмет праці і в подальшому слугують сировиною. Як відомо, такі енергетичні ресурси, наприклад, нафта і газ наближаються до їх вичерпання.

Вироблені блага завжди мають кількісний та якісний вимір. У натуральному вираженні кількість благ вимірюється в штуках, вагових одиницях (кілограм, грам тощо), одиницях, що вимірюють довжину (метр, сантиметр і т. ін.). Наприклад, збір зернових або видобуток вугілля в тоннах, виробництво тканин у метрах, автомобілів, тракторів, літаків в одиницях.

Оцінка якості вироблених благ є складною проблемою. Справа у тому, що якість – це властивість речі, а тому невіддільна від неї. Взагалі існують не якості самі по собі, а речі, котрим притаманні певні якості.

Якість – багатогранне поняття. Її характеризують такі параметри: надійність, економічність, естетичність, зручність у користуванні.

На перше місце варто поставити надійність (економічність), що характеризується середнім числом годин безвідмовної роботи виробу (наприклад моторесурс двигуна, тривалість експлуатації телевізора, комп'ютера, а також їх потужність, масштабність).

Для будь-якої економічної системи рівень якості та його підвищення мають особливо важливе значення і є одним із критеріїв її ефективного функціонування.

Соціально-економічне значення підвищення якості можна оцінити за різними напрямками:

- висока якість – це збереження праці і матеріальних ресурсів, тобто, по суті, перетворення відомої частини продукту в бажану кількість. Ще Аристотель відзначав, що краще досконало виконати невелику частину справи, ніж зробити в десять разів більше, але погано. Інший мудрець цю ж думку висловив по-своєму: двічі зроблено те, що зроблено добре. Наведемо лише один реальний приклад із порівняно недалекого нашого минулого, що

підтверджує перехід «якості в кількість». У відомого радянського літака марки ІЛ-18 ресурс двигуна становив 200 год. Незадовго до зняття цієї марки літака з виробництва моторесурс двигуна досяг 3,5 тис. годин, тобто зріс у 17,5 раз. Отже, останній двигун, по суті, дорівнював 17,5 одиниць початкового.

- підвищення якості потребує додаткових витрат. Але вони, як правило, більш ефективні, ніж просте збільшення кількості. Підрахунки вчених показують, що ефективність капіталовкладень, спрямованих на підвищення якості продукції, у цілому в 1,5–2 рази вище від ефективності капіталовкладень, спрямованих на збільшення обсягу продукції звичайної якості. Так, збільшення пробігу автомобільних шин на 10 % еквівалентно збільшенню їх виробництва теж на 10 %, але витрати при цьому підвищуються лише на 0,2 %. У цьому криються значні резерви підвищення ефективності виробництва.

- якість – основне знаряддя в конкурентній боротьбі на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Зрештою підвищення якості – це краще, ефективніше і більш повне задоволення потреб людей.

З точки зору суспільного виробництва і відтворення створюється «суспільний продукт». Його зміст і основні форми розглядаються у темі 12.

Виробництво – це не тільки процес взаємодії людини з природою з метою трансформації її багатств для задоволення людських потреб. У цьому випадку йдеться про техніко-технологічний аспект виробництва. Однак наодинці людина практично не працює. Щоб виробляти, і в самому виробництві люди вступають в певні зв'язки й відносини і лише тоді існує їх відношення до природи, має місце виробництво. Йдеться про виробничі відносини. Вони утворюють певну систему. Одна із її складових – характер праці. Його також можна розглядати у техніко-технологічному, організаційному й соціально-економічному аспектах. Зрозуміло, що політична економія вивчає характер праці у контексті соціально-економічного положення у виробництві самого працівника. Воно в свою чергу у цілому визначається соціальним устроєм суспільства і зокрема формою власності на засоби й результати праці.

Саме власність на засоби й результати виробництва визначає спосіб поєднання безпосередніх працівників із засобами виробництва в соціально-економічному плані. Він і визначає його різні історичні типи. Якщо до нього підійти в межах формаційного підходу, то можна так класифікувати різновиди характеру праці.

1. За приватної власності на засоби виробництва і людину-працівника відбувається їх поєднання у виробництві насильно (повністю праця рабів і, у значній мірі, праця кріпосних селян). В обох випадках головною ознакою характеру праці є її підневільність, примусовість. У раба не було ніякої зацікавленості в результатах праці. Рабовласник присвоював усе ним вироблене, а йому віддавав лише необхідне для задоволення потреб, як правило, на фізіологічному рівні. Зрозуміло, що праця за примусом –

малоефективна її продуктивність практично не зростає, що викликає застій у розвитку продуктивних виробничих сил. Інакше кажучи, за примусової праці не використовується такий важливий чинник, що впливає на результати виробництва як сумлінне і творче ставлення людини до праці, виконання своїх виробничих функцій. Шляхом неекономічного примусу цей чинник задіяти проблематично.

Виробництво за феодалізму мало два зрізи. За барщини, тобто коли кріпосний селянин працював на поміщика, його праця фактично не відрізнялась від рабської. Водночас, праця на своїй надільній ділянці землі для того ж селянина була вільною. У певній мірі вона була такою, коли селянин більш-менш самостійно господарював на поміщицькій землі, а розраховувався з поміщиком рентою (продуктами, а пізніше грошима).

Перехід до капіталістичного способу виробництва здійснювався на засадах юридичної свободи людини. Поєднання уречевлених засобів виробництва, землі із потенційним працівником відбувається на засадах відносин купівлі-продажу робочої сили. Їх сутність розглядається у темі 6, в якій є розділ «Наймана праця і заробітна плата». Тут лише зазначимо, що таку працю до «вільного» типу віднести не коректно, хоча працівник, погоджується на неї добровільно. Рівень сумлінності, творчості й новаторства працівника щодо виконання своїх виробничих обов'язків залежить від організаційних умов праці у широкому розумінні цього поняття (стану робочого місця щодо його комфортності, соціально-психологічні відносини в колективі і головне розміром заробітної плати).

У повному розумінні «вільний» характер праці забезпечує безпосереднє поєднання виробничих ресурсів, а це можливо тоді, коли людина водночас є власником засобів й результатів виробництва, господарем (менеджером), і працівником. У зв'язку з цим чимало науковців вважають, що біологічній природі людини найбільшою мірою відповідає органічна єдність індивідуальної праці і приватної трудової власності. Саме це є першим фундаментальним законом господарської діяльності людини. Безперечно, приватна власність на виробничі ресурси, які використовує їх власник і члени його сім'ї, забезпечує власнику-господарю:

- найбільш повний економічний суверенітет у господарській діяльності (свободу діяльності і свободу вибору);
- економічну відповідальність за результати господарської діяльності, збереження і зростання об'єктів власності;
- сумлінне і творче ставлення людини до праці;
- раціональне й ефективне використання землі та інших засобів виробництва;
- найбільш високу продуктивність і ефективність виробництва (за рівності інших умов).

У ринковій економіці ці моменти багаторазово посилює дія ринкового механізму.

Головною проблемою приватної власності є неможливість у багатьох випадках використовувати переваги великого виробництва (ефекту масштабу виробництва).

Отже, за вільного характеру праці найбільш повно самозабезпечуються пряма економічна зацікавленість й відповідальність за результати господарської діяльності, сумлінне і творче ставлення людини до праці. А це все позитивно впливає на ефективність господарювання у цілому. Прикладом тут можуть бути «трудові» селянські чи фермерські господарства і взагалі усі господарюючі суб'єкти, що не використовують найманої праці.¹

Таким чином, соціально-економічний стан працівника визначає характер праці, а відповідно його відношення до виконання виробничих функцій. Найбільш негативно воно проявлялося у рабів. Рабовласник, зрозуміло, надавав їх житло, одяг, взуття та їжу. При цьому старогрецькі філософи, зокрема, Ксенофонт, вбачав у рабстві природне та правомірне явище і закликав поводитись з рабами як із тваринами, знаряддями праці. Водночас він вважав, що підвищити продуктивність праці можна не лише шляхом покарання, але і шляхом застосування матеріального та морального заохочення рабів для того, щоб вони «завжди з охотою продовжували залишатися рабами» [11, с. 85].

Кріпосні селяни самі себе утримували, але їх примушували до праці. Наймані працівники не тільки самі утримують себе, але й добровільно погоджуються працювати у роботодавця (економічний примус до праці). Тобто у цьому контексті їх праця є вільною. Але реальною вона є такою лише тоді, коли людина працює тільки на себе, образно кажучи, вона є не тільки ковалем свого щастя, але й має свою власну кузню.

Запитання для самоконтролю

- Дайте визначення змісту виробництва і його функціонального призначення.
- У чому сутність таких економічних категорій:
 - праця;
 - засоби праці;
 - знаряддя праці;
 - предмети праці;
 - сировина;
 - засоби виробництва;
 - продуктивні сили.

¹ З цього приводу В.І. Ленін наводить слова К. Каутського про те, що звичайний поденник, особливо у великому виробництві, працює і думає: коли ж це прийде вечірній відпочинок, а дрібний селянин, у крайньому разі при всіх спішних роботах, думає: ох, якби день був хоча б години на дві довший [15]. І навіть при об'єднанні власників з метою організації колективного господарювання є значні відмінності в індивідуальних інтересах. Більше того, при організації «сімейного виробництва» економічні інтереси членів сім'ї – учасників, наприклад, сімейної ферми, часто не збігаються.

- Назвіть особливості землі як виробничого ресурсу.
- Визначте зміст категорій «виробничі ресурси», «фактори виробництва» та їх співвідношення.
- Який зміст вкладається у поняття «відтворювальні» і «невідтворювальні» виробничі ресурси?
- Сутність і співвідношення категорій: «людський ресурс», «робоча сила», «праця».
- Що таке структура виробництва і за якими ознаками її можна класифікувати?
- Зростання сфери послуг – прогресивний чи регресивний процес?
- Яка сучасна структура виробництва?
- Що таке продукт виробництва, і за якими ознаками його можна класифікувати?
- Що таке якість продукції і за якими критеріями її можна визначити?
- У чому економічне значення підвищення якості продукції?
- Що таке характер праці і яких видів він буває?
- За яких умов праця є «вільною»?

Тема 3. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ

Сутність економічних потреб та їх зв'язок з виробництвом

Від тієї миті, коли людина з'являється на світ і до кінця свого життя вона постійно відчуває певні потреби. Коли йдеться про потреби людей у цілому, то можна дати їм таке визначення.

Потреби – це об'єктивна необхідність у певних матеріальних і духовних благах для нормальної життєдіяльності кожної людини та суспільства в цілому.

Ще видатний історик і філософ Стародавньої Греції Ксенофонт висловив думку відносно економічної природи людських потреб і пов'язував їх задоволення із рівнем доходу людей. Інший античний мислитель – Аристотель, вперше здійснив спробу їх класифікації, поділивши їх на рослинні (тваринні) та дійсно людські, які він пов'язував з людськими чеснотами.

У середньовіччя представники школи каноністів (Фома Аквінський та ін.) розглядали потреби крізь призму християнської доктрини. Потреби людей у них були наслідком помислів і дій верховної істоти – Бога, а самі потреби вони поділяли на вищі (потреба у любові до бога) та нижчі (потреби, що забезпечували земне існування людини).

А. Сміт вважав, що людина завжди намагається покращити своє матеріальне становище, задовольнити свої потреби. Цього можна досягти, вважав він, тільки збагачуючись, а це означає, що першоджерелом задоволення всіх потреб людини виступає потреба людини у власній вигоді, потреба в збагачуванні.

Д. Рікардо розглядав потреби з боку їх кількісної характеристики і робить висновок про їх безмежність. У своїх дослідженнях він просувається значно далі від попередників і проводить різницю між потребою як бажанням, що виникає безвідносно до забезпечення його грішми, і потребою, що забезпечена грішми. У першому випадку потреба економічно є малозначущою. У другому випадку ця потреба має назву платоспроможного попиту, який є конкретним проявом саме тих потреб, з якими і має справу економіка.

Значну увагу питанню потреб приділяв і великий німецький учений-філософ Гегель (1770-1831 рр.). Він вважав, що основою всіх дій людини є їх потреби, які, трансформуючись в інтерес, цілі та ідеали, виступають рушійною силою дій людини. Гегель уперше розглядає потреби як систему, що складається з індивідуальних і суспільних потреб. У межах останніх він виділяє також соціальні потреби, що обумовлені громадянським суспільством.

Погляди соціалістів-утопістів (Т.Мора, Р.Оуена, О.Сен-Симона та ін.) не однозначні, але вони виходили з необхідності досягнення в майбутньому суспільстві повного достатку для кожної людини і задоволення всіх її потреб.

Такий підхід вимагав від них значної уваги до проблем формування потреб, розподілу самих предметів споживання тощо. У зв'язку з цим вони класифікують усі потреби на розумні й нерозумні.

Перші потреби вони поєднують з тими, що забезпечують людині фізичний розвиток, здатність до праці, продовження роду. Нерозумні потреби - це всі ті потреби, які шкодять розвитку людини або ж пов'язані з не дуже важливими (з позиції суспільства) уявленнями і смаками людини. Аналізуючи потреби, соціалісти-утопісти приділяли дуже багато уваги узгодженню індивідуальних потреб і потреб усього суспільства.

Потреби людей багатоманітні. Для їх класифікації використовують ті чи інші ознаки і на цих засадах науковці будують моделі або групи що систематизують потреби людей. Одна із найбільш відомих моделей запропонована соціологом А.Маслоу (США) (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Піраміда потреб за Маслоу

У наведеній класифікації Маслоу враховує, з одного боку, різну значимість пластів потреб, а з другого – їхню ієрархію.

Фізіологічні потреби пов'язані із забезпеченням виживання. Вони включають потреби в їжі, воді, сховищі, відпочинку тощо. Люди потребують захисту від фізичних та психологічних небезпек з боку навколишнього світу та впевненості в тому, що фізіологічні потреби будуть задоволені в майбутньому. Їх задоволення пов'язане, наприклад, із системою пенсійного забезпечення, страхуванням від хвороб, бонусами у вигляді акцій фірми тощо.

Соціальні потреби – це почуття належності до будь-чого або будь-кого, почуття соціальної взаємодії, прихильності та підтримки.

Потреби в повазі включають необхідність в самоповазі, компетентності, поваги з боку оточення, визнання.

Потреби самовиразу – це потреби в реалізації своїх потенційних можливостей та розвитку особистості. Оскільки з розвитком людини розширюються її потенційні можливості, потреби самовиразу ніколи не

можуть бути повністю задоволеними, а значить для того щоб більш високий рівень ієрархії потреб почав впливати на всю поведінку людини, не є обов'язковим повне задоволення потреб більш низького рівня.

В середині піраміди потреби можуть розташуватись по-різному, скажімо, залежно від віку людини чи її службового становища на передній план можуть виступати ті чи інші потреби.

У кожний даний момент конкретна особа намагається задовольняти ту потребу, яка саме для неї є найбільш нагальною.

У складі потреб виділяють економічні потреби, які є передумовою господарської діяльності. Саме їх наявність відрізняє людину від тварин.

Економічні потреби – це та складова людських потреб, для задоволення яких необхідне виробництво, тобто вони задовольняються за рахунок споживання продуктів праці, включаючи послуги.

Економічна наука, зрозуміло, досліджує економічні потреби. Неєкономічні потреби є об'єктом дослідження соціології, психології, медицини (раціональні норми споживання певних продуктів харчування) тощо, кожна з яких вивчає певний їх аспект.

Економічні потреби в свою чергу можна класифікувати за певними критеріями.

1. В контексті виробничого і особистого споживання:

а) виробничі потреби – це потреби у виробничих ресурсах, які задовольняються у процесі виробничого споживання засобів і предметів праці, елементів природного середовища та робочої сили. Будь-який процес виробництва є водночас процесом виробничого споживання;

б) особисті потреби – потреби людей у різноманітних життєвих благах. З огляду на інтереси розвитку людини тут виділяють, насамперед, потреби відтворення робочої сили (безпосередньо впливають на продуктивність праці людини) і потреби в розвитку особистості. До перших зараховують потреби в їжі, одязі, житлі, одержанні кваліфікації, транспорті тощо, до других – потреби в наявності вільного часу для занять спортом, мистецтвом тощо.

2. З погляду характеру задоволення:

а) задоволення потреб індивідуально (наприклад, потреба в житлі, харчуванні тощо);

б) потреби, що задовольняються колективно (наприклад, потреба у водопостачанні, в електроенергії).

За ступенем задоволення розрізняють абсолютні, дійсні та платоспроможні (фактичні) потреби.

а) Абсолютні економічні потреби визначаються максимально можливим обсягом виробництва матеріальних благ і послуг за найсприятливіших умов, які могли б бути спожиті суспільством.

б) Дійсні економічні потреби – це потреби, які задовольняються за оптимальних масштабів виробництва, у даному випадку за значного недовантаження виробничих потужностей та армії безробітних.

в) Фактичні економічні потреби виявляються у формі задоволення платоспроможного попиту. Вони визначаються співвідношення цін на

предмети споживання і грошових доходів населення, розмірами оподаткування.

Залежність між типом товарів і послуг, які купує людина, родина, і рівнем доходів споживачів розкриває закон Енгеля. У XIX ст. німецький економіст Е. Енгель довів, що із зростанням величини доходів частка витрат на придбання товарів першої необхідності (насамперед продуктів харчування) скорочується, водночас зростає частка витрат на інші товари і послуги. У багатьох країнах розробляються раціональні норми споживання матеріальних благ, передусім продуктів харчування, які задовольняють фізіологічні потреби [23, с. 74-75].

Економічні потреби людей задовольняються у процесі споживання (виробничого й особистого). Натомість вони знову відновлюються. Тобто споживання відтворює потребу, оскільки утилізує благо і спонукає продовження його виробництва. Зрештою йдеться про відтворення у взаємозв'язку потреб і виробництва, яке їх задовольняє, виробництва і споживання.

Процес відтворення потреб і їх задоволення притаманний усім живим істотам. Особливість економічних потреб людей не тільки у тому, що вони задовольняються благами, що створені у виробництві. Важливим їх ознакою є те, що потреби зростають в усіх типах економічних систем, що дало підстави науковцям визначити даний процес як дію економічного закону.

Закон зростання потреб людей виражає об'єктивну зумовленість зростання й розвитку потреб людей у тісному взаємозв'язку із зростанням виробництва, удосконаленням економічної системи та суспільства.

Дія цього закону виявляється в таких процесах: кількісне зростання потреб; якісна їх зміна та ускладнення переліку і структури (змінюються існуючі потреби, деякі зникають, виникають нові); відповідно до змін обсягу та структури потреб змінюється обсяг і структура суспільного виробництва й створюваних ним благ, рівень добробуту людей (якість і спосіб їх життя).

Розширення потреб людей – це загальний закон розвитку суспільства. Потреби – умова та продукт розвитку суспільства. Характер, структура й способи задоволення потреб залежать від рівня розвитку продуктивних сил, змісту виробничих відносин, надбудови, природних умов, національних традицій тощо, проте вирішальний вплив на динаміку потреб здійснюється виробництвом.

Особливо інтенсивно підвищуються потреби в умовах науково-технічної революції (НТР), яка породжує потреби в багатьох засобах виробництва та предметах споживання (культурного призначення й господарського вжитку), яких раніше просто не було.¹

¹ Якщо стандартний набір споживчих товарів і послуг для розрахунку індексу вартості життя в США в 1919 р. налічував 145 видів, у 1974 – 400, в 1980 р. – 2000, то тепер досягає близько 5000. Збільшуються витрати на товари тривалого користування: автомобілі, холодильники, пральні машини, телевізори, персональні комп'ютери тощо. У розвинених країнах світу, крім домашнього майна, частина найманих працівників стає власниками цінних паперів, грошових вкладів. Сучасні засоби зв'язку, інформатика, посилення світогосподарських зв'язків і туризму сприяють швидкому появленню нових потреб.

Водночас не слід абсолютизувати безмежне зростання потреб людей. Тут необхідно врахувати такі обставини:

1) розвиток потреб певною мірою стримує неможливість їх задоволення через обмеженість виробничих ресурсів. Можна лише мінімізувати незбалансованість розвитку потреб та їх реального задоволення;

2) процес підвищення потреб включає і їх індивідуалізацію, тобто ту саму потребу в різних людей задовольняють різноманітні предмети однакового призначення. Наприклад широкий вибір марок автомобілів, телевізорів, пілососів, сортів м'ясних продуктів, різноманітність квартир, житлових будинків тощо;

3) більшість людей обмежуються задоволенням так званих реальних, здорових, розумних потреб. Узагалі, якщо людина забезпечена нормальними умовами життя, в неї не виникає безмежних запитів.¹

Наголосимо, що на людину гнітюче діє соціальний диспаритет, тобто істотна нерівність у задоволенні потреб людей, що живуть в одній місцевості, певному регіоні, країні. Поруч з багатою людиною менш забезпечений неминуче відчуває дискомфорт. Певною мірою різниця в структурі потреб пояснюється природними умовами. Так, населення північних регіонів змушене внаслідок природно-кліматичних умов укладати більше праці в капітальне житло, системи теплопостачання та інші подібні блага, витратити значну частину споживчого бюджету на закупівлю теплого одягу, взуття тощо. В інших умовах (тропічний або субтропічний клімат) усі ці елементи багатства недоцільні. Аналогічно країни, що володіють важкодоступними корисними копалинами, змушені нагромаджувати значні маси сукупної праці для видобутки цих ресурсів і підтримання нормального процесу їх відтворення.

Водночас між економічними потребами і ресурсами необхідними для їх задоволення завжди існує суперечність. Йдеться, як правило, про нестаток виробничих ресурсів для повного задоволення усіх видів потреб. Тобто суспільство зіштовхується з дилемою «необмеженість потреб – обмеженість ресурсів».

Остання може бути абсолютною (ресурси взагалі неможливо збільшити) й відносною (ресурси можна збільшити, але меншою мірою порівняно зі зростанням потреб).

На сьогодні в усьому світі особливо гостро відчувається обмеженість виробничих ресурсів порівняно зі сформованим і зростаючим рівнем потреб. Унаслідок цього перед господарською діяльністю людей постає завдання першорядного значення: домагатися якомога більше задовольнити потреби за

¹ Необхідно мати на увазі й те, що кожна людина вкладає різний зміст у поняття «добробут», тобто рівень задоволення своїх індивідуальних потреб. Для одних «мати, що хочу» – це переважно речі, гроші; для інших речі не мають особливого значення. Грецький філософ Сократ, відвідавши розкішний для того часу ринок, вигукнув: «Скільки тут речей, що мені не потрібні». Справді, часом він не мав взуття та їжі, проте жив куди багатшим життям, ніж інший володар значних статків. Якось гарна жінка посміялася над Сократом: «Ось ти бідкаєшся зі своїми учнями, а вони неохоче йдуть за тобою. За мною ж побіжать, варто мені пальцем поманити». «Згоден, побіжать, – погодився філософ. – Адже ти зведи їх униз, куди легко падати. Я ж кличу їх нагору, а це важка дорога».

рахунок ефективного використання ресурсів наявних, а також вибирати між відносно дефіцитними благами. При цьому проблема нестатку, а відповідно вибору пріоритетів охоплює практично усі сфери людської діяльності. Вона починається із кожної конкретної людини, сім'ї, господарської одиниці й закінчується національною економікою.¹

Будь-яка країна формує стратегічні й тактичні завдання, національні пріоритети, ставить завдання, які необхідно насамперед вирішити.

У виробничому аспекті гострота проблеми вибору в кожній господарській одиниці значною мірою залежить від того, як використовуються виробничі ресурси, тобто йдеться про те, що їх можна застосувати з різним рівнем ефективності і досягти неоднакових обсягів виробництва продукції та певної її якості. Саме тому обмеженість ресурсів і проблема вибору змушують суспільство підвищувати ефективність виробництва. У будь-якій економічній системі – це головне завдання менеджменту. Підвищення якості продукції, високоефективне використання обмежених ресурсів дають змогу пом'якшити проблему вибору, розширити виробничі можливості, тобто за того ж обсягу ресурсів повніше задовольняти потреби людей.

Отже, між виробництвом та економічними потребами існує тісний і суперечливий взаємозв'язок, що і є джерелом розвитку економічної системи та суспільства. І в цьому взаємозв'язку пріоритетною стороною є потреби. Вони – вихідні умови виробництва, а їх розвиток – стимул економічного зростання на основі науково-технічного прогресу (НТП). Іншими словами, першоосновою економічного прогресу й розвитку суспільства є надпервинність потреб.

Економічні інтереси, їхня сутність та суб'єкти

З економічними потребами людини безпосередньо пов'язані її економічні інтереси.

Економічний інтерес – це породження і вияв економічних потреб, які є матеріальною основою перших. Але інтереси людини – це вже усвідомлені нею потреби. Людина завжди ставить певну мету й спрямовує свої вчинки на задоволення потреб. Крім того, економічний інтерес завжди відбиває відповідний рівень і динаміку задоволення потреб.

Економічні інтереси – це усвідомлені людиною (або їх певними об'єднаннями) її економічні потреби, які знаходять свій вияв в поставлених цілях, конкретних завданнях та діях щодо їх досягнення в господарській діяльності.

Економічні інтереси є складовою економічної системи суспільства, однією із найбільш важливих форм вияву економічних відносин, передусім відносин власності й господарювання. При цьому інтереси є спонукальним

¹ Складною і суперечною є проблема вибору і при розподілі коштів Держбюджету, особливо, коли вони обмежені (про це свідчить, наприклад бюджетна політика Верховної Ради України). З подібними проблемами зіштовхується кожна фірма, корпорація, сім'я, у яких також завжди постає проблема вибору, виходячи з отриманих доходів при їх розподілі.

мотивом до господарської діяльності. Остання ж діє у межах об'єктивних економічних законів.

Так, у ринковій економіці будь-який товаровиробник-підприємець, керуючись особистими економічними інтересами, змушений враховувати закони ринку, які диктують ціни, обсяги й асортимент продукції. Тобто суб'єктивність інтересів має об'єктивні засади.

Оскільки економічний інтерес лежить в основі спонукальних мотивів до господарської діяльності людини, то через економічні інтереси можна впливати на її ефективність. Засоби впливу на інтереси людей різноманітні. Вони мають неоднакову природу й залежать від типу економічної системи. При узагальненому підході засоби впливу на економічні інтереси можна поділити на такі групи: позаекономічні (примусові, що здійснюються за допомогою адміністративного або навіть фізичного насильства); економічні (вплив на інтереси людей опосередковано через матеріальне заохочення); моральне й соціальне стимулювання. Якщо ж людина є власником, господарем і працівником водночас, то мотивація до ефективного господарювання самозабезпечується. У цьому випадку немає потреби у використанні зовнішніх чинників і стимулів впливу на неї.

Зовнішні засоби впливу на ефективне господарювання передбачають свідомі дії одного суб'єкта щодо іншого. Наприклад, позаекономічний примус здійснювали рабовласники та феодали (використовуючи при цьому апарат насильства) щодо рабів і селян-кріпаків. Економічні методи широко використовують господарі-підприємці щодо найманих ними працівників, а також держава – при виконанні нею різних економічних функцій.

Економічні інтереси можна класифікувати з різних позицій. Особливе значення має класифікація у контексті їх «носіїв». У вітчизняній фаховій літературі економічні інтереси традиційно поділяють на три групи: суспільні, колективні й особисті. При цьому суспільно-економічні, зазвичай, ототожнюються з державними, а колективні – з колективами підприємств і різних установ.

Такий поділ економічних інтересів відповідав реаліям радянського суспільства. Але виправдана й більш детальна класифікація інтересів щодо їх носіїв – суб'єктів. У сучасних економічних системах головними суб'єктами економічних інтересів є окрема особа, тобто йдеться про особистий інтерес кожної людини; сім'я (сімейні інтереси); підприємства різних організаційно-правових форм (колективні інтереси); різні інститути суспільства, а також асоціації людей (суспільні інтереси); державні інтереси й інтереси місцевих органів влади; інтереси певної країни (національні інтереси); міжнаціональні інтереси (певних угруповань держав); світові глобальні інтереси.

На сьогодні усе більше загострюється й екологічний аспект інтересів. Це особливо важливо, якщо врахувати сучасну складну екологічну ситуацію. Протиприродною і навіть ворожою людським інтересам є виробнича, господарська, науково-технічна й будь-яка інша діяльність, яка знищує природу.

Велике теоретичне й практичне значення має субординація економічних інтересів із виділенням головного (пріоритетного) та другорядних (неголовних). За радянських часів головним інтересом вважався інтерес держави, суспільства, який абсолютизувався, а часто – протиставлявся усім іншим інтересам. Щодо особистого інтересу, то він розглядався як другорядний, малозначущий, а тому підпорядкований інтересам колективу й народу. (Відомі гасла радянських часів: «спочатку думай про батьківщину», «перший хліб державі» тощо).

Однак ключовим принципом гуманізму є те, що окрема людина має бути не тільки засобом, але й метою виробництва. Критерій прогресивності соціально-економічної системи визначається становищем людини в суспільстві як найвищої цінності, центральної фігури суспільного розвитку. А тому є непридатними теоретичні настанови й практичні дії, спрямовані на пригнічення особистих інтересів суспільними, які до того ж нерідко подаються перевернуто. Суть у тому, щоб не пригнічувати одні інтереси іншими, а управляти інтересами і через інтереси [12].

Інтереси людей об'єктивно суперечливі. Суперечності інтересів – це суперечності між їх носіями. Людське суспільство – складний і суперечливий соціум окремих осіб та їх спільнот. Різноманітність інтересів та їх суперечливість зумовлені різним економічним становищем людей в економічній системі. Оскільки людству поки що не вдалося досягти соціально-економічної рівності (і в оглядовій перспективі це не передбачається), то суперечності інтересів можуть мати різну форму гостроти і навіть досягти антагоністичного протистояння. З огляду на це важливо завжди знаходити шляхи, механізми й компроміси, якщо не для усунення, то пом'якшення цієї проблеми. Тут велика роль відводиться державі, різним суспільним інститутам. Поряд з цим діють об'єктивні механізми узгодження різноманітних інтересів.

Однією з найсуперечливіших сфер переплетення й зіткнення інтересів є відносини розподілу створених виробництвом продуктів. У самому виробництві порівняно простіше узгодити інтереси. Люди давно зрозуміли переваги таких процесів як внутрішньогосподарський поділ праці та її кооперація. Крім того, більшість суб'єктів економіки є власниками тільки робочої сили і без землі та інших засобів виробництва не можуть організувати випуск продукції. Інші їх мають, і тому виникають відносини найманої праці. Звідси випливає неминучість їх поєднання і водночас неоднаковість інтересів суб'єктів виробництва, економічний статус яких різний. Зокрема, роботодавець прагне максимізувати прибуток, а наймані працівники – зарплатню.

В усі епохи і в кожному суспільстві об'єктом гострої суперечності є невідповідність інтересів двох суб'єктів – держави та платників податків.

Отже, в кожному суспільстві не буває абсолютної тотожності й повної відповідності, національних, регіональних, галузевих, місцевих, групових, приватних та інших інтересів.

Відносно взаємозв'язку потреб і інтересів відмітимо, що кожна людина, певні об'єднання людей мають різноманітні потреби, які зумовлюють стимули до здійснення певних дій. Саме стимули перетворюють потреби в інтереси, у мотив, тобто в особисто усвідомлену причину певних дій, в особисту зацікавленість, яка і є головною рушійною силою виробництва.

Особиста зацікавленість є бажанням діяти, а мета цього процесу – досягнення певного результату, який відповідає потребам й інтересам людини, задовольняє її очікування (мету). Схематично це можна зобразити у вигляді зв'язку різних елементів (рис. 3.1).

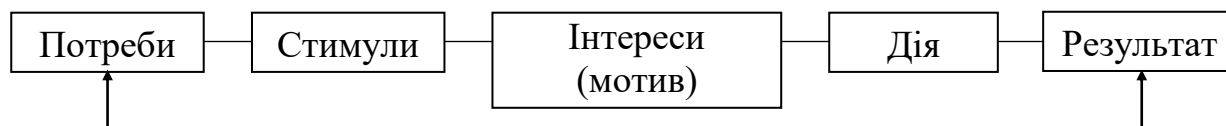


Рис. 3.1. Взаємозв'язок потреб, стимулів і результатів дій людини

У цілому економічні потреби та інтереси виступають однією з найбільш важливих рушійних сил соціально-економічного розвитку на засадах дії економічного закону зростання потреб.

Запитання для самоконтролю

- Визначте сутність категорії «потреби» взагалі та в чому особливість «економічних потреб»?
- Як співвідносяться між собою потреби і виробництво, у чому їх єдність суперечливість?
- Охарактеризуйте проблему вибору.
- У чому сутність закону зростання потреб людей?
- За якими ознаками класифікуються потреби?
- Розкрийте зміст категорії «інтереси».
- Співвідношення потреб і інтересів?
- Види інтересів та їх суперечливість?
- У чому сутність тези «економічні потреби та інтереси людей як рушійна сила соціально-економічного розвитку»?

Тема 4. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УСТРІЙ СУСПІЛЬСТВА. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА ТА ЗАКОНИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Соціально-економічний устрій суспільства

У тлумачних словниках поняття «суспільство» визначається як сукупність людей, об'єднаних на певному ступені історичного розвитку тими або іншими відносинами. Їх сукупність досить складна й різноманітна. Водночас науковцями загальновизнано положення про те, що стрижнем суспільних відносин є економічні відносини. Вони й визначають соціально-економічний устрій суспільства. Спочатку розглянемо економічні відносини як суспільну форму і спосіб організації виробництва.

Відносини – це певний зв'язок, що впливає зі спілкування між людьми на якій-небудь основі. Стосунки людей як мінімум мають включати зв'язок двох суб'єктів. У цілому вони дуже різноманітні, але завжди мають певну мету, за їх допомогою розв'язуються ті чи інші завдання. Функціонування та розвиток виробництва зумовлює існування особливої сфери відносин – виробничих відносин. У процесі праці зайняті окремі люди. Але наодинці людина практично не може господарювати. Хтось постачає їй засоби виробництва й забирає результати її праці. Тобто процес праці здійснюється колективно, а тому виробництво є суспільним.

Відносини, що пов'язані із суспільним виробництвом, охоплюють різні сфери діяльності людей й у цілому створюють систему. Їх можна досліджувати з різних точок зору. Виділимо найбільш важливі підходи до класифікації виробничих відносин.

1. *З позицій структури виробничих відносин у широкому розумінні цього поняття (рис. 4.1).*

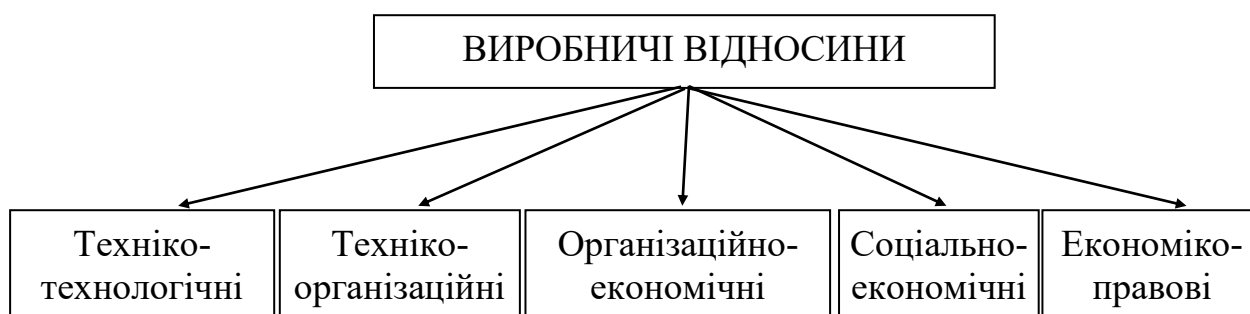


Рис. 4.1. Структура виробничих відносин

Техніко-технологічні відносини – це вихідна складова виробничих відносин, яка пов'язана з поєднанням техніко-технологічної системи і працівників та її функціонуванням. Тобто йдеться про відносини між людьми, що складаються в процесах формування і функціонування *людино-технічної системи* і насамперед у техніко-технологічному аспекті, який безпосередньо виходить на систему продуктивних сил.

Техніко-організаційні відносини виникають тому, що суспільне виробництво, розподіл, обмін і споживання неможливі без певної організації, потрібної для будь-якої спільної діяльності людей. Іншими словами, техніко-організаційні відносини охоплюють ті виробничі зв'язки між людьми, що безпосередньо пов'язані з його організацією виробництва за його будь-якої суспільної форми. Такі відносини безпосередньо ґрунтуються на технологічному способі виробництва, а їх цільове призначення криється в раціональній комбінації й ефективному використанні виробничих ресурсів, максимізації результатів праці. Зокрема, до них слід зарахувати забезпечення кількісної і якісної відповідності факторів виробництва; спеціалізацію та кооперування праці; концентрацію, комбінування й диверсифікацію виробництва; організацію господарської діяльності підприємства. Наприклад, даний процес технологічно потребує для обслуговування 20 працівників, то їх стільки і має бути, й вони використають стільки засобів виробництва, скільки потребує технологія, а відповідно і вироблять визначену кількість продукції певної якості. Безперечно, що техніко-організаційні відносини є перехідною ланкою, яка поєднує їх з власне економічними відносинами.

Організаційно-економічні відносини охоплюють передусім відносини, які пов'язані з організацією і управлінням виробництвом в широкому розумінні цього поняття. За сучасних ринкових умов їхніми найважливішими складовими є менеджмент, маркетинг і бізнес-планування.

Соціально-економічні відносини охоплюють суспільну форму виробництва і, насамперед, відносини безпосереднього виробництва, розподілу, обміну, які прямо пов'язані з відносинами власності на засоби й результати праці, суспільною формою поєднання факторів виробництва, соціально-економічним станом суб'єктів господарювання, їх диференціацією за доходами та багатством.

Економіко-правові відносини пов'язані з юридичним аспектом власності й господарським правом у цілому. А вони, в свою чергу, залежать від економічної і правової політики держави (відповідних її установ). Саме вона значною мірою формує зовнішньоекономічне середовище щодо функціонування окремих господарських одиниць, домогосподарств і всіх інших суб'єктів економіки.

Викладене дає змогу стверджувати, що *економічні відносини* не тотожні *виробничим відносинам*, якщо виробничі відносини розглядати в широкому аспекті. Економічні відносини – це певна складова і певний зріз відносин виробництва. У «чистому» вигляді економічні відносини – це система відносин між людьми, які пов'язані з процесом виробництва, розподілом, обміном і споживанням результатів виробництва (про них йтиметься далі). Безперечно, що такі відносини не ізольовані від виробничих сил, техніки й технології, техніко-організаційних відносин. Усі вони є матеріальною базою економічних відносин. Певною мірою економічні відносини переплітаються з правовими відносинами. Але вони є базою для правових відносин, тобто, як і в більшості природних та суспільних явищ, мають місце перехідні зони (сфери). Це і дає підстави вести мову про різні аспекти економічних

відносин: організаційно-економічний, соціально-економічний, економіко-правовий.

2. В аспекті ієрархії економічних відносин їх можна поділити на первинні, вторинні й третинні, або первинні та похідні від них відносини. При цьому первинними (основними) економічними відносинами є ті з них, що характеризують економічний устрій суспільства в цілому і визначають зміст інших відносин. Саме з огляду на останнє вторинні й третинні відносини виступають водночас як похідні, перенесені, тобто такі, характер і зміст яких визначається ззовні. Так, характер і зміст відносин, що складаються у процесі розподілу, обміну і споживання, визначають відносини виробництва. Відносини, що складаються в рамках окремих підприємств, зумовлені пануючими в суспільстві відносинами власності. Такою самою мірою вторинними, перенесеними є економічні відносини між країнами. Ця реальна багатоступеневість дає змогу виділити основний економічний закон, говорити про первинні та вторинні, визначальні й перенесені економічні відносини.

З позицій фаз виробничого процесу виділяють такі відносини: безпосереднього виробництва; розподіл його результатів; обмін продуктами праці; споживання створених у виробництві матеріальних і духовних благ. У цьому випадку йдеться про циклічний рух суспільного багатства, що і забезпечує безупинну життєдіяльність людей. Рух багатства відбувається по такому колу: *виробництво*→*розподіл*→*обмін*→*споживання*.

Вихідним є безпосереднє *виробництво* – процес створення корисного продукту. Працівники трансформують речовину і сили природи для задоволення певних потреб (скажімо, виплавляють із залізної руди чавун, виготовляють із деревини меблі тощо). Виробництво має вирішальне значення для економіки. Якщо продукт не створено, то тоді нічого розподіляти, обмінювати і споживати. Тому природно, що життєвий рівень людей у будь-якій країні залежить від того, скільки благ створюється в ній для кожного жителя.

Розподіл встановлює частку кожної людини чи певних їх груп в створеному багатстві. Така частка залежить, насамперед, від кількості створюваних благ. Так, коли створюється дуже мало продуктів (під час війн, господарської розрухи, сильного падіння виробництва), зазвичай вводиться зрівняльний розподіл продуктів харчування за низькими нормами (по картках, продовольчих талонах). Так хоча б мінімальною кількістю їжі забезпечують кожного жителя країни.

Продукти, отримані при розподілі, найчастіше не можна повністю витратити для особистого споживання, особливо в разі потреби людей у зовсім інших благах. Тоді відбувається *обмін* – процес, під час якого одні продукти обмінюються на інші. У товарному господарстві обмін зумовлений суспільним поділом праці.

Споживання означає використання людьми матеріальних благ для задоволення своїх потреб. Корисні речі зникають у процесі споживання, тому їх потрібно відтворювати. Іншими словами, виробництво і в натуральному

господарстві, і в розвинутій системі поділу праці відбувається не заради виробництва, а заради споживання. Тільки в споживанні продукт виробництва стає справжнім продуктом. Споживання, знищуючи продукт, тим самим підтверджує необхідність його виробництва.

Споживання буває двох видів. *Особисте* – споживання життєвих благ; *виробниче*, що по суті є складовою частиною виробництва. На підприємствах витрачаються в першу чергу професійні можливості людини, її життєві сили. Використовують також сировину, паливо, машини й інші речовинні ресурси, які необхідні для випуску продукції, тобто відбувається продуктивне споживання. Настільки ж близько безпосереднє виробництво пов'язане із розподілом. Перед тим, як виробляти щось, потрібно розподілити працівників і знаряддя праці за різноманітними процесами і видами господарської діяльності. Йдеться про поділ суспільного виробництва на все різноманіття його галузей. Якщо на початку ХХ ст. у промисловості нараховувалося тільки близько двох десятків галузей, то нині в розвинених країнах понад 500 галузей, підгалузей і видів індустрії. Відповідно до цього ускладнився розподіл засобів виробництва і працівників щодо всіх підрозділів національної економіки.

Виробництво нерозривно пов'язано і з обміном. Адже виробництво є по суті процесом обміну діяльністю людей.

Підкреслюючи первинність виробництва, і передусім з позицій незаперечного факту: перед тим, як розподіляти, обмінювати і споживати блага, їх необхідно виробити, зазначимо, що пряме призначення виробництва – служити споживанню.

Взаємозв'язок чотирьох фаз руху суспільного багатства можна відобразити ланцюжком господарських зв'язків (рис. 4.2).

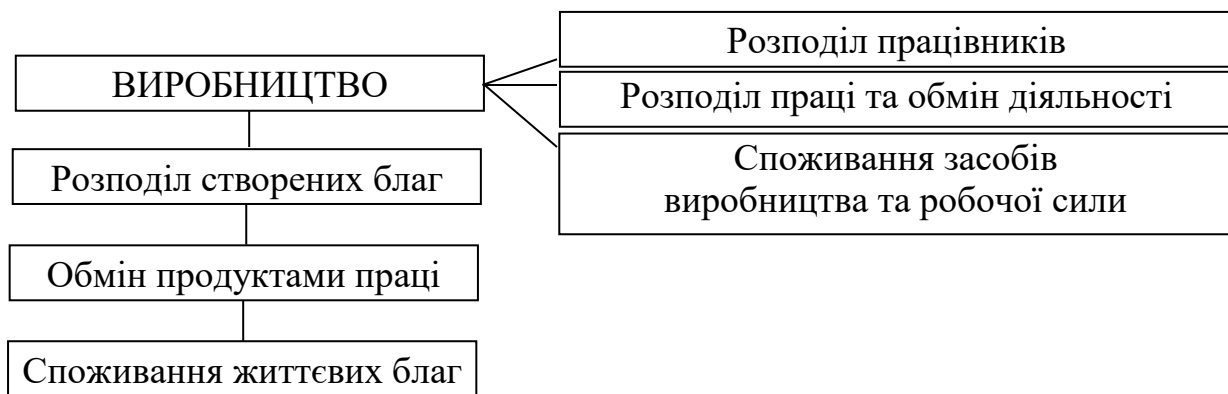


Рис. 4.2. Взаємозв'язок окремих фаз руху суспільного багатства

Економічні відносини між суб'єктами й об'єктами можна поділити на такі види:

1. Економічні відносини як взаємозв'язок різноманітних суб'єктів економічної системи (фізичних та юридичних осіб). Такий взаємозв'язок можна виразити у вигляді формули «суб'єкт–суб'єкт». Цей підхід до економічних відносин цілком виправдано. Досить нагадати, що економічні

відносини поза людським суспільством не мають місця, вони персоніфікуються в людях, здійснюються через них, тобто в цьому аспекті мають суб'єктивний характер. Наприклад, ринковий обмін можна уявити як відносини між двома суб'єктами: продавцем і покупцем, а роботу перукаря – у вигляді взаємної угоди між ним і клієнтом.

2. Економічні відносини як зв'язок між людьми відносно певного об'єкта. Інакше кажучи, будь-який елемент економічних відносин включає взаємовідносини як мінімум двох суб'єктів з приводу певного об'єкта, тобто їх можна подати за такою схемою: «суб'єкт–об'єкт–суб'єкт».

3. Економічні відносини – це зв'язок між суб'єктом і певним благом, наприклад землевласника щодо своєї землі. Але цьому передував процес її присвоєння, тобто відносини між людьми.

4. Економічні відносини як зв'язок між двома благами. Їх можна уявити у вигляді формули «річ–річ». Тут акцентується увага на тому положенні, що економічні відносини мають речовинний характер. Скажімо, бартерний обмін можна уявити як обмін товару на товар: $T=T$. Природно, що за кожним із товарів у цій угоді стоять люди, тобто в кінцевому підсумку це також відносини між людьми.

Економічна система та закони її розвитку

Визначення економічної системи слід почати з визначення її мети. Поняття системи (грецьке – *systeme* – ціле, що складається з частин) є універсальним і може бути застосовано до величезної кількості явищ, які складаються з деякої сукупності взаємопов'язаних елементів, взаємодія яких створює певну цілісність.

Основою життя як окремої людини, так і суспільства загалом є обмін речовин між людиною і природою. Цей обмін здійснюється за допомогою праці, в узагальненому варіанті за допомогою виробництва, яке має суспільний характер, бо життя й розвиток людини, а в дещо спрощеному варіанті – вже названий обмін речовин, неможливий поза суспільством. Звідси впливає перша визначальна риса економічної системи. Вона буде системою організації суспільного виробництва, яка забезпечує зв'язок між природою (частиною якої є сама людина) і суспільством, бо людина може існувати тільки в суспільстві. Метою цієї системи буде одне – задовольняти потреби людей, а простіше – забезпечувати обмін речовин між людиною і природою.

Поняття *система* – це ціле, складене з частин, тобто вона є сукупністю певних елементів, що знаходяться у взаємодії.

Звідси логічно витікає висновок про те, що економічна система є сукупністю економічних явищ та процесів, їх взаємозв'язок та взаємодія.

Водночас різні тлумачення змісту таких категорій як «економіка», «економічні відносини», «предмет економічної теорії» тощо, призводять до відсутності єдиного визначення сутності поняття «економічна система». У зв'язку з цим можна виділити такі головні підходи.

1. Економічна система – це сфера функціонування продуктивних сил і економічних відносин, взаємодія яких характеризує сукупність видів та організаційних форм господарської діяльності. Тобто економічна система є система суспільного виробництва, сукупність продуктивних сил і виробничих відносин. В більш розгорнутому вигляді економічна система охоплює взаємодію таких п'яти елементів: 1) продуктивні сили; 2) техніко-економічні відносини; 3) організаційно-економічні відносини; 4) виробничі відносини, системну сутність яких розкривають відносини економічної власності; 5) базисні елементи господарського механізму, оскільки в ньому є й надбудовні елементи – державне регулювання економіки за допомогою правових та адміністративних підойм.

2. Сукупність виробничих відносин становить певну економічну систему і в ній основними є відносини власності.

Із наведених вище положень витікає висновок, згідно з яким сутність «економічної системи» тлумачиться у широкому і більш вузькому контекстах. Логічно поставити питання: якщо економічна система тотожна системі виробництва, оскільки охоплює взаємодію продуктивних сил і економічних відносин, то у чому сенс виділення власне економічної системи? Адже вона в такому випадку тотожна системі виробництва. Остання ж функціонує на засадах не тільки економічних, але й природничих законів. Коли ж йдеться про «економічну систему та закони її розвитку», то логічно заключити, що вона є складовою системи виробництва (мегасистеми).

Економічна система – це система економічних відносин, яка включає відносини власності та господарювання, механізми, які регулюють економічні відносини і певною мірою соціально-правові (господарське право тощо). Продуктивні сили є матеріальною основою економічної системи.

Економічна система має наступні властивості. Це – багатогранна система, всі елементи якої перебувають в органічному взаємозв'язку один з одним і не існують поза межами такої єдності. Функціональна подібність з живим організмом надає елементам економічної системи органічну цілісність. Цим дана система відрізняється від інших, так званих сумативних систем, які складаються з об'єктів, кожний з яких більшою чи меншою мірою автономний і може існувати поза даною цілісністю. Якісна однорідність системи не є абсолютною. Вона допускає і передбачає появу елементів нової якості, що відповідають етапам зрілості продуктивних сил і економічних відносин.

Економічна система включає:

- 1) провідний тип власності на ресурси;
- 2) основні групи суб'єктів суспільного виробництва і відносини між ними;
- 3) економічну форму результатів виробництва;
- 4) принципи організації виробництва, розподілу, обміну і споживання;
- 5) систему економічних законів. У літературі така структура економічної системи аналізується, як правило, крізь призму взаємозв'язку продуктивних

сил, економічних (соціально-економічних, організаційно-економічних) відносин і надбудовних відносин у тій їх частині, яка «обслуговує» економіку через формування стереотипів господарської поведінки людей. У даному разі класифікація економічних систем ґрунтується на такому критерії, як характер (форма) власності.

Організаційні форми складаються з відповідних базисних елементів, які представлені підприємствами різних сфер діяльності, домашнім господарством тощо. Функціонування кожного з елементів характеризується залежністю «витрати – випуск». Існування економічної системи можливо лише за умови наявності зв'язку між її базисними елементами і потоками продуктообміну.

Якщо підхід до системного аналізу економічних процесів, побудований на характері власності, не дозволяє пояснити суттєві відмінності в організації господарства в країнах однієї суспільно-економічної формації, то зазначений підхід абстрагується від реальних товарно-грошових відносин і ввести в цю систему монетарний сектор досить важко.

Можна виокремити ще один підхід до системотеоретичних уявлень про правила прийняття рішень (наприклад, В. Ойкен), що розрізняє поняття господарської організації чи господарського порядку відповідної економічної системи. Господарський порядок включає всі правила, норми та інституціональні форми, які обслуговують господарську діяльність. Критеріями класифікації різних типів господарського порядку є форми планування й управління, власності, ринку, ціноутворення, підприємництва, організації грошового обігу і фінансів. Кожна з цих організаційних форм, що у сукупності складають господарський порядок, може існувати в різних варіантах. Так, управління економічними процесами може бути централізованим і децентралізованим, а ресурси – перебувати в будь-якій формі власності; обмін товарами може здійснюватись на ринку вільної конкуренції чи на монополізованому тощо. Конкретизована в даній економічній системі сукупність організаційних форм закріплюється в юридичних законах і державних нормативних актах. Сюди ж входять норми, які регулюють підприємницьку діяльність. В цілому все згадане у західній літературі дістало назву господарської конституції.

Економічна система розглядається як сукупність трьох складових: відносини між господарюючими суб'єктами, що забезпечують виробництво, розподіл, обмін і споживання товарів (послуг); системи координації; системи мотивації і контролю. Порівняльний аналіз названих варіантів дає можливість доповнювати і конкретизувати уявлення про елементи, які характерні даній системі.

Матеріальною основою економічних систем виступають продуктивні сили. Вони є органічним поєднанням особистого та речового факторів. З даної точки зору продуктивні сили достатньо повно розглянуті в попередніх темах. Тут відзначимо тільки їх форму спрямування – науково-технічний прогрес. Останній – найбільш глобальна закономірність становлення людської цивілізації.

Стосовно законів розвитку економічної системи зауважимо, що усі економічні закони прямо або опосередковано причетні до цього процесу. Серед них особливе місце займають:

- закон зростання потреб людей (кількісно і якісно);
- закон суспільного поділу праці;
- закон економії робочого часу;
- закон суперечності між розвитком продуктивних сил та виробничими відносинами;
- закони ринку (закон вартості, закон попиту, закон пропозиції і т.ін.).

Усі ці закони є об'єктом розгляду в наступних темах курсу «політекономія», або вже розглянуті (закон зростання потреб).

Відносно ієрархії економічних законів, то К. Маркс вважав, що закон економії робочого часу, поряд з розподілом робочого часу за різноманітними галузями виробництва, є і залишається першим економічним законом господарської діяльності людей. Віддаючи належне цьому закону зазначимо, що у системі загальних економічних законів розвитку продуктивних сил (а відповідно економічних відносин) первинним, базовим є закон зростання потреб людей. Тобто у зв'язці «потреби – виробництво» вихідним пунктом є потреби. Внутрішніми суперечностями закону зростання потреб є суперечність між зростанням потреб і можливістю їх задоволення, тобто необмеженість потреб і обмеженість ресурсів для їх задоволення. Саме це і є двигуном розвитку виробництва, підвищення його ефективності за рахунок економії робочого часу і поліпшення якості виробів.

Таким чином, поняття *виробництво* більш широке й охоплює людино-технічну та економічну системи, тобто технологічний спосіб виробництва й економічні відносини, які виникають між людьми у процесі господарської діяльності.

Безперечно, що такі відносини не ізольовані від виробничих сил, техніки та технології, техніко-організаційних відносин. Усі вони є матеріальною базою економічних відносин. Більш того, певною мірою економічна система «входить» до «людино-технічної». Тут, як і в більшості природних та суспільних явищ, має місце перехідна зона (сфера), яку можна назвати «техніко-організаційним» аспектом економічної системи.

Власність в економічній системі

Власність як економічне відношення – це певні зв'язки між суб'єктами з приводу тих або інших об'єктів.

Суб'єкти відносин власності – багатоманітні. Ними може бути як окрема людина, так і їх певні спільноти, різні організаційно-правові форми господарських одиниць (фірми, ферми, корпорації тощо), громадські організації, політичні партії; держава, місцеві органи влади та міжнародні співтовариства.

У юридичному відношенні виділяють такі категорії власників:

- фізична особа (громадянин) – суб'єкт цивільних (майнових і немайнових) прав та обов'язків;

- юридична особа – організація (об'єднання осіб, підприємства, спільності), що є суб'єктом цивільних прав та обов'язків.

Юридична особа вступає в господарські зв'язки від свого імені як самостійна цілісна одиниця. Прикладом може бути фірма – господарське, промислове або торговельне підприємство (об'єднання), що користується правами юридичної особи, акціонерні товариства тощо.

Об'єкти власності – це речі, блага, матеріальні та нематеріальні цінності, якими люди володіють. Сукупність об'єктів власності має складну структуру і певною мірою відповідає сформованій структурі економічних потреб людей на даному етапі розвитку суспільства. Об'єкти власності з погляду джерела утворення можна поділити на дві групи:

1. *Природні блага* – ті, що не є продуктом праці, даються природою без прикладання зусиль людини. Йдеться про ті випадки, коли суспільство допускає, щоб права на них перейшли до рук приватних осіб, тоді ці блага з погляду індивіда не є даровими. Наприклад, необроблена земля, природні водні ресурси, ліси тощо.

2. *Економічні блага* – результати виробництва. За характером споживання їх, у свою чергу, можна поділити на три укрупнені групи: об'єкти господарського призначення, які необхідні для виробничого процесу, включаючи робочу силу; об'єкти власності, призначені для задоволення потреб людей у життєвих благах (особистого споживання); об'єкти інтелектуальної власності.

Як економічна категорія власність – це насамперед *привласнення*. У випадку коли привласнюється об'єкт, який ще не належить нікому, то йдеться про *першопривласнення*. Передусім, це стосується привласнення «дарів природи». Ними можуть бути, наприклад, дикорослі гриби та ягоди у «нічийному» лісі, риба в нейтральних водах тощо. В усіх цих випадках відбувається безпосередньо привласнення певних благ, які вперше стають об'єктом власності. Крім того, є певні об'єкти власності, які притаманні людині від природи (її робоча сила – здатність до праці), яку людина може лише розвивати, тим самим збільшуючи цінність. Безпосередньо людина може привласнити й те, що вона сама набула, наприклад «інтелектуальний капітал».

Коли ж благо вже знаходилося у власності певного суб'єкта, то відбувається «перерозподіл» існуючої власності, перехід блага від одного суб'єкта до іншого. Такий процес завжди виступає у формі: «*відчуження-привласнення блага*» і зміною його власника.

Сфери прояву процесів відчуження і привласнення:

- у товарно-ринковій економіці відносини «відчуження – привласнення», здійснюються, головним чином, за посередництва ринку. Тут присвоєння «чужого» блага відбувається через відчуження «свого» на добровільній, еквівалентній основі;

- присвоєння об'єкта власності одним суб'єктом власності супроводжується відчуженням цього об'єкта іншим суб'єктом без усякої для нього компенсації (наприклад, націоналізація засобів виробництва без їх викупу, конфіскація майна, збір податків, мит і несанкціоновані державою такі методи привласнення як крадіжка, корупція, хабарі тощо). Це ж стосується багатьох видів т. зв. інформаційного продукту.

І першопривласнення, і відчуження-привласнення – це процеси, які безпосередньо не є власністю, а її вихідним пунктом. Тільки після його закінчення можна вести мову про власність. Тут вона проявляється як *належність* певного об'єкта конкретному суб'єкту-власнику.

Належність блага певному суб'єкту дає підстави для «його економічної реалізації». При цьому виконується воля власника, задовольняються його потреби і інтереси. Як саме? Це залежить від споживчої вартості присвоєних благ.

1. Власність на сільгоспугіддя й інші ресурси виробництва, безумовно, потребує їх виробничого використання. Але тут можливі різні варіанти. Насамперед власник може їх використовувати самостійно. Причому результати праці він може споживати сам (натуральне господарство) або продавати на ринку (товарне господарство). У першому випадку економічні відносини між людьми не мають місця; у другому – вони є, тобто йдеться про ринкові відносини, реалізацію вироблених товарів і купівлю засобів виробництва.

2. Власник виробничих ресурсів може використовувати їх з допомогою найманих працівників. Цей процес починається з ринкової угоди двох власників – власника засобів виробництва та власника робочої сили (купівля-продаж робочої сили), й закінчується присвоєнням роботодавцем прибутку, а найманим працівником – заробітної плати. Тобто тут власність пов'язана з економічними відносинами роботодавця та роботоотримувача щодо умов праці й винагородою за неї в певних формах.

3. Власники виробничих ресурсів не завжди самі займаються господарською діяльністю: вони дають можливість іншим підприємливим людям використовувати їхнє майно в господарських цілях на певних умовах. Тоді між власником і підприємцем виникають відносини господарського використання майна. Останній одержує реальну можливість тимчасово володіти й користуватися об'єктом чужої власності. У цьому разі власник ставить за мету збільшення благ на основі вже існуючих, без особистої участі у процесі виробництва. Такі відносини не мають форми ринкових відносин типу «відчуження – присвоєння», оскільки власник об'єкта власності не змінюється. Серед них найбільш поширені оренда, лізинг, прокат, за яких власник засобів виробництва не сам організовує процес виробництва, а передає об'єкти своєї власності в користування іншим суб'єктам господарювання (делегує функцію «користування», залишаючи за собою функцію «володіння»).

4. *Кредит* характерний при функціонуванні власності у вигляді фінансових ресурсів. Аналогічно оренді власник фінансового капіталу укладає угоду «відчуження – присвоєння» з іншим суб'єктом на певний час і за визначену плату (позичка грошей, трастові операції з цінними паперами тощо).

Для оренди, лізингу, прокату, кредиту спільною ознакою є те, що тут виникають зв'язки тимчасового відчуження об'єктів власності одним суб'єктом і тимчасове їх привласнення іншим, тобто власник передає право користування та управління своїми об'єктами іншому суб'єкту, але зберігає право власності на них. За це він одержує певну плату. Так утворився численний клас власників-рантьє, які безпосередньо не користуються своїми об'єктами власності, передають їх іншим і отримують за це «нетрудовий» дохід.

5. Життєві блага, які є об'єктами власності певної особи, використовуються нею для задоволення особистих потреб. Тут має місце використання людиною певних властивостей своєї речі.

Види і форми власності. При найбільш узагальненому підході можна виділити такі види власності:

- *приватна* (особиста, одноосібна, індивідуальна): об'єкт власності належить окремій особі, яка використовує і розпоряджається ним, виходячи із своїх потреб та інтересів;
- *Спільна (сумісна чи колективна) власність.* Її суб'єктом є певні об'єднання людей (мінімум двох). Головні її ознаки:
 - не визначається частка майна у спільній власності;
 - асоційований власник не може за власним бажанням привласнити і використовувати в господарській діяльності частку спільного майна;
 - прерогативу власника виконує асоціація власників;
 - результати від використання об'єктів спільної власності розподіляються між співвласниками рівними частками або залежно від трудового внеску в колективні результати;
 - спільна власність забезпечує економічну рівність щодо виробничих ресурсів усіх членів асоціації власників.

На певному етапі розвитку продуктивних сил у ряді галузей і сфер господарської діяльності навіть мінімальний рівень концентрації виробництва потребував значних інвестицій. Індивідуальна приватна власність виявилася неспроможною освоювати й розвивати нові види виробництва. Об'єднання об'єктів приватної власності (головним чином капіталів) з метою їхнього спільного використання стало об'єктивно необхідним. Цьому процесу сприяла також і конкуренція товаровиробників. З одного боку, вона спонукає людей конкурувати один з одним, а з іншого – підштовхує їх у напрямку встановлення добровільного співробітництва та створення різного роду об'єднань.

Так з'явився приватно-спільний вид власності на засоби й результати виробництва, у різних формах. Таку власність нерідко називають асоційованою, загальною, спільною тощо. Але за походженням і глибиною суті – це індивідуальна (приватна) власність. Об'єднання об'єктів власності не змінює її суб'єктів. Ними залишаються ті самі фізичні або юридичні особи, вони володіють тим самим майном, оскільки об'єднана власність *персоніфікована* (пайова). Така «спільна» власність завжди може перейти в приватну. При бажанні власник може вийти з асоціації. Він одержить свою частку майна або капіталу і знову стане індивідуальним приватним власником.

Водночас об'єднання майна (капіталу) з метою його спільного господарського використання привносить новий момент в індивідуальну власність. Вона позбавляється деяких персоніфікованих ознак у аспекті прерогатив першорозпорядження та першої інтересів, у які вносяться колективістські начала. У складі асоціацій власник може розпоряджатися об'єктами власності й результатами виробництва тільки спільно, з огляду на колективний інтерес. А тому об'єднану приватну власність варто визначати як *приватно-колективну* або *приватно-спільну (спільно-персоніфіковану)* тощо.

За цієї форми власності економічна «вагомість» кожного члена асоціації визначається часткою його майна в об'єднаній власності, тобто тут відсутня

економічна рівність суб'єктів власності щодо об'єданого майна, його розпорядженням та використанням доходу від користування. Безумовно, метою об'єднання індивідуальних власників є користування певними перевагами спільного використання об'єктів своєї власності. Саме тому вони погоджуються з певним обмеженням їх економічних прав власника.

Зазначені види власності – це найбільш узагальнений підхід до її класифікації. Водночас кожний вид охоплює певні форми власності (рис 4.3.).

Власність у *правому аспекті* показує, як право закріплює порядок майнових відносин, тобто належність об'єкта власності конкретним юридичним і фізичним особам (суб'єктам власності).



Рис. 4.3. Види і форми власності

У ширшому розумінні право власності – це сукупність владних прав, які регламентують юридичні закони й інші нормативні акти, прямо або опосередковано пов'язані з відносинами власності.

Набір прав власності формувався історично з найдавніших часів. У римському праві, наприклад, провідну роль відігравали права володіння, користування, розпорядження і переходу речі у спадок (або заповіту).

Зі становленням капіталізму до них додалися такі істотні характеристики, як, з одного боку, право на основу або «капітальну вартість» речі, а з іншого – право на прибуток, що виникає в результаті використання

або управління об'єктом власності. Поняття прибутку та капіталу взаємодоповнюють, а отже, взаємозворотні.

Англо-саксонська правова традиція (на відміну від правових систем континентальної Європи) розглядає право власності як певну сукупність часткових правомочностей. Ця сукупність може зміцнюватися шляхом додавання до неї (специфікації) все нових і нових прав або послаблюватися шляхом відділення від неї деяких правомочностей або розмивання прав власності. Процес специфікації (розмивання прав власності) пов'язаний із трансакціонованими витратами. У сучасному англо-американському праві прийнято виділяти до 12 правомочностей власника.

Серед учених України й Росії набула поширення концепція про те, що власність у юридичному аспекті відбиває тріаду прав: право на володіння речами; право на користування ними; право розпоряджатися речами. Іншими словами, після того як держава врегулює в законодавчих актах майнові відносини між відповідними суб'єктами, останні наділяються правом власності.

Це право включає повноваження власника володіти, користуватися й розпоряджатися майном:

- *володіння – це не обмежена в часі належність об'єкта власності певному суб'єктові, який може визначати його «долю», тобто вирішувати, як його використовувати;*

- *розпорядження здійснює власник або за його дорученням інший суб'єкт з приводу функціонування, використання та реалізації об'єктів власності;*

Користування – процес використання споживчих властивостей об'єкта власності (як виробничого ресурсу або споживчих благ).

Слід зазначити, що відносини власності в юридичному плані включають, насамперед, усі домовленості, які передбачаються в ринковій угоді, договори, контракти, замовлення, включаючи договір про найманих працівників.

Відносини власності можна досліджувати й у соціальному аспекті. Поняття «соціальний» означає «суспільний», що стосується життя людей та їхніх відносин у суспільстві. Якщо в такому розумінні термін «соціальний» застосувати до власності, то, очевидно, у соціальному плані він охоплюватиме всі її аспекти: економічний (це частина суспільних відносин), правовий, політичний, сімейно-побутовий (відносини власності всередині сім'ї).

Отже, з огляду на викладене вище, зміст власності можна визначити в такий спосіб: власність включає суспільні відносини між людьми (економічні, правові, політичні й побутові), пов'язані з відчуженням, присвоєнням, належністю, володінням, користуванням, розпорядженням матеріальними та іншими благами й отриманим від їх використання доходом.

Безумовно, що всі сторони відносин власності, тобто економічна, юридична, політична, соціально-побутова, тісно пов'язані й взаємозалежні.

Запитання для самоконтролю

- Поняття «виробничі відносини» та їх структура.
- Фази виробничого процесу та їх взаємозв'язок.
- Види споживання та обміну.
- Види економічних відносин між людьми.
- «Широке» і «вузьке» трактування поняття «економічна система».
- Економічна система як складова мегасистеми «виробництво».
- Закони розвитку економічної системи.
- Власність як економічна категорія.
- Суб'єкти і об'єкти власності.
- З яких відносин «починається» власність і чи може мати місце привласнення без відчуження?
- Сфери прояву процесів «відчуження – привласнення».
- Економічний аспект з використанням об'єктів власності (засобів виробництва і життєвих благ).
- Форми власності та засоби і результати праці.
- Юридичний аспект власності?
- Сутність понять: «приналежність»; «володіння»; «користування»; «розпорядження».

ТЕМА 5. ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА. ТОВАР І ГРОШІ

Натуральне господарство

За час свого існування суспільне виробництво функціонувало на засадах трьох типів економічних систем:

- натуральне господарство;
- ринкова економіка;
- державно-планова (командно-адміністративна) економічна система.

Натуральне господарство є історично першою і найбільш елементарною формою організації виробництва, яка виникла у період становлення первіснообщинного ладу і була панівною в докапіталістичних формаціях. Характерними ознаками натурального господарства є низький рівень розвитку продуктивних сил, тобто техніко-людської системи, а відповідно і потреб людей. Натуральне виробництво було низькопродуктивним і консервативним.

В організаційно-економічному контексті натуральне виробництво представляло собою економічно уособлені господарські одиниці, які виробляли необхідні їм блага, виходячи із потреб суб'єктів господарства і наявних ресурсів. Між окремими господарствами були відсутні економічні зв'язки. За таких умов національна економіка представляла собою механічну сукупність економічно уособлених господарських одиниць.

Відносини в самому господарстві базувалися на внутрішньогосподарському поділі праці, не набували уречевленого характеру. Тобто існували прямі відносини між людьми, не опосередковані продуктами їх праці. Останні створювалися для задоволення власних потреб. Відповідно в натуральних господарствах відсутнє протиріччя між виробництвом і споживанням.

Натуральне виробництво функціонувало початково на общинній, а пізніше приватній формі власності на засоби й результати праці. Формами приватного господарювання були *сімейні* (патріархальні), *рабовласницькі* і *поміщицькі* господарства, в двох останніх використовувався позаекономічний примус до праці у найбільш грубих і примітивних формах. А тому у рабів і кріпосних селян не було стимулів до продуктивної й ефективної праці.

Отже, натуральне виробництво – це історично перша і найбільш елементарна система організації господарської діяльності людей. Їй притаманні такі головні ознаки: 1) внутрішньогосподарський поділ праці, міжособисті зв'язки працівників господарської одиниці, що не опосередковані продуктами праці; 2) результати виробництва задовольняють власні потреби й не приймають форму товару; 3) відсутні економічні взаємозв'язки між окремими господарськими одиницями, за

таких умов національна економіка є механічною їх сукупністю, не має ознак суспільного виробництва.

Натуральне виробництво, з погляду забезпечення стабільності існування безпосередніх виробників, має велику перевагу перед будь-якою іншою формою організації суспільного виробництва. Ця перевага полягає в його надзвичайній стійкості до впливу зовнішніх чинників. Самодостатність і самозабезпеченість дають можливість здійснювати процес відтворення майже безвідносно до загальних змін у суспільному виробництві. Цю перевагу натурального господарства використовує навіть сучасна людина, коли загальні умови суспільного виробництва ставлять безпосереднього виробника у скрутне становище. Прикладом може бути його поведінка в умовах глибокої економічної кризи, що мала місце на території країн-республік колишнього СРСР в 1991- 1999 рр. В умовах цієї кризи значна частина виробників була змушена вирішувати питання про власне фізичне виживання, бо суспільне виробництво не могло забезпечити їм умови для нормального існування. Це змусило велику частину нашого населення вдаватись до організації натурального господарства на своїй присадибній ділянці, дачі чи просто городі. Саме це дозволяло вижити нашим громадянам у скрутні часи перебудови економіки. Отже, стійкість натурального господарства є дійсно його позитивною рисою.

Але поряд з цим ця форма організації суспільного виробництва має і суттєві недоліки. До них, перш за все, належить таке:

- натуральне господарство характеризується замкненістю. Самодостатність, яка, з одного боку, забезпечує стійкість цього господарства, з іншого боку, обумовлює його замкнутість. Натуральне господарство не пов'язане з іншими господарствами, а це, у свою чергу, призводить до відокремленості господарських одиниць;

- замкнутість і відокремленість, в свою чергу, призводять до гальмування технічного прогресу. Примітивна техніка і технологія стають важливою ознакою натурального господарства;

- низький рівень техніки не може забезпечити значних рівнів задоволення потреб виробників, і тому натуральному господарству притаманне задоволення найпростіших потреб людини;

- як засоби виробництва, так і робоча сила в натуральному виробництві територіально закріплені, що призводить до їх нульової мобільності і тим самим суттєво зменшує продуктивні можливості суспільного виробництва;

- відсутність економічної знеособленості виробників призводить до дуже слабких внутрішніх стимулів щодо розвитку виробництва, а це гальмує прогрес у розвитку продуктивних сил;

- виробничі відносини в умовах натурального господарства прозорі, не набувають перетворених форм, але водночас вони мають натуральний характер і відрізняються певним консерватизмом. Це стає суттєвою перешкодою на шляху суспільного прогресу.

Наявність цих негативних рис натурального виробництва, урешті-решт, і

визначила його історичну долю. Зростання продуктивності праці робить обмін більш поширеним, він поступово руйнує замкнутість, відокремленість і патріархальний характер натурального виробництва. Проте цей процес складний і довготривалий. Так, у межах первіснообщинного, рабовласницького і феодального ладу ця форма організації суспільного виробництва була панівною. І тільки в епоху пізнього середньовіччя натуральне господарство поступається товарному. Проте натуральне господарство не зникає з історичної арени, а існує і в сучасних умовах, хоча і в дещо модифікованій формі. Остання виявляється в тому, що сучасне натуральне господарство досить тісно пов'язано з товарним і за певних умов частково, а іноді й цілком, трансформується в товарне.

Дія закону зростання потреб зумовлювала необхідність розвитку виробництва і на цих засадах забезпечити задоволення зростаючих потреб. І не випадково внутрішньогосподарський поділ праці поступово виходив за межі натуральних господарств, набував суспільного характеру.

Суперечність між зростанням потреб людей й обмеженими виробничими можливостями їх задоволення виявилася однією з головних причин виникнення й розвитку суспільного поділу праці. З його появою виробництво стає товарним, набуває суспільного характеру.

Умови виникнення, сутність і основні риси товарного виробництва

Протилежністю натурального виробництва є товарне виробництво. Воно являє собою таке виробництво, продукти якого призначені для продажу. Отже, на відміну від натурального виробництва, у товарному безпосередній виробник виготовляє продукцію не для задоволення власних потреб, а для задоволення потреб інших громадян суспільства. При цьому останнім продукт його праці надходить для споживання тільки через акт купівлі-продажу.

На відміну від натурального господарства товарне виробництво не характеризується стійкістю і не забезпечує такої стабільності становища безпосереднього виробника, як натуральне господарство. Це пов'язано з тим, що товаровиробник цілком залежить від ринку. Від того, придбають його товар і за якою ціною, залежить не тільки рівень задоволення потреб товаровиробника, а й взагалі можливість або неможливість його існування. Ця нестабільність становища товаровиробника в житті виявляється в мільйонах людських трагедій, у злетах і падіннях людського духу, в усій багатоманітності життя сучасної людини.

Проте цей недолік компенсується тими значними перевагами товарного господарства порівняно з натуральним, які роблять його більш перспективним з погляду розвитку всієї людської спільноти. Товарне виробництво базується на глибокому розподілу праці, що у свою чергу, викликає підвищення ефективності праці, веде до прогресу техніки, сприяє встановленню тісних взаємозв'язків між господарюючими суб'єктами,

галузями та регіонами, приводить до формування єдиного національного ринку. Виробництво товарів здійснюється товаровиробниками з метою отримання вигоди, а це стає могутнім стимулом розвитку всього суспільного виробництва і врешті-решт веде до підвищення добробуту нації. Отже, товарна форма організації суспільного виробництва має значні переваги порівняно з натуральною формою і поступово витісняє останню.

Товарне виробництво виникає досить давно, але воно не є неодмінним атрибутом людського суспільства. Як доводять дослідження сучасних учених, а також досвід існування тих народів, які ще живуть в умовах первіснообщинного ладу, неодмінним супутником людського суспільства на початкових етапах його розвитку було натуральне господарство. Товарне виробництво виникає значно пізніше. Це ставить питання про умови й причини його виникнення та існування.

Загальною умовою існування товарного виробництва виступає суспільний поділ праці. Його суть полягає у тому, що виробники спеціалізуються на виготовленні певних продуктів. Ця спеціалізація призводить до підвищення продуктивності праці. Але з іншого боку вона вимагає і обміну такими продуктами, бо тільки одного чи декількох з них, які виробляє той чи інший товаровиробник, недостатньо для задоволення його постійно зростаючих потреб. Таким чином, суспільний поділ праці об'єктивно вимагає обміну його продуктами. Цей обмін існує і в межах натурального господарства, бо і в ньому має місце поділ праці. Але в натуральному господарстві це обмін продуктами праці, що не набувають форми товару. Все це говорить про те, що для виникнення і існування товарного виробництва недостатньо тільки наявності суспільного поділу праці.

Суспільний поділ праці, який досягнув певного ступеня зрілості є загальною умовою виникнення товарного виробництва. Тобто товарне виробництво – результат суспільного поділу праці, а останній – неодмінний атрибут товарного виробництва, яке без нього неможливе. Водночас поділ праці не завжди породжує товарне виробництво й може існувати без нього.

Безпосередньою причиною виникнення товарного виробництва є господарська відособленість, самотійність виробників, які спеціалізуються на виготовленні одного або кількох видів продукції.

Суспільний поділ праці й економічна самотійність виробників є загальними соціально-економічними умовами виникнення та функціонування товарного виробництва і ринку.

Вони визначають основу, зміст товарного виробництва і його головні риси:

1. *Суспільний поділ праці* – це механізм економічного співробітництва людей, який передбачає, що якась група людей (або навіть одна людина) зосереджується на виконанні певного виду робіт.

Варто розрізняти природний і суспільний поділи праці.

Природний поділ праці – це поділ праці за статтю і віком.

Суспільний поділ праці є розчленуванням виробництва на окремі самотійні види трудової діяльності, між якими за допомогою обміну

встановлюється економічний зв'язок, що має регулярний характер. Спеціалізація – це технічна основа поділу праці.

2. Економічна відокремленість (суверенітет) виробників. Йдеться про те що кожний із них, виходячи із своїх потреб, бажань, інтересів і можливостей, на власний розсуд вирішує питання, що, скільки, як, з ким і для кого виробляти. Але оскільки він виробляє продукцію чи послуги для інших членів суспільства, то має зважити на їх потреби. У свою чергу товаровиробник має потребу в продуктах праці і послугах інших виробників.

3. Економічні зв'язки суверенних виробників здійснюються через ринок, через обмін продуктами праці на ринку. Він є важливою і невід'ємною складовою товарного виробництва.

4. Продукти праці приймають форму товару.

Поряд із економічною відокремленістю та на її базі існує виробничо-організаційна відокремленість виробників. Вона пов'язана з тим, що виробництво здійснюється в межах певних господарських одиниць, якими можуть бути, наприклад, підприємства, що існують, у свою чергу, у різних організаційно-правових формах. Усе це надає їм відповідного рівня самостійності, відокремленості один від одного навіть тоді, коли вони випускають абсолютно однакову за призначенням продукцію. Наприклад, товариство з обмеженою відповідальністю і акціонерне товариство будуть різними за своїми організаційно-виробничими ознаками навіть за умови тотожності інших параметрів (однакова потужність, однакова продукція тощо). Ця відокремленість виявляється в певній самостійності кожної конкретної господарської одиниці. Указаний рівень відокремленості теж буде існувати завжди, бо завжди господарюючі суб'єкти будуть мати певну організаційну форму.

Безсумнівно зазначена свобода виробника не є абсолютною. Вона загалом обмежена потребами суспільства, потребами його громадян, які через певні продукти праці забезпечують процес обміну речовин між собою і природою. З розвитком суспільства держава через закони, що регламентують виробництво, формує і ще одне обмеження свободи виробника – його відповідальність. Але це загальні рамкові обмеження, а що стосується конкретного виробника, то його самостійність, його суверенітет у цих рамках може бути і реально має місце в дуже широкому діапазоні.

Рівень економічної відокремленості буде різним залежно від форми власності, на якій ця відокремленість базується. Найвищий її ступінь забезпечує приватна власність. Саме приватний власник є найбільш незалежним суб'єктом господарювання, який самостійно, незалежно від будь-кого, вирішує всі питання про виробництво продукції. Дещо нижчий ступінь економічної відокремленості притаманний господарюючим суб'єктам, які базуються на колективній формі власності. Таке підприємство теж самостійно вирішує питання про виробництво, хоча під час вирішення таких питань воно певною мірою обмежене колективною думкою всіх власників. Найменший ступінь економічної відокремленості мають ті підприємства, що базуються на державній (суспільній) формі власності. В

умовах, коли існує одна або практично одна державна форма власності, економічна відокремленість підприємств дуже незначна. Усі вони, наприклад, в умовах планової системи організації суспільного виробництва, як господарюючі суб'єкти майже повністю втрачають свою економічну самостійність. За цих умов існує тільки суспільний поділ праці, а економічна відокремленість господарюючих суб'єктів практично зникає. І вже не підприємство, а суспільство в особі держави вирішує як, скільки і чого повинно виробляти кожне підприємство.

Ступінь економічної відокремленості визначається, отже, формою власності, на якій він базується. Проте й загальні умови суспільного виробництва можуть суттєво впливати на нього. Так, у суспільстві, де виробництво базується на різних формах власності, економічна відокремленість державного підприємства буде значно вищою, ніж у суспільстві, де єдиною формою власності виступає державна власність.

Наявність економічної відокремленості господарюючих суб'єктів призводить до того, що ніхто в суспільстві не може відповісти на питання, скільки і яких продуктів буде вироблено. У цих умовах простий, попередньо спланований обмін продукцією (а він об'єктивно необхідний, бо існує і постійно поглиблюється суспільний поділ праці) просто неможливий. Деяка частина з вироблених продуктів може виявитись зайвою, бо виготовлена в кількості більшій, ніж існують суспільні потреби в цій продукції. Може виникнути й протилежна ситуація, коли певної продукції в суспільстві може не вистачити. Реальною може бути і ситуація, за якої певний вид виробленої продукції взагалі не буде потрібен споживачам. За таких умов задоволення потреб суспільства і нормальна організація суспільного виробництва можливі тільки тоді, коли вироблена продукція буде надходити до споживача через її купівлю-продаж на ринку. Іншими словами, у цих умовах продукт праці набуває форми товару, а саме виробництво – форми товарного виробництва.

Отже, товарне виробництво – це така організація суспільного господарювання, за якої продукти і послуги виробляються економічно самостійними виробниками, кожний з яких спеціалізується на виготовленні одного або декількох видів продуктів чи послуг. А тому для задоволення численних потреб людей необхідний обмін останніми, що стають товарами на ринку. Водночас ринок, а точніше ринковий механізм – це спосіб (форма) організації та функціонування відносин між суб'єктами господарювання, що базується на принципах економічної свободи, вільної взаємодії попиту і пропозиції, вільного ціноутворення, конкуренції.

Зазначимо, що товарне виробництво виникло в період відмирання первіснообщинного ладу й появи рабовласницького способу виробництва. Початок обміну товарів криється в глибині століть. У стародавньому Єгипті це сталося щонайменше за дві з половиною, а можливо, і за п'ять тисяч років до нашої ери. Однак у докапіталістичних формаціях переважало натуральне господарство.

Тобто впродовж декількох тисячоліть водночас функціонували два типи економічних систем. Саме цим і пояснюється той факт, що у повному значенні поняття «натуральне виробництво» існувало лише тоді, коли не було товарного. З його появою і розвитком натуральні господарства усе більше купують ті чи інші блага. Образно кажучи, на вході, вони в тій чи іншій мірі є товарними. А тому і раніше, і дотепер до натуральних слід віднести ті господарські одиниці, які виробляють певні блага для себе, не реалізують їх на ринку. Прикладом тут можуть слугувати сільські домогосподарства в Україні, що купують засоби виробництва (принаймні лопату, вила, граблі тощо) і виробляють для власного споживання продукцію землеробства або вирощують тварин. Такі господарства фактично є натуральними, але з елементами товарного «на вході», а тому вони не є абсолютно економічно уособленими.

Товар та його властивості

Товар – це продукт праці, призначений не для власного споживання, а для обміну за допомогою купівлі-продажу.

З визначення товару можна зробити висновок, що він має дві властивості:

- 1) здатність задовольняти певну потребу людини (споживча вартість);
- 2) придатність для обміну на інші товари (вартість).

Споживча вартість товару (втім як і будь-якого блага) є властивістю речі задовольняти певну потребу людей.

Необхідно зазначити, що споживча вартість товару відрізняється від споживчої вартості речі (блага) як такої:

- споживча вартість товару завжди є суспільною споживчою вартістю, тобто вироблена для задоволення потреб не самого виробника, а іншої особи;
- споживча вартість товару надходить у споживання через ринок шляхом купівлі-продажу і є матеріальним носієм вартості.

Під споживчою вартістю товару розуміють насамперед *корисність речі*. У зв'язку з цим виникає питання: що таке корисність блага? Нерідко це поняття асоціюється з тим, що те чи інше благо дає людям користь. Але в економічній теорії під «корисністю» розуміють усе те, що задовольняє потреби, які виникли (навіть те, що завдає шкоди здоров'ю: цигарки, алкогольні напої тощо). Самі ж потреби можуть породжувати як біологічні, так і духовні й соціальні обставини, навіть фантазія.

Залежно від історичних умов та ж сама потреба людей задовольняється за допомогою різноманітних речей. Водночас та сама річ може мати багато корисностей і задовольняти різні потреби. Люди впродовж багатьох століть постійно відкривають корисні якості речей на практиці й за допомогою науки. Нині благо має, як правило, багато корисностей. Так, технологи нафтохімічного заводу професійно обізнані з великим пучком різноманітних корисних продуктів, які вони здатні виробити з вихідної сировини (нафти).¹

¹ Наприклад, дерево завжди вживалося для опалювання, будівництва житла і виготовлення домашнього посуду, але використання деревини для виробництва штучного волокна виникло

Нарешті, непросте запитання: хто і як оцінює корисність благ і за допомогою яких критеріїв – об'єктивних чи суб'єктивних? Корисні якості речей дещо по-різному виявляють й оцінюють виробники та споживачі.

Виробники продукції насамперед застосовують об'єктивну оцінку її якості, і це зрозуміло. Адже корисність невіддільна від речових якостей блага. Ці якості й підлягають вимірюванню. Так, у залізній руді визначається кількість заліза та інших компонентів, що містяться в ній, у молоці – наявність у ньому певної кількості жиру, білка, молочного цукру, вітамінів тощо. Якщо кількість корисних речовин у продуктах зростає, то це підвищує їх якість і цінність.

Споживачі досить часто дотримуються суб'єктивних оцінок корисності матеріальних благ, часом нехтуючи їх об'єктивними якостями. Вони сприймають натуральні продукти здебільшого з точки зору особистих запитів, смаків й пріоритетів.

Суб'єктивна оцінка корисності багато в чому залежить від рідкості самих благ і від обсягу їх споживання. Відомо, що з насиченням потреб (щодо обмеженого кола предметів першої необхідності, таких, наприклад, як хліб, вода) людина може відчувати спадну корисність кожної додаткової порції товару. Правда, така тенденція не спостерігається, коли людина купує предмети тривалого користування з поліпшеними характеристиками, наприклад телевізори з першого по п'яте покоління.

Споживча вартість має кількісну та якісну характеристику. Кількість блага вимірюється у вагових одиницях (грам, кілограм, центнер, тонна) або тих, що вимірюють довжину (сантиметр тощо). Якість – це властивість речі, яка характеризується різними параметрами (про що йшлося раніше).

Оскільки споживча вартість товару – це благо для інших, то йому притаманна мінова вартість.

Мінова вартість – це здатність товару обмінюватися на інші корисні речі в певних пропорціях (співвідношеннях) обміну.

Наприклад, якщо на ринку 1 ц пшениці обмінюється на 10 л бензину, то це означає, що мінова вартість 1 ц пшениці дорівнює 10 л бензину.

Що лежить в основі мінових пропорцій? Зрозуміло, що не споживчі якості блага. Адже сенс обміну отримати інше благо. Відповідно як споживчі вартості товари якісно різні, а тому в кількісному відношенні непорівнянні. Що ж у такому разі є рівним у міновій пропорції? За теорією трудової вартості спільним для усіх товарів (благ), що обмінюються є те, що вони продукти людської праці. Уречевлена у товарах праця утворює *вартість товарів*. Вона є внутрішньою властивістю (субстанцією) товару. Мінова вартість – це лише зовнішня форма прояву вартості в процесі обміну.

Отже, якщо 1 ц пшениці обмінюється на 10 л бензину, то це означає, що на них витрачена однакова кількість праці.

порівняно недавно. І ще один приклад. У Росії газ було отримано з нафти в 1823 році. Бензин же ще довго не використовувався. У 1902 р. на нафтопереробних підприємствах Грозного було спалено 70 тис. тонн бензину, який вважався небезпечним продуктом переробки нафти. І тільки двигун внутрішнього згорання підніс бензин на п'єдестал пошани.

Якщо праця – єдине джерело вартості, то логічно заключити, що величина вартості товару визначається кількістю і якістю витраченої праці, необхідної для його виробництва. А мірою праці (відповідно і вартості) є робочий час. Він вимірюється у робочих годинах, днях, місцях чи за рік.

Водночас самоочевидно, що праця різних людей істотно відрізняється за її складністю, а також за певний робочий період досягаються неоднакові результати. Так, навіть за рівної кваліфікації один швець витрачає на пошив пари чобіт припустимо 20 год., а інший – 30 год. Виникає питання, який з цих термінів становить вартість? Непорівнюваною є також однакова кількість праці, за своєю складністю. Наприклад, пастуха і ювеліра.

Передусім сам процес праці характеризується показниками *продуктивності* та *інтенсивності*.

Продуктивність праці – це її ефективність, це кількість товарів, які виготовляються за одиницю часу, наприклад, за годину. Чим вища продуктивність праці, тим менша вартість товару і навпаки.

Інтенсивність – це ступінь напруженості праці. Вона вимірюється кількістю праці в одиницю часу. У суспільстві на кожному його етапі існує середня інтенсивність праці, яка і є однією з умов формування суспільно необхідних витрат праці. Але за певних умов інтенсивність праці в окремих випадках може бути вищою за суспільно необхідну. Проте таке зростання інтенсивності праці не впливає на величину вартості одиниці товару, бо збільшення інтенсивності праці, наприклад, удвічі, хоча й приведе до відповідного збільшення кількості товарів, але на цю збільшену кількість товарів буде припадати і вдвічі більша кількість витраченої праці.

Саме для вирішення цих проблемних питань, тобто, щоб звести до одного знаменника різні види праці за складністю і результативністю здійснюють таку її класифікацію.

Проста праця – це праця, що не вимагає попереднього навчання, тобто некваліфікована. Вона характеризується витратою простої робочої сили середнього людського організму. Проста праця є вихідною базою, до якої прирівнюються всі види складної праці, й це відбувається на ринку.

Складна (кваліфікована) праця – праця, що потребує попередньої спеціальної підготовки, певних професійних знань, особливих навичок і майстерності. До кваліфікованої праці входить праця, необхідна для навчання, певні кошти, що витрачені на тих, хто навчає і навчається, а тому в одиницю часу складна праця створює більшу вартість, ніж проста.

При ринковому обміні речей відбувається так звана *редукція праці*: одна година складної праці зводиться до кількох годин простої праці. Адже на ринку вироби кваліфікованої діяльності (наприклад годинник) завдяки вартості прирівнюються (у відповідному міновому співвідношенні) до продуктів простої праці.

Індивідуальна праця – це праця, що витрачає конкретний товаровиробник на виробництво одиниці товару. Така праця вимірюється індивідуальним робочим часом.

Очевидно, що робочий час, який припадає на одиницю продукції, неоднаковий за обсягами в різних виробників, які випускають ті ж самі конкретні блага. На яких засадах у цьому випадку здійснюється обмін? Природно, що на основі суспільної праці.

Суспільно необхідна праця – це праця, що витрачає товаровиробник на виробництво одиниці товару за суспільно нормальних умовах виробництва. Суспільно необхідна праця вимірюється суспільно необхідним робочим часом.

Відповідно до зазначених видів праці виділяють такі види вартості: індивідуальна; суспільна. Товари реалізуються за суспільною вартістю, в основі якої є суспільно необхідний робочий час. Це час, потрібний для виготовлення якоїсь корисної речі при суспільно нормальних умовах виробництва, а також при середньому рівні кваліфікації робітників і середній інтенсивності праці. Такий час звичайно витрачається при створенні товару більшістю виробників або тими, хто випускає основну масу товару даного виду. Але за обмежених природних чинників (наприклад у сільському господарстві, де землі обмежені й неоднакові за родючістю, різноманітні кліматичні умови; у видобувних галузях) суспільно нормальними можуть бути й гірші умови господарювання.

З погляду створення споживчої вартості та вартості товару праця поділяють на два види: конкретну й абстрактну. Тобто, двоїста природа товару – наслідок двоїстої природи праці, втіленої в ньому.

Конкретна праця – це праця, що витрачається в особливій доцільній формі, праця певної кваліфікації та професії. Конкретна праця визначається своєю метою, характером операцій, предметами, засобами праці та результатами.

Конкретна праця створює споживчі вартості товару, тому якісно не однорідна й кількісно не вимірювана. Наприклад, конкретна праця коваля, токаря, теслі тощо істотно відрізняється застосованими засобами праці, сировиною, технологіями, що використовуються, характером операцій та результатами.

Абстрактна праця – це праця товаровиробника, що розглядається як затрата людської робочої сили взагалі, незалежно від її конкретної форми. Інакше кажучи, та сама праця товаровиробника розглядається у двох аспектах: а) особливої (професійної) форми (конкретна праця); б) абстрагуючись від конкретної й зосереджуючи увагу лише на одному моменті праці – процесі витрачання розумової та фізичної енергій людини (абстрактна праця). А це притаманне будь-якому виду конкретної праці. Наприклад, робітники трьох фахів працювали той же самий час, припустимо, 8 годин. Вони використовували різні засоби та предмети праці, технології, виробили різні споживчі вартості. З цього погляду праця їх різnorідна й кількісно не вимірювана. Проте всі вони витратили певну кількість своєї енергії. І в цьому плані їх праця якісно однорідна й кількісно вимірювана.

Абстрактна праця створює вартість товару.

Конкретна й абстрактна праця – це дві сторони тієї самої праці товаровиробника, що витрачається одночасно.

Будь-яка праця, з одного боку, є витрачанням людської робочої сили в особливій доцільній формі, й у цій якості конкретної корисної праці вона створює споживчі вартості. Але ця сама праця, з іншого боку, є витрачанням людської робочої сили у фізіологічному розумінні, і в цій якості однакової чи абстрактної людської праці вона створює вартість продукції. Зазначимо, що абстрактна праця має не лише фізіологічну, а й соціальну характеристику, яка дає підставу для вивчення її зв'язків із продуктивністю суспільної праці та суспільними потребами.

Отже, товар має дві властивості: споживчу вартість, або предмет споживання, і вартість. Мінова вартість не є його третьою властивістю. Вона – лише форма прояву вартості на ринку. В основі обміну лежить вартість як певна внутрішня властивість товару, що виявляється в кількісній визначеності мінових пропорцій.

В економічній теорії викладені вище положення не є загальновизнаними. Вони відповідають змісту «*трудової*» теорії вартості товарів. Найбільш відомими її розробниками є класики політекономії – В.Петті, А.Сміт, Д.Рікардо й пізніше К.Маркс. Водночас зазначимо, що й раніше видатний мислитель арабського Сходу Ібн Хальдун (1332-1406 рр.) вказав на трудове походження вартості: в основі акту купівлі-продажу «рівноважного (еквівалентного) обміну за вартістю» лежить принцип прирівнювання рівновеликої кількості затраченої раці. Адже «у всьому, що купується і перетворюється на гроші, обов'язково міститься людська праця...» [11, с. 117].

Уже в ХІХ ст. виникає і зазнає досить значного поширення теорія витрат виробництва. Її започатковують англійські економісти Р.Торренс (1780-1864 рр.), Мак-Кулох (1789-1864 рр.), Дж Ст. Мілль (1806- 1873 рр.) та деякі інші. Суть цієї теорії полягає в тому, що вартість товару визначається витратами підприємця (капіталіста) на придбання засобів виробництва і робочої сили. Іншими словами, вартість дорівнює витратам, необхідним для виробництва товарів. Це замкнене коло, бо ціни визначаються цінами. До того ж вартість товару ніяк не може дорівнювати витратам, бо в такому випадку не має місця прибутку.

Досить близькою до теорії витрат є теорія *трьох факторів виробництва*. Її засновником вважається французький економіст Ж. Б. Сей (1767-1832 рр.). Він вважав, що у створенні вартості беруть участь три фактори: праця, капітал і земля, і кожен з них «створює» одну з трьох складових вартості, а саме, відповідно, заробітну плату, прибуток і ренту.

Саму вартість Сей ототожнював зі споживчою вартістю, а також з міновою вартістю, яка у свою чергу, ототожнювалась з ціною. З огляду на це ціна в нього є лише показником корисності. Такий підхід до тлумачення вартості був необхідним саме для того, щоб ототожнити процес створення споживчої вартості і процес створення вартості. Після цього вже можна було стверджувати, що вартість створюють зазначені вище фактори виробництва.

Теорія вартості Ж. Б. Сея не є науковою, бо неможливо звести вартість до споживчої вартості. У такому випадку споживча вартість повинна була

стати основою обміну, але вона як раз і позбавлена можливості бути загальною мірою товарів. Як споживчі вартості, товари розрізняються між собою і не можуть у цій якості бути основою обміну.

Отже, представники трудової концепції вартості, а відповідно й ціни товару вважають, що вартість та її грошовий прояв – ціна, мають спільну і зіставну субстанцію – суспільно необхідні затрати праці (вартість).

Ціна – це грошовий вираз вартості товару.

Складний, тривалий й суперечливий розвиток, притаманний «нетрудовим» концепціям вартості (цінності) товарів. Вони вивчаються в дисципліні «Історія економічних учень». В межах навчального посібника по політекономії достатньо підкреслити ту обставину, що «нетрудові теорії вартості» дають неоднакову відповідь на питання: що саме робить речі порівнянними в обміні у принципі непорівнянних благ (до речі, «трудова» концепція є більш-менш однорідною)?

Досить поширеною теорією вартості є теорія граничної корисності. Вона започаткована англійським економістом У. С Джевонсом (1835-1882 рр.) та австрійськими економістами К.Менгером (1840- 1921 рр.) та Е.Бем-Баверком (1851-1914 рр.). Цю течію економічної думки, з огляду на її перших представників, часто називають австрійською школою. Суть цієї теорії полягає в тому, що товари (а цей термін представники цього напрямку заміняють на термін «матеріальне благо») мають певну корисність, і саме ця корисність дає можливість обмінювати їх один на одного. Іншими словами, вартість зводиться до споживчої вартості.

Розробку теорії граничної корисності представники австрійської школи базують на так званому *законі рідкості*. Сутність цього закону полягає в тому, що в кожному суспільстві певні матеріальні блага існують у кількості недостатній відносно потреби в них. Саме це надає матеріальному благу корисність (цінність). Якщо ж матеріальних благ більше, ніж потреба в них, то вони цієї корисності не набувають.

Тепер розглянемо сам процес визначення цінності матеріального блага за теорією представників школи граничної корисності. Він складається з двох етапів. На першому визначається суб'єктивна корисність, а на другому – об'єктивна.

Суб'єктивна корисність визначається як суб'єктивна (з погляду конкретної людини) значущість того чи іншого блага для забезпечення добробуту індивіда. Цей момент Бем-Баверк ілюструє ситуацією зі склянкою води. Якщо людина (у представників цього напрямку економічної думки улюбленцем для ілюстрації теоретичних положень був Робінзон) знаходиться біля джерела води і її більше за його потребу, то склянка води для такого суб'єкта не має цінності. Інша ситуація виникає тоді, коли Робінзон потрапляє в пекучу пустелю, де води немає зовсім. За цих умов склянка води стає для нього занадто значущою, а тому набуває цінності або корисності.

Визначивши процес утворення цінності (корисності) як такий, що базується на законі рідкості і на суб'єктивній оцінці індивіда, представники так званої австрійської школи роблять спробу визначити міру цієї цінності

(корисності). Вона базується в них на так званому законі насичення потреб (закон Госена), згідно з яким у міру задоволення потреби ступінь насиченості підвищується, а корисність (цінність) того блага, за допомогою якого це задоволення здійснюється, зменшується.

Обравши для ілюстрації поселенця, що живе один, Бем-Баверк ілюструє процес визначення міри корисності на такому прикладі. Нехай у цього суб'єкта, що живе сам у первісному лісі, унаслідок його праці зібрано 5 мішків зерна. Цей врожай він розподіляє у такій послідовності: перший мішок він використає для задоволення найбільш нагальної потреби в цьому продукті, щоб не вмерти з голоду. Другий він використає для поліпшення свого харчування. Третій мішок він використає на корм свійським тваринам і птиці. Четвертий мішок буде витрачено на виготовлення горілки, а вже п'ятий він використає на годівлю папуги, чиє базікання йому подобається слухати. Оцей останній мішок зерна має найменшу корисність, або її ще називають *граничною корисністю*, і вона стає мірою, відправною точкою у визначенні вартості блага.

Суб'єктивна оцінка корисності не може бути основою обміну, бо вона залежить від уявлень і ціннісної орієнтації індивіда. Це розуміли і самі представники австрійської школи. Через це вони ввели поняття *об'єктивної цінності*, яка, за їх уявленням, утворюється в обміні внаслідок вирівнювання суб'єктивних корисностей. Механізм утворення об'єктивної цінності (корисності) полягає в тому, що в обміні взаємодіють суб'єктивні оцінки благ з боку продавців і суб'єктивні оцінки благ з боку покупців, що утворюють певну середню оцінку, яка і є об'єктивною цінністю або корисністю. Отже, теорія граничної корисності, по суті, зводиться до теорії попиту та пропонування.

Головний недолік і, водночас, ненауковість теорії граничної корисності полягає в тому, що ця теорія базується на суб'єктивному підході до аналізу явищ. Але ж наукою доведено теоретично і перевірено практикою життя, що суб'єктивне є породженням об'єктивного, а не навпаки. Не можна суть об'єктивних економічних явищ розкрити на основі суб'єктивного підходу. Другим важливим недоліком цієї теорії є те, що, по суті, вона не є оригінальною, бо врешті-решт вартість визначається за нею на підставі взаємодії попиту та пропонування. Така теорія вартості існує, але вона спроможна пояснити тільки процес формування ціни, яка дійсно визначається співвідношенням попиту та пропозиції.

З кінця XIX ст. «нетрудові» теорії вартості все більше трансформуються в теорію ціни. Відповідно теорії вартості структурно підпорядковані теорії ціни, тобто теорії, яка розглядає ціну як результат функціонування і взаємодії комплексу ціноутворюючих чинників.

Гострі наукові дискусії з проблеми ціноутворення не випадкові. Цей процес складний і є результатом взаємодії багатьох чинників. Представники іспанської школи ще у XVI ст. стверджували, що математичне значення ціни залежить від стількох багатьох конкретних обставин, що може бути відомо лише Богу, але ніяк не смертному.

Навряд чи суперечливе положення про те, що всі розглянуті теорії ціноутворення мають раціональне зерно. Але для багатьох із них характерний принцип монізму в пошуку базису ціни. У трудовій теорії вартості таким базисом є вартість як суспільно необхідна праця. Представники теорії граничної корисності вбачають основу ціни в «граничній корисності». У першому випадку вихідний агент ціноутворення – виробник (ціна має відшкодувати витрати на виробництво товару й забезпечити одержання прибутку); у другому – покупець, якого не цікавлять витрати виробництва, а тільки корисність речі, яку він бажає придбати за якомога нижчої ціни.

Концепція граничної корисності більше уваги приділяє саме покупцю, його потребам і мотивам поведінки на ринку, тобто досліджує психологічні мотиви індивідуальної економічної поведінки. Важливе значення мала розробка прихильниками теорії граничної корисності принципу обмеженості ресурсів. Це стало фундаментом сучасних економіко-математичних досліджень і побудови різноманітних економічних моделей.

Однак для цієї теорії характерна недостатня увага до сфери виробництва, перебільшення ролі суб'єктивних оцінок, ігнорування соціальної структури суспільства. Все це неминуче відводило прихильників граничної корисності від реальності. Їм так і не вдалося побудувати несуперечливу теорію попиту і ціни.

Прихильники трудової теорії вартості у свою чергу в полеміці з представниками школи граничної корисності ігнорували ряд її наукових і практично значущих елементів.

У сучасних теоріях проблема вартості вже не посідає такого місця, як наприкінці XIX ст. На перший план висунулася теорія ціни, що комплексно вивчає вплив різноманітних чинників на рівень цін у системі попиту та пропозиції на ринках. Тут беруться до уваги такі чинники: динаміка продуктивності праці й ефективності виробництва, стан грошового обігу, платіжного балансу та державних фінансів, державне регулювання тощо.

Тому тепер типовим є третій підхід до ціноутворення – інтегральний, відповідно до якого ціна визначається багатьма чинниками як виробництва, так і ринку, що означає розмаїття *чинників ціноутворення*.

Не заперечуючи у цілому такий підхід до ціноутворення, зазначимо, що у певній мірі він був притаманний і трудовій теорії вартості. Адже, як справедливо вважають ряд вітчизняних науковців, невірними є закиди прихильникам трудової теорії вартості, ніби вони не зважають на вплив корисності товару, конкуренції і ринку на ціну. По-перше, вони виходять, звичайно, з того, що законом цін є закон вартості. Закон вартості тільки й може діяти, взаємодіючи із законом попиту і пропозиції. Закон вартості визначає основу ціни, закон попиту і пропозиції – ринкові коливання цін навколо вартості, які, кінець кінцем, наближують ціни до вартостей товарів. За рівноваги попиту і пропозиції ціна, як правило, збігається з вартістю товару. По-друге, трудова теорія вартості враховує, що вплив на ціни корисностей товарів повною мірою реалізується через ціни попиту. По-третє. В рамках трудової теорії вартості всебічно досліджуються конкуренція і

діяння закону конкуренції. Розглядаються внутрігалузева конкуренція, формування ринкових вартостей і ринкових цін, міжгалузева конкуренція і формування цін виробництва, монополістична конкуренція і формування монопольних цін. Для противників трудової теорії вартості такий розгляд конкуренції виявляється багато в чому недоступним.

Спростувати трудову теорію вартості здатна лише та теорія, яка запропонує вагомішу за абстрактну працю і тісніше пов'язану з ціною спільну для всіх товарів субстанцію їх цін. Цього, однак, не дано.

Ціна у трактуванні опонентів трудової вартості позбавлена такої спільної субстанції. Наприклад, і корисність як субстанція ціни у маржиналістів, і гранична корисність не являють того спільного і зіставного, що об'єднує обмінювані товари. Обмінювати однакові корисності (однакові споживні вартості) безглуздо. Тільки у виняткових випадках можуть збігатися межі корисностей, але як їх виявити? Інші опоненти трудової теорії вартості твердять про втрату вже тепер ролі праці у виробництві, хоча і число працюючих зростає, і якість праці підвищується, і проблема безробіття не притупляється. Праця втрачає не свою роль, а істотні соціально-економічні відмінності. Через це відіме не трудова теорія вартості, а товарні відносини взагалі. Що ж до теоретичних спроб інтегрувати трудову і кориснісну субстанції вартості, то ні А.Маршаллу, ні М.Туган-Барановському вони не вдалися. Останній так підсумовує свою спробу: «Таким чином, пересічні ціни на продукти керуються видатками на виробництво кожного продукту» [5].

Сутність і функції грошей

У сучасному світі панівною формою суспільного виробництва є товарне виробництво. Його найголовнішими базовими категоріями виступають товар і гроші. Значення грошей в організації функціонування суспільного виробництва надзвичайно велике. Вони не тільки забезпечують кругообіг товарів та послуг, але й виступають важливим важелем регуляції всієї сукупності соціально-економічних процесів сучасного суспільства.

Гроші – це загальний еквівалент, тобто товар, що виражає вартість усіх інших товарів. Виникнувши у сиву давнину, гроші пройшли довгий і складний шлях розвитку. Щоб розкрити їх сутність як загального еквівалента й правильно зрозуміти їх роль у житті будь-якого сучасного суспільства, слід простежити їх еволюцію від найпростішого товару, який епізодично виконував роль еквівалента, до багатогранного й всемогутнього образу вартості, що рухає не тільки виробництвом, а й долями та пристрастями мільйонів людей.

Допитливий розум людини не міг обійти своєю увагою гроші – цей неодмінний і водночас загадковий атрибут світу товарів. Уже такі видатні вчені стародавньої Греції, як Ксенофонт та Аристотель, вивчали природу грошей, їх функції та місце в організації товарного виробництва. Так, Ксенофонт виділяє дві функції грошей, а саме функцію засобу обігу і функцію нагромадження скарбів. Аристотель у грошах бачить функцію

засобу обігу та їх функцію як міри вартості. При цьому, розглядаючи обмін товарів, Аристотель робить надзвичайно важливе спостереження, яке полягає в тому, що в цьому обміні реалізуються відносини рівності. Багато цікавих думок про гроші висловили й такі видатні англійські вчені, як А.Сміт та Д.Рікардо. Але не маючи у своєму розпорядженні методу діалектичного матеріалізму, вони не зуміли розкрити історичний характер розвитку грошей та їх сутність. Це завдання вирішив німецький учений К.Маркс.

Появі грошової форми вартості передував тривалий, стихійний процес розвитку товарного обміну у формі мінової вартості. Почався він з простої форми вартості.

Проста, або випадкова, форма вартості означає товарообмін, який відбувається за виразом $T = T$ (*бартерний обмін*). Він типовий для перших етапів розвитку ринкових відносин. При бартерному обміні процес купівлі-продажу відбувається водночас у просторі й часі щодо обох суб'єктів ринку, тобто кожний з них виступає в ролі продавця і покупця в акті купівлі-продажу.

З подальшим поділом праці й розвитком обміну роль посередника в обігу товарів поступово закріплюється за тим товаром, який часто обмінюється. Виникла *повна форма вартості*, яка змінюється *загальною*.

Поява загальної форми вартості – важливий етап у розвитку обміну. Він виходить за межі бартерної угоди і здійснюється за допомогою загального еквівалента проданих товарів. Спочатку еквівалентом були товари, які мали «високу», загальновизнану споживчу вартість у даній місцевості або країні, тобто це були переважно продукти масового виробництва, що відігравали важливу роль в економіці тих чи інших народів.

В умовах посилення регіональних і міжнаціональних зв'язків наявність локальних і національних еквівалентів ускладнювали обмін. У цьому й полягає обмеженість загальної форми вартості. Вона була переборена появою грошової форми вартості. Зі закріпленням ролі загального еквівалента за одним товаром почала функціонувати грошова форма мінової вартості.

За неї у кінцевому підсумку роль грошей закріпилися за золотом, яке стало загальним еквівалентом. Золоту притаманна не просто споживча вартість, а загальна споживча вартість. З'явився так званий золотий стандарт грошей, під яким слід розуміти грошову систему, де роль загального еквівалента відіграє золото. В обігу використовуються золоті монети, а також грошові знаки, які можна розмінати на золото.

За допомогою грошей вимірюють цінність усіх інших товарів, і на них обмінюють усі товари. З появою грошей світ товарів розколовся, образно кажучи, на два полюси. З одного боку, всі товари як споживчі вартості, призначені для реалізації, з іншого, – їх грошовий еквівалент – вартість. Коли здійснюється реалізація товару, споживча вартість «скидає» вартість і спрямовується на споживання. Гроші як загальний еквівалент є безпосереднім утіленням вартості, тобто гроші – це товар товарів, що в прихованому вигляді містить у собі всі інші товари, засіб, спроможний, якщо це потрібно, перетворитися в будь-яку привабливу і бажану річ.

Сутність грошей повніше і найкраще виявляється в їхніх *функціях* (призначенні).

Спочатку розглянемо функції грошей коли загальним їхнім еквівалентом було золото або його представники (за умови їхньої вільної оборотності в золото).

Міра вартості. Гроші у цій функції – вимірюють вартість. Це означає, що гроші використовують і як *мірило вартості*, і як *облікові одиниці*.

У функції вартості гроші виступають як ідеальні та повноцінні гроші. Ідеальне функціонування грошового товару можливе в умовах розвинених товарно-ринкових відносин. Водночас золото тільки тоді може ідеально представляти гроші, коли воно реально бере участь в обігу, повсюдно протистоїть товарам у «натурі».

Масштаб цін – це фіксована вагова кількість грошового матеріалу (золота, срібла), прийнята в тій чи іншій країні як грошова одиниця. Масштаб цін є одиницею виміру маси золота – грошей, тобто це технічна функція грошей. Цю одиницю встановлює держава.¹

У функції **засобу обігу** гроші є посередниками під час обміну товарів, опосередковують їх обмін. У кругообігу Т–Г–Т рух грошей є похідним від руху товарів, гроші виступають як скороминущий посередник.

Для грошей як засобу обігу їх власний вартісний уміст не має значення. Тому можливим є відокремлення грошей як засобу обігу від грошей, як реального грошового товару. В обігу можуть перебувати не реальні гроші, а їх знаки.

У зв'язку з цим зазначимо, що функцію засобу обігу спочатку виконувало золото в зливках і приймалося за вагою. Пізніше з'явилися карбовані монети. Монета є єдністю грошового знака і реальних грошей. Поступово по спадній лінії останні усе більше ставили грошовим знаком.

Розглянемо співвідношення «реальних грошей» і їх «знаків» в історичному контексті. Реальні (повноцінні) гроші у «натурі» в кінцевому підсумку – це *золото*. На початковому етапі воно виступало у зливках і приймалося за вагою і пробою. Пізніше окремі купці, а потім і держава надавали зливкам стандартну форму, ставили на них відповідний штамп із фіксацією ваги та проби. Розвиненою формою зливку є монета. Її поява означає виникнення «знаку» грошей. При цьому, якщо монета повноцінна, то вона відрізняється від «реальних» грошей у зливках лише тим, що визначає певну кількість грошей. Тобто монета є водночас і реальними грошима, і грошовим знаком. Поступово по спадній лінії монета усе більше «віддалялася» від реальних грошей і ставала грошовим знаком. Першим етапом у цьому історичному процесі став обіг неповноцінних монет, які втратили частину своєї первісної ваги внаслідок природного стирання у

¹ Чи залишається вартість золота постійною, чи вона змінюється: 2 г золота завжди удвічі більші за 1 г. Якщо змінюється вартість золота, то за товар береться інша кількість золота, але масштаб цін при цьому не змінюється. Вартість товару буде виражатися лише в іншій кількості грошових одиниць. Якщо ж зміниться масштаб цін, то без будь-якої зміни вартості товарів і золота ціни коливатимуться і встановлюватимуться на новому рівні.

процесі обміну. Пізніше появились неповноцінні монети що мали представляти повноцінні. Паперові гроші – це вже лише грошовий знак, який остаточно відокремився від реальних грошей, позначуваних ним, і набув самостійного руху з властивими йому законами. При цьому ці закони є прямо протилежними законам обігу реальних грошей. *Якщо реальні гроші обертаються тому, що мають вартість, то паперові представляють вартість тому, що обертаються. Кількість реальних грошей, необхідних для обігу, залежить від їх вартості, а вартість, яка представляється паперовими грошима, – від їх кількості у сфері обігу. Якщо маса реальних грошей в обігу залежить від рівня товарних цін, то рівень товарних цін – від маси паперових грошей в обігу.*

Отже, паперові гроші є моментом заперечення грошей, взагалі, оскільки вони – не гроші в їх власному розумінні, а лише грошові знаки. Їх реальний грошово-товарний вміст зникає настільки, наскільки грошові знаки не мають внутрішньої вартості, але зберігається тією мірою, якою залишається зв'язок руху реальних грошей із цими знаками. Подальшим запереченням грошово-товарного вмісту є кредитні гроші. З одного боку, вони заперечують гроші в такій їх суттєвій функції, як засіб обігу, оскільки в обмін на товар замість грошей видається боргове зобов'язання, а з іншого – таке зобов'язання саме починає обертатися. На основі вексельного обігу виникає банкнота, що починає функціонувати і як звичайний засіб обігу. Рух кредитних і паперових грошей поєднується в одне ціле. З припиненням обміну грошей на золото втрачається остання ниточка реального зв'язку товарних грошей із грошовими знаками.

На базі паперово-кредитної форми вартості з'являється й розвивається *розрахунково-знакова*. При цьому заперечуються не тільки товарні гроші, а й грошові знаки як засіб обігу. Розрахункові знаки (чеки, певні види білетів, квитанції тощо) вже не обертаються і не є навіть паперовими грошима: вони є розрахунковим засобом, свідоцтвом на одержання грошей, послуги, товару, продукту тощо. Сам по собі розрахунковий знак не є грошовим, хоча й представляє його в тих чи інших відносинах суб'єктів економічного процесу. У свою чергу грошовий знак – це не реальні гроші, а тільки їх представник у процесі обігу. Нарешті, навіть реальні золоті гроші теж лише представляють вартість у вигляді особливого товару. Тому можна стверджувати, що розрахунковий знак через ряд опосередковувань виражає вартість, але лише остільки, оскільки вона існує в таких опосередкованих зв'язках. Цей знак може мати і зовсім інший вміст (наприклад відпрацьований час, послугу тощо).

Засіб платежу. У цій функції гроші виступають тоді, коли виникає розрив між рухом споживчої вартості та вартості. Інакше кажучи, немає зустрічного руху товарів і грошей за формулою Г–Т або Т–Г. Рух грошей відбувається до або після руху товарів. Наприклад, продаж товарів у кредит, виплата заробітної плати, пенсій, стипендій тощо. Саме виконання грошима функції засобу платежу створює можливість для появи кредитних грошей. Це відбувається тоді, коли боргове зобов'язання починає обертатися, виступає грошима як засіб обігу і платежу. Особливого поширення набув такий вид

кредитних грошей, як банкнота (вексель на банкіра). На відміну від векселів комерсантів (торговців), банкноти випускалися на круглі суми, мали золоте забезпечення і широкі можливості для обігу. Поряд з банкнотами в обігу беруть участь й інші види кредитних засобів. Поступово банківська емісія кредитних грошей зосередилася в центральних або особливих емісійних банках. Її регулюють спеціальні юридичні закони й контролює держава.

Засіб збереження вартості, заощадження та нагромадження. В економіці через різні причини виникає необхідність накопичення грошей. Відповідно гроші тимчасово заперечуються як купівельний і платіжний засіб й не беруть участі в обігу. Тут важливо, щоб гроші не втратили, а зберегли свою вартість як засіб заощадження. Якщо людина заощаджує гроші, не пускаючи в обіг їх нові суми, які при цьому зберігатимуть свою вартість, не втрачаючи її, то матимемо *нагромадження* грошей. Можна сказати, що функції зберігання вартості та заощадження інтегруються у функцію *нагромадження*. З огляду на органічну пов'язаність цих функцій, їх іноді не розрізняють [6].

Важливо зауважити, що накопичуватися можуть повноцінні гроші та їх замітники (знаки). У першому випадку гроші виконують функцію засобу утворення багатства: вони накопичуються як представники багатства взагалі. Функцію збереження здійснюють не тільки золоті монети, а й зливки та вироби із золота – сам грошовий матеріал у всіх його видах. Крім того, в період золотого стандарту завдяки цій функції відбувається стихійне регулювання кількості грошей в обігу. За нестачі грошей золото зі скарбу ставало реальними грошима, «переходило» у функцію обігу. І навпаки, при зайвих грошах золото вилучалося з обігу і перетворювалося на скарб.

Неповноцінні гроші не можуть бути скарбом, а можуть зберігатися, накопичуватися, але у разі яких-небудь економічних потрясінь, інфляції вони втрачають свою купівельну спроможність – частково або навіть повністю.

Світові гроші. У міжнародних розрахунках гроші позбуваються місцевих форм, а виступають лише у формі злиwkів, фігурують як світові гроші. Тільки на світовому ринку гроші повною мірою функціонують як товар, натуральна форма якого є водночас безпосередньо суспільною формою втілення людської праці *in abstracto* (в абстрактному вигляді).

Особливість світових грошей у період товарного господарства вільної конкуренції саме полягає в тому, що цю функцію виконувало золото у зливках. У ХХ ст. роль засобу міжнародних розрахунків і платежу покладалася на так звані резервні валюти – національні грошові знаки найбільш розвинених капіталістичних країн. На сьогодні значна частина міжнародних платежів і розрахунків здійснюється в доларах США або в регіональній валюті – євро. Курс резервної валюти вже не визначається її золотим умістом, а формується на міжнародному валютному ринкові під впливом гри ринкових сил, а також заходів державного регулювання.

Крім певних функцій (рис. 5.1), гроші в широкому розумінні можуть використовуватися як *грошовий капітал*, який дає їхньому власнику прибуток. У такому разі гроші зберігаються в банку або вкладаються в певні об'єкти власності. Однак це вже функція капіталу, а не грошей. Можна говорити і про функції грошей як *засіб кредитування*, про їх *соціальну*

функцію тощо. Але ці функції гроші набувають, включаючись у зовнішні відносно них системи: визначеність таких функцій грошей надходить із зовнішнього середовища, а не з їх внутрішньої сутності.¹



Рис. 5.1. Функції грошей

Розглянутий вище процес характеризує логіку історичного розвитку товарного обміну. Він є водночас і логічним, оскільки відображає закономірний рух, й історичним, тому що фіксує реальні історичні переходи. Інакше кажучи, в ньому реалізовано єдність логічного та історичного.

Отже, гроші – особливий товар, який є єдиним загальним еквівалентом. Оскільки золото стало загально визнаним утіленням вартості, воно виступає свого роду еталоном – вимірником вартості всіх товарів.

З появою грошей простий товарообмін, що здійснювався за формулою Т–Т (різні обмінювані товари), було замінено обігом, який має формулу Т–Г (гроші). Гроші перетворилися в незамінного і впливового посередника при обміні одного блага на інше. Зі збільшенням своєї купівельної спроможності гроші могли вирішувати долю не лише товарних тіл, а й учасників торговельної угоди. Цю незрозумілу силу впливу грошей на добробут і життєве становище людей іноді приписували нібито надістотним властивостям самого золота. Тим часом непоміченим залишалося те, що гроші не діють самі по собі, а використовуються людьми, які вступають у певні економічні відносини. Це стає очевиднішим, якщо розглядати формулу купівлі–продажу речей: «продавець–товар–гроші–товар–покупець». Залежно

¹ У ринковій економіці нерідко гроші, а точніше їх кількість, вимірюють «цінність», імідж людини, тобто про неї судять за товщиною її гаманця. У США, як зазначав В. Маяковський, про вас не скажуть мрійливо, щоб слухач губився в здогадках: поет, художник, філософ. Американець визначить точно: ця людина коштує 1230 тис. дол. Цим сказано все: хто ваші знайомі, де вас приймають, куди ви поїдете влітку на відпочинок тощо. Але головне, що гроші – це не просто річ або предмет, це носії певних суспільно-економічних відносин, що виражають потребу у виявленні й порівнянні витрат суспільної та приватної праці в умовах економічної самостійності виробників у межах розвинутого суспільного виробництва. У цьому розумінні гроші не мають нічого спільного з тією фізичною формою, в яку їх утілено. Коли Робінзон потрапив на безлюдний острів, то всі речі, врятовані з корабля, знадобилися йому, тільки гроші втратили для нього будь-яку цінність, стали зайвими.

від характеру і спрямованості суспільних зв'язків між людьми гроші перетворюються в дивовижну силу. Ця сила може творити і добро, якщо спрямована на користь суспільства, і зло, якщо гроші зумовлюють пригноблення та приниження людини.

Сучасні гроші. Грошові агрегати

Вилучення з обігу золота не означає зникнення грошової форми вартості, а припинення дії лише одного з видів грошей (внаслідок закономірного процесу еволюції цієї форми вартості). На сьогодні є всі підстави говорити про появу нового виду грошей, так званих сучасних грошей. Почнемо зі скасування золотого стандарту.¹

На зміну золотим монетам прийшла штучна грошова система. Це пов'язано з тим, що гроші втратили свій попередній економічний зміст. Паперові гроші перестали розмінюватися на золото та інші дорогоцінні метали. На відміну від золота, паперові гроші не мають внутрішньої вартості. Цей номінальний (існуючий тільки за назвою, на папері) знак вартості не відповідає витратам на його виробництво. А тому сучасні гроші самі по собі «беззахисні». Золото завжди було повноцінним грошовим товаром, мало власну вартість. Тому при зайвій кількості золоті гроші перетворювалися на скарб, а коли виникала в них потреба, ставали грошовим товаром. Сучасні гроші – це «декретні» гроші, тому що їхню купівельну спроможність визначає держава в межах національної економіки. Вона тримає під контролем емісію грошей, визначає їх курс, і тільки в цьому розумінні гроші мають вартість, а точніше, цінність. Якщо випуск грошей надмірний, вони знецінюються, і здійснюється перехід до натурального обміну. Реальна вартість сучасних грошей – це те, що можна на них придбати. Тобто сучасні гроші потрібні не самі по собі, а заради тих речей, які на них можна купити.

Тепер, коли золото вийшло з обігу, вартість товарів, що ще не мають ціни, порівнюється не з певною ваговою одиницею цього металу, а з вартістю інших товарів, які вже мають ціну. Виходить, що вартість одного товару за допомогою рахункових грошей стає безпосередньою мірою вартості інших

¹ На сьогодні демонетизація золота стала очевидним фактом, але воно продовжує залишатися особливим товаром і зберігається в складі офіційних резервів розвинених країн. Причому це єдиний вид резерву, що не виступає як чиєсь зобов'язання. Золото легко конвертується в будь-яку валюту, зберігаючи тим самим зв'язок (хоча й опосередкований) із функціонуванням міжнародних фінансових ринків. Незважаючи на неоднозначну оцінку в економічній літературі золота як грошового товару, тобто чи залишається воно єдиним грошовим товаром, чи сучасні гроші цілком втратили зв'язок із благородним металом, висновок може бути таким: золото і тепер є одним із найбільш ходових товарів. Його, на відміну від інших товарів, легко реалізувати, воно користується підвищеним попитом. І не випадково за 1970–1990 рр. ціни на золото в зливках зросли на вільних ринках більш ніж у 10 разів. Отже, в модифікованому вигляді золото залишається, образно кажучи, загальним товаром і в цьому розумінні воно ближче до грошової системи, ніж усі інші товари. Тому багато банків мають золоті резерви, тобто золото залишилося одним з елементів грошової системи, грошовим товаром подібно діамантам та іншим коштовностям. Золото – це один із найліквідніших товарів. В економічній науці ліквідність характеризує здатність якогось фінансового активу (безготівкові гроші, чеки, векселі тощо) перетворюватися в готівку. Абсолютною ліквідністю володіють готівкові гроші, що випускає держава. Чеки, векселі й різноманітні цінні папери вважаються менш ліквідними засобами. Товари мають ще меншу ліквідність. Для одержання грошей їх треба спочатку продати і тільки потім на отримані гроші придбати потрібний товар. Власник же грошей завжди купить те, що йому необхідно.

товарів. Фактично сучасні ціни формуються на базі врахування витрат виробництва, виражених у паперово-кредитних грошах і, звичайно, стану ринкової кон'юнктури.

Помилково вважати, що заміна уявного золота як функції міри вартості ідеальними рахунковими грошима – явище виключно технічне, що не впливає на ціну як грошовий вираз вартості. Ціноутворення стало еластичнішим, відкрилися можливості для маніпулювання цінами за допомогою монополістичної або олігополістичної практики лідерства в цінах, фіксації цін тощо.

Природно, що для сучасних грошей характерні не всі ті функції, які мали золотомонетні гроші. Скасування золотого стандарту призвело до того, що не діють дві функції, які не можуть здійснюватися без золота як грошей: а) засіб утворення скарбів; б) світові гроші.

У сучасних умовах гроші виконують три функції: міри вартості; засобу обігу; засобу платежу.

Тепер *міра вартості* діє по-іншому. Цю функцію реально можуть виконувати тільки повноцінні гроші, які мають власну вартість. Подібно до того як не можна виміряти вагу одного тіла іншим, яке не має власної ваги, так і неможливо виміряти грошовими знаками вартість інших товарів. Але, як зазначалося, цю функцію навіть повноцінні гроші виконують ідеально, як уявно представлена кількість грошей (золота). Звідси можливість виміряти вартість даного товару через вартість тієї кількості товарів і послуг, яку можна отримати за певну суму грошей, тобто за ціну цього товару. Отже, таке можливо, якщо гроші виступають як боргові зобов'язання держави, банків і ощадних установ. Це відбувається в багатьох випадках тому, що держава підтверджує: готівка – законний платіжний засіб (паперові гроші мають прийматися при сплаті боргу). Інакше кажучи, гроші можна умовно називати свідоцтвом про «право на отримання товару».

Зрозуміло, боргові зобов'язання можуть успішно виконувати функцію грошей остільки, оскільки їх вартість або купівельна спроможність незмінна, стабільна. Кожен готовий обміняти товар на гроші, коли є впевненість, що гроші не знеціняться.

Розвинене ринкове господарство може бути тільки грошовим господарством, а найважливішою з функцій грошей тепер є *функція засобу обігу*. Тільки за допомогою грошей як суспільного засобу обігу можна купити або продати ті чи інші блага, отримуючи при цьому в обмін потрібні товари або послуги. Покупець віддає, а продавець отримує гроші як універсальний засіб обігу (або платежу).

Поряд із функцією засобу обігу *гроші* як загальновизнаний, *законний платіжний засіб* виконують також роль рахункової одиниці. Замість того щоб виражати цінність блага кожного разу в певній кількості одиниць якого-небудь іншого блага, достатньо вказати, в якій пропорції воно обмінюється на гроші, тобто виразити цінність даного блага в одиницях універсального блага (грошей), дати інформацію про його ціну в тій чи іншій грошовій

одиниці (долар, марка, гривня тощо). Витрати на інформацію й витрати обміну завдяки застосуванню рахункової одиниці набагато скорочуються.

Як законно визнаний платіжний засіб гроші придатні для зберігання цінностей. У розвинених ринкових економіках функція грошей як засобу зберігання цінностей, однак, не настільки важлива, бо існує багато інших можливостей вигідно вкласти їх, наприклад у нерухомість.

У широкому розумінні слова сучасні гроші – це все, що є носієм платоспроможності: банкноти та монети; банківські активи, боргові зобов'язання; векселі або товарні гроші.

У країнах з розвинутою ринковою економікою з широко розгалуженими кредитними відносинами, що опосередковують платежі, розрахунки ґрунтуються головним чином на використанні обігових документів (векселів, чеків), вони замінюють гроші, реальний грошовий капітал і на цьому економлять мільярдні суми, які спрямовуються в інвестиції.

Грошові агрегати. У грошовому обігу використовуються різні форми грошей: готівкові й безготівкові, чеки, векселі тощо, які залежно від міри ліквідності утворюють пов'язані між собою грошові агрегати (лат. *aggregatus* – приєднаний).

Під ліквідністю грошей розуміють можливість використання певного активу як засобу платежу й водночас його здатність зберігати свою вартість. Єдність цих двох властивостей є суттєвою для розуміння ліквідності. Іншими словами, під ліквідністю розуміють: а) здатність грошей обмінюватися на товари й послуги; б) здатність боргових зобов'язань бути оберненими в готівку та зберігати свою вартість; в) грошові витрати на капітальні вкладення (збільшення виробництва).

Готівка повністю ліквідна, бо на неї можна невідкладно придбати різні види багатств. Значно менш ліквідними є термінові вклади в ощадні банки, цінні папери. Саме таку різницю покладено в основу поділу грошової маси на пов'язані між собою агрегати.

Поняття «агрегат» досить точно відбиває сутність явища. Адже багато його складових (наприклад чек, облігація) не можуть вважатися грошима, але виконують якусь із функцій або підфункцій грошей, залучаються й агрегуються грошима у свій рух як власні монети. У цілому грошові агрегати – частина сучасних грошових засобів, які використовують для обігу й об'єднують різні боргові зобов'язання залежно від міри та характеру їх ліквідності. Ці частини послідовно включають менш ліквідні компоненти, які можуть бути засобом збереження цінностей.

Першу складову грошових агрегатів утворюють гроші поза банками, які складаються з готівки (M0). Вони мають найбільшу ліквідність. Якщо до M0 додати кошти, що перебувають на рахунках і поточних депозитах й легко перетворюються на платіжний засіб, то одержимо агрегат M1. Якщо до агрегату M1 додати строкові депозити, перетворення яких на платіжні засоби зумовлено певними строками, то одержимо агрегат M2. Разом з коштами клієнтів за довірчими операціями банків вони утворюють агрегат M3. У ряді

випадків виділяється також агрегат L, що включає агрегат M3, казначейські векселі та деякі інші грошові активи [8].

Підведемо підсумки викладеного: місце золота, яке припинило відігравати роль грошей, не зайняв якийсь інший товар, що має власну вартість. На сьогодні замість золота існують кредитно-паперові гроші, але вони не є представниками золота, як було раніше, коли їх вільно обмінювали на золото і використовували поряд із ним. Кредитно-паперові гроші є представником усіх товарів у функціях міри вартості та засобу обігу. За їхньою паперовою оболонкою «приховано» безкінечний ряд товарів, що не означає зникнення грошової форми вартості, її перетворення в нову. Кредитно-паперові гроші мають не просто посередницьку функцію, а власний економічний зміст. Справа в тому, що й нині вартісні пропорції складаються за допомогою прирівнювання товарів до кредитно-паперових грошей.

Втративши зв'язок із золотом, кредитні гроші за своїми якостями наблизилися до паперових грошей. Однак зберігається істотна відмінність: кредитні гроші спираються на загальний *товар* боргових зобов'язань і контрактів, що надає їм представницьку вартість. Кредитні гроші визначають якісну сторону грошей і є пріоритетним елементом грошової системи. У зв'язку з цим зауважимо, що з переходом від золотомонетного грошового обігу до обігу кредитних грошей вартісна субстанція грошей перемістилася від золота до кредиту, забезпеченого товарами. Підвищення якості кредиту – це ключ до зміцнення грошового обігу й насамперед стабільності національної грошової одиниці.

Паперовий компонент, навпаки, зумовлює нестабільність грошового обігу, оскільки для друкування паперових грошей не потрібно нічого, крім друкарських машин, паперу й фарби. Вони мають примусовий курс, односторонню еластичність паперово-грошової емісії й більше підвладні сваволі влади. Зрозуміло, уряди всіх країн свідомо обмежують емісію паперових грошей з метою підтримки стабільності грошового обігу, але досягти цього вдається не завжди. Саме тому кредитні гроші дедалі більше перетворюються в центральні ланки сучасної грошової системи (формування вартості й ціноутворення).

З погляду конкретної форми прояву основні види сучасних грошей такі: 1) *банкноти (паперові гроші)* та *розмінна монета*, котрі є центральними грішми і за випуск яких відповідає держава, тобто монополія на їхнє карбування належить державі (центральному національному банку); 2) *кошти, розміщені на рахунках у банках* і призначені для безготівкових розрахунків, тобто банківські чеки, акредитивні та кредитні картки, що банки видають під внески.

Закон грошового обігу. Інфляція

У кожній країні в певний час складається грошова система, яка являє собою форму організації грошового обігу, що склалася історично в даній країні й закріплена національним законодавством.

Складові частини грошової системи: грошова одиниця; масштаб цін; види грошових знаків; порядок випуску (емісії) та регулювання грошей.

Існують грошові системи двох типів:

- 1) *металевий обіг*, за якого грошовий товар виконує всі функції грошей;
- 2) *кредитно-паперовий грошовий обіг*, в основі якого лежать кредитно-паперові гроші.

Будь-яка грошова система має спиратися на *закон грошового обігу*. Відповідно до нього визначається кількість грошей, необхідних для обігу, тобто реалізації товарів.

З урахуванням таких функцій грошей, як міра вартості та засіб обігу, кількість грошей, необхідна для обігу, визначають за формулою

$$KG = \frac{CЦ}{O},$$

де KG – кількість грошей;

$CЦ$ – сума цін товарів, що підлягають реалізації в даний період часу за готівку;

O – середня кількість оборотів грошової одиниці.

З розвитком такої функції грошей, як засіб платежу, формула закону грошового обігу набуває складнішого вигляду

$$KG = \frac{CЦ - K + П - ВП}{O},$$

де K – сума цін товарів, проданих у кредит;

$П$ – сума цін товарів, проданих у кредит раніше і сплату за які треба здійснити в даному періоді;

$ВП$ – сума цін взаємопогашених платежів (безготівкових платежів та бартерних угод).

Розглянуту формулу кількості грошей в обігу було розроблено К. Марксом. Він визначив загальну суму грошей, що знаходяться в обігу протягом даного проміжку часу і при даній швидкості циркуляції засобів обігу та платежу, й довів, що вона дорівнює сумі товарних цін, помножених на обсяг реалізації, плюс сума платежів, по яких настав термін оплати, мінус платежі, що взаємно погашаються, і нарешті, мінус сума оборотів, у яких ті самі гроші функціонують поперемінно: як засіб обігу і як засіб платежу.

За так званою моделлю Фішера кількість грошей розраховують за такою формулою:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V},$$

де M – маса грошей необхідних для обігу;

V – швидкість обігу грошей (середня кількість оборотів грошової одиниці);

p – ціна одиниці товару;

Q – кількість товарів, вироблених за визначений час.

Кількість грошових одиниць, необхідна суспільству в даний період часу для обслуговування грошового (товарного) обігу, прямо пропорційна кількості товарів і послуг, їхній ціні й обернено пропорційна швидкості обігу грошей.

З наведених формул випливає, що основними елементами закону грошового обігу є: 1) товарна маса, яка є в обігу; 2) рівень цін товарів; 3) швидкість обігу грошей (вона рівноцінна зменшенню грошової маси). Висока швидкість обігу, тобто переходу грошей від одного господарського суб'єкта до іншого, сприяє тому, що для обслуговування ринкової економіки буде достатньо відносно невеликої грошової маси. З урахуванням того, що за рік наявна грошова маса може зробити кілька оборотів, центральний банк встановлює межі, граничні темпи її зростання. При цьому швидкість обігу приймається як заздалегідь задана величина.

Зі змісту закону грошового обігу випливає важливий принцип грошового обігу – обмеження грошової маси реальними потребами обороту. Іншими словами, потрібна збалансованість попиту та пропозиції стосовно грошової маси.

У грошовій масі розмежовують: а) *активні гроші*, що використовуються в готівковому і безготівковому обігу; б) *пасивні гроші* (накопичення, резерви, залишки на рахунках), які тільки потенційно можна використовувати в угодах.

За функціонування повноцінних грошей в обігу знаходилася тільки необхідна кількість грошових одиниць. Гроші як засіб накопичення (скарбів) виконували роль привідних і відвідних каналів грошового обігу. Зайвих грошей не було і не могло бути. Закон обігу паперових грошей спочатку діяв за умов наявності золота в основі грошової форми вартості. Іншими словами, кількість паперових грошей у сфері обігу має дорівнювати кількості золотих грошей, необхідних для нормального функціонування товарного обігу. Паперові гроші лише представляли золото в обігу й могли вільно обмінюватися на нього. Складніше діяти за законом грошового обігу при нерозмінних на золото паперово-кредитних грошах. Нерідко маса грошей перевищує потреби товарообігу. Таке явище називають інфляцією.

Інфляція. При золотому стандарті в ринкових угодах постійно знаходиться тільки така кількість золотих монет, *яка справді потрібна для реалізації товарів*. Якщо ж повноцінні гроші не беруть участі в обігу, то вони осідають як скарби.

У поступовій заміні металевих грошей паперовими значну роль відіграла незручність використання металевих грошей, їх громіздкість, тертя, втрати.

Після скасування золотого стандарту зникло об'єктивне мірило визначення необхідної кількості паперових грошей в обігу. Збільшення грошової маси державою часто відбувається вищими темпами, ніж темпи зростання обсягу товарної маси та послуг, тому інфляція стає постійним явищем у всіх країнах.

Інфляція (лат. *inflatio* – вздуття) – *заповнення сфери обігу грошовими знаками понад справжню потребу національного господарства*.

Під час інфляції паперові гроші знецінюються відносно: а) *золота* (при золотому стандарті); б) *товарів*; в) *іноземних валют*. Унаслідок цього в першому випадку підвищується ринкова ціна золота в паперових грошах, у другому – зростають ціни товарів, у третьому – знижується курс національної

валюти щодо іноземних грошових одиниць, які зберегли попередню реальну вартість або знецінилися менше.

Інфляція виявляється передусім у *зростанні цін*, хоча ціни можуть підвищуватися й через інші причини.

З огляду на причини інфляцію можна поділити на такі види:

1. Інфляція, породжувана *розбуханням грошової маси*. Її джерело – перевищення обсягу грошової маси над кількістю запропонованих на ринку товарів. Одна з причин такої інфляції криється в тому, що національний банк друкує занадто багато грошей; інша може полягати в надмірному обсязі кредитів, що видають банки, тобто роздування попиту за рахунок різноманітних форм кредиту, в. т. ч. споживчого. І це – істотний момент. Товарообіг обслуговують не лише готівкові гроші, а й платіжні засоби.

2. Інфляція, зумовлена *попитом*. Вона виникає внаслідок перевищення попиту над пропозицією. За законами ринкового ціноутворення в цьому випадку зростуть ціни.

3. Інфляція, зумовлена *пропозицією*. Така інфляція характерна для економіки, в якій не діє або обмежена конкуренція. Якщо товари не мають достатнього ступеня взаємозамінності й не діє конкуренція між виробниками, ціни можуть зрости навіть в умовах зниження попиту.

4. Істотний фактор зростання інфляції – *інтенсивна індустріалізація, розвиток добувних галузей і тих, які переробляють сировину, наявність «довгобуду»*. Тут мають місце великі капіталовкладення, які забезпечать зростання продукції в майбутньому, але не дадуть приросту предметів споживання при збільшенні фонду оплати у працівників галузей першої сфери.

5. Однією з причин інфляції вважають *підвищення заробітної плати*. Однак тут немає причинно-наслідкової залежності між цими двома величинами. Звичайно, підвищення заробітної плати є не причиною інфляції (і зростання цін), а її наслідком. Підвищення заробітної плати – це захисна реакція працівників проти зниження реальних доходів. Іншими словами, тут йдеться про так звану спіраль «заробітна плата–ціни». Як відомо, профспілки нерідко домагаються підвищення заробітної плати, мотивуючи свої вимоги ростом вартості життя. У результаті збільшуються витрати підприємців, які перекладають їх на споживачів шляхом підвищення цін. Тим самим коло замикається, розкручується спіраль, яка завдає чимало турбот урядам країн із ринковою економікою.

6. Надмірний випуск паперових грошей спричинює і *бюджетний дефіцит, тобто перевищення витрат держави над її доходами*.

7. Інфляцію можуть зумовити і такі фактори, як *посилення монополістичних тенденцій у тих чи інших сферах і галузях економіки, фіскальна політика держави (зростання ставок податків і збільшення їх кількості), зниження швидкості обігу грошей, розвиток диспропорцій у народному господарстві, кризові явища у валютно-фінансовій системі*.

У країнах СНД, зокрема в Україні, в 90-х роках ХХ ст. інфляцію спричинено деякою мірою так званою трансформаційною кризою, але головним чином – неефективною економічною політикою держави.

8. Інфляцію викликає і *фальшивомонетництво* (виготовлення підробної металевої монети, грошових знаків, цінних паперів).

Таким чином, інфляція – це комплексне явище, складний соціально-економічний процес, у якому переплітаються і взаємодіють безліч економічних, соціальних та політичних факторів.

Залежно від критеріїв розрізняють різні види інфляції. Один із критеріїв – видимість, очевидність: «*відкрита*» інфляція виявляється безпосередньо в підвищенні рівня цін, тоді як «*прихована*» інфляція (має місце, зокрема, при «заморожуванні» цін і заробітної плати) – у виникненні «чорного» ринку з високими цінами. Прихована інфляція спостерігалася в Німеччині та Австрії після другої світової війни. Далі розрізняють такі види інфляції: «*повзуча*», коли ціни зростають до 5 % за рік; «*галоупуча*» – приблизно на 10 %, «*гіперінфляція*» – ціни зростають більш ніж на 50 % на місяць. МВФ передбачає 40%-вий рівень інфляції і 2%-вий дефіциту державного бюджету протягом року.

Наслідки інфляції можуть бути різноманітними.

1. Зростання загального рівня цін за незмінних прибутків або підвищення прибутків нижчими темпами, ніж ціни, що неминуче супроводжується зменшенням купівельної спроможності населення, знеціненням вкладів, тобто зниженням рівня життя населення. Якщо інфляція, наприклад, зростає за рік на 10 %, а відсоток, виплачуваний банками на вклади населення, дорівнюватиме 8 % річних, то капітальна вартість не тільки не забезпечить прибутку, але й знеціниться. Ось чому високі (понад 15–20 % щорічно) темпи інфляції неминуче ведуть до зниження рівня заощаджень населення. А вони є основним джерелом інвестицій в національній економіці.

2. Інфляція деформує валютно-фінансову, кредитну й цінову системи держави. Звідси неузгодженості в усій системі розподільчих відносин, спотворення уречевленої та грошової форм національного продукту.

3. Інфляція породжує гонитву за реальними цінностями, скуповування земельних ділянок, нерухомості, творів мистецтва тощо. Виграють спекулянти, ті, хто взяв кредит і виплачує відсоток по ставках, що склалися на той час, а також ті, хто вчасно не виплачує заробітної плати.

Зауважимо, що в певних межах інфляція може використовуватися як важіль економічного зростання. Але використання інфляції як засобу зростання інвестицій та економічного зростання потребує відповідних умов, а саме: 1) нормальних стандартів рівня життя для більшості населення; 2) цивілізованого ринково-підприємницького середовища, яке сприяє зростанню інвестицій і насамперед їх інноваційного напрямку.

До речі зазначимо, що Дж.Міль висунув ідею про позитивний вплив інфляції на економічне зростання, оскільки сприяє зниженню реальної

величини боргів, що призводить до перерозподілу багатства на користь виробників як основних дебіторів [13, с. 301].

Стабілізувати або впорядкувати грошовий обіг можна різноманітними засобами й методами. Зазначимо на два принципові способи відновлення збалансованості грошової та товарної маси: 1) заморозити доходи й збільшити виробництво товарів і послуг (увага споживчому секторові); 2) зменшити обсяг грошової маси. Це у свою чергу можна здійснити за такими напрямками: вилучення з обігу зайвих паперових грошей (*дефляція*); ліквідація старих грошових знаків і випуск нових у меншій кількості (*нуліфікація*); зміна номінальної вартості грошових знаків з їх обміном за визначеним співвідношенням на нові з одночасним перерахуванням цін, тарифів, заробітної плати (*деномінація*); зменшення обмінного курсу (ціни) грошової одиниці однієї країни до грошової одиниці іншої (*девальвація*); *ревальвація* – навпаки, означає підвищення курсу національної валюти стосовно валюти іншої країни.

Указані вище шляхи (стабілізаційні й дефляційні) не є взаємовиключними, їх можна комбінувати. На цьому, образно кажучи, економічна теорія закінчується, і приборкання інфляції залежить від майстерності тих, хто здійснює економічну політику, в тому числі фінансово-кредитну. Звідси випливає, що контроль і регулювання обсягу грошової маси є важливими завданнями грошової політики. В умовах ринкової економіки емісійні банки – єдині інститути, які мають право пускати нові гроші в обіг і знищувати старі. Кількість наявних грошей, що обертаються (монети й банкноти плюс «мінімальний резерв», депонований банками в загальнонаціональному банку), називається *грошовою масою*.

Запитання для самоконтролю

- Які головні риси натурального господарства?
- За яких умов виникає і функціонує товарне виробництво?
- Чим відрізняється природний і суспільний поділ праці?
- Чи має місце причинно-наслідкова залежність між розподілом праці та виробництвом товарів?
- Які властивості притаманні товару?
- Чим відрізняється споживча вартість взагалі та споживча вартість товару?
- Чи залежить споживча вартість товару від кількості праці, затраченої на її виробництво?
- У чому проявляється історичність споживчої вартості, кількісна і якісна її оцінка?
- Чи може бути вартість без споживчої вартості? Споживча вартість без вартості?
- Кого цікавить споживча вартість товару – продавець чи покупець?
- Що таке мінова вартість і її співвідношення із вартістю товару?
- У чому зміст двоїстого характеру праці товаровиробника?
- Чим відрізняються види конкретної праці?
- Стосовно абстрактної праці: що спільного у праці, наприклад токаря, тракториста, столяра? У чому її однорідність?

- Якою працею створюється споживча вартість? Вартість?
- Чим характеризується величина вартості товару?
- Зміст і співвідношення парних економічних категорій: проста і складна праця; індивідуальна і суспільно необхідна праця. Яким із цих видів праці вимірюється вартість товару?
- Визначте сутність альтернативних теорій формування вартості та цін.
- Хто і коли «винайшов» гроші?
- Назвіть функції грошей і охарактеризуйте особливості кожної з них.
- У чому особливості сучасних грошей?
- Чи є золото сьогодні загальним грошовим еквівалентом?
- Що таке грошові агрегати?
- Дайте визначення «закону обігу грошей».
- Чим зумовлена інфляція? Які є види інфляції, її наслідки?
- Чи може мати місце інфляція за повноцінних грошей (срібло, золото)?
- За якими напрямками можна проводити антиінфляційні процеси?

Тема 6. КАПІТАЛ: ПРОЦЕС ВИРОБНИЦТВА І НАГРОМАДЖЕННЯ. НАЙМАНА ПРАЦЯ І ЗАРОБІТНА ПЛАТА

Сутність капіталу

Процес суспільного виробництва в умовах ринкової економіки функціонує на базі взаємодії трьох основних факторів виробництва: капіталу, найманої праці і землі. Вони знаходяться в тісному взаємозв'язку і саме через їх взаємодію в ринкових умовах здійснюється суспільне відтворення. Але капітал як економічна категорія не зводиться тільки до речового фактору виробництва. Ця категорія значно ширша і відображає глибинні відносини між людьми, які виникають у процесі товарного виробництва.

Термін капітал вживається у значенні «головне майно», «головна сума» і походить від латинського слова *capitalis* – головний. У цьому значенні цей термін починає вживатись з XII ст, але з розвитком товарного виробництва він використовується в більш вузькому значенні. Уже на початку XVII ст. під капіталом розуміють грошове багатство купця або виробника. Отже, спочатку капітал ототожнюють з найбільш поширеною формою, а саме з грошима. Але гроші – це продукт товарного виробництва і самі по собі не є капіталом. Тільки за певних історичних умов вони перетворюються на капітал.

Відносно сутності категорії «капітал», то в економічній літературі можна знайти десятки різних її тлумачень. У зв'язку з цим при узагальненому підході можна виділити найбільш поширені концепції.

Матеріально-речова. Вона характерна для ранніх класиків політекономії. Зокрема А.Сміт визначав капітал як частину виробничих запасів, від яких певна особа очікує отримати прибуток. Узагальнюючи існуючі визначення капіталу представниками цієї концепції можна дати таку його трактовку: капітал – це запас виробничих ресурсів, які призначені для подальшого господарського використання (виробництва товарів) з метою отримати прибуток.

Грошова. Капіталом є гроші, цінні папери, фінансові ресурси, які використовуються з метою отримання прибутку.

Капітал є одним із виробничих факторів (поряд із землею і працею), який приносить його власнику дохід. При цьому джерелом доходу може бути не тільки «фізичний капітал», а й «людський капітал». Під ним розуміють витрати (інвестиції в людину), що сприяють збільшенню фізичних та розумових здібностей людини, а відповідно її доходів (загальноосвітня і професійна підготовка, піклування про власне здоров'я тощо). Величина «людського капіталу» оцінюється потенційним доходом, який він здатний принести при його використанні.

Започаткував аналіз категорії «людський капітал» Ж.Б.Сей (1767-1832 – Франція): який вважав, що коли кошти витрачені на виховання працівника,

були витрачені продуктивно то вони становлять нагромаджений капітал, що сприяє збільшенню обсягів виробництва.

На сьогодні категорія «людський капітал» – практично загальноновизнана.

Капітал – будь-яке благо (цінність), яке приносить його власнику впродовж тривалого часу дохід. А. Маршалл у цьому зв'язку писав, що майже кожне відоме історії вживання терміна «капітал» більш-менш приблизно відповідало застосуванню терміна «прибуток», майже в кожному випадку застосування терміна «капітал» розглядається як частина майна людини, з якого вона сподівається мати прибуток. Капітал охоплює усе, що призначене для торговельно-промислових цілей: будь-то машини, сировина або готові вироби, театри і готелі, сімейні ферми і будинки. Але не меблі чи одяг, які знаходяться у власності тих, хто їх використовує, оскільки повсюди прийнято вважати, що перші приносять, а другі не приносять дохід, про що свідчить і практика інспекторів по податках на дохід [20, с.139-140].

Капітал є засобом експлуатації, привласнення чужої неоплаченої праці капіталістом-роботодавцем. Ця концепція найбільш повно розкрита К.Марксом у головній його праці «Капітал».

Спочатку він аналізує загальну формулу капіталу, що має такий вигляд: $G - T - G'$, де G' – авансована на початку обігу сума грошей та її певне прирощення ($G+\Delta$ або $G+\Delta_2$). Це прирощення грошей понад авансований їх обсяг К. Маркс назвав *додатковою вартістю*.

І тут виникає запитання: в якому пункті відбувається самозростання вартості? У самих грошах воно не може відбутися, адже вони лише реалізують ціну товару, виконують функцію посередника в обміні товарів. Отже, джерело зростання вартості слід шукати в товарі (T). Коли ж виходити із закону вартості, то всі товари купуються і продаються за вартістю. Навіть коли це порушується, то виграш продавця або покупця є водночас втратою контрагента, тобто в обігу додаткова вартість не виникає. Якщо виходити із закону вартості, то її приріст може відбутися лише тоді, коли купується особливий товар, споживча вартість якого в процесі споживання здатна створювати більшу вартість, ніж його ринкова вартість. І таким особливим товаром є лише *робоча сила*.

Процес створення додаткової вартості можна проілюструвати за формулою кругообігу авансованого грошового капіталу:

$$G - T \begin{matrix} \nearrow P_c \\ \dots B \dots T' - G' (G+\Delta_2) \\ \searrow Z_v \end{matrix}$$

де G – авансований грошовий капітал;

$\nearrow P_c$ – робоча сила;

$T \searrow Z_v$ – натурально уречевлений капітал, тобто засоби виробництва;

$B \dots$ – процес виробництва;

T' – результат виробництва – нова споживча вартість (вироблений товар), вартість якого більша від авансованого капіталу на додаткову вартість;

G' – грошова виручка (авансований капітал + додаткова вартість).

Робоча сила як виробничий ресурс являє собою здатність людини до праці, сукупність її фізичних і духовних можливостей. Товаром вона стає лише за певних умов: 1) людина є особисто вільною, тобто за власним розсудом може розпоряджатися своєю робочою силою; 2) людина не має ні засобів виробництва, ні життєвих благ, а тому, щоб жити, змушена найматися до інших, хто володіє засобами виробництва (роботодавців або капіталістів).

Робоча сила, як і будь-який інший товар, має дві властивості: споживчу вартість і вартість, яка є вартістю життєвих засобів, що потрібні для її відтворення, тобто задоволення нормальних життєвих потреб працівника і членів його сім'ї. Якщо йдеться про складну працю, то робоча сила включає і кошти, необхідні для отримання певного рівня кваліфікації робітника (якщо такі кошти витрачаються самим працівником, а не роботодавцем). Вартість робочої сили має ціну на ринку, заробітну плату, яка може відхилитися залежно від співвідношення попиту і пропозиції на робочу силу.

Споживча вартість робочої сили має специфіку. Вона полягає в тому, що в процесі її споживання робоча сила не зникає, а створює нову вартість, більшу, ніж вона сама коштує. Як це відбувається – розглянемо на умовному прикладі.

Припустимо, що підприємець-капіталіст організує прядильне виробництво, в якому бавовна переробляється на прядиво. Для його організації потрібно придбати на ринку два види товарів: засоби виробництва – прядильні машини, бавовну тощо та робочу силу. Припустимо, що уречевлений основний і обіговий капітал зношується за один цикл і коштують 1000 дол., а робоча сила, потрібна для переробки бавовни на прядиво за цей же час, коштує 500 дол. Авансований капітал у даному випадку становить 1500 дол.

У процесі виробництва найманий працівник конкретно працею переробляє бавовну на прядиво, тобто створює нову споживчу вартість товару і водночас переносить вартість бавовни, машин (вона приєднується до доданої вартості). Абстрактна праця найманого робітника є джерелом створення нової вартості. Якщо вона дорівнюватиме 500 дол., то процес виробництва для капіталіста не досягає мети – отримання прибутку, а кожен з них об'єктивно намагається отримати його. Тобто створена працівником нова вартість повинна бути більшою, ніж його заробітна плата. Наскільки, це вже залежить від багатьох обставин. Безперечно одне, нова (додана) вартість розподіляється між роботодавцем і найманим працівником. Припустимо, у нашому прикладі вона становить 1000 дол. і розподілиться на заробітну плату – 500 дол. і прибуток – 500 дол. Тоді капіталіст продасть прядиво за 2000 дол., поверне авансований капітал – 1500 дол. і отримає додаткову вартість – 500 дол.

Відношення додаткової вартості (m) до змінного капіталу, авансованого на заробітну плату (v), має назву *норма додаткової вартості* (mr):

$$m' = \frac{m}{v} \cdot 100 \cdot$$

У наведеному прикладі вона становить:

$$m' = \frac{500}{500} \cdot 100 = 100\%,$$

Норма додаткової вартості, за висловом К. Маркса, «є точним виразом ступеня експлуатації робочої сили капіталом», але вона «аж ніяк не виражає абсолютну величину експлуатації». Норма додаткової вартості показує лише пропорцію, в якій робочий день поділяється на оплачений капіталістом і безкоштовно привласнений робочий час, або розподіл нової вартості на заробітну плату найманого працівника і прибуток капіталіста.

Маса додаткової вартості – це абсолютна величина її за певний період (наприклад за день), і визначається за формулою

$$M = -\frac{m}{v} \cdot n,$$

де M – загальна маса додаткової вартості; m – додаткова вартість, створена у середньому протягом одного дня окремим робітником; v – змінний капітал, який щоденно авансується за купівлю робочої сили одного робітника; n – кількість найманих працівників.

Самозростання грошей, тобто виникнення додаткової вартості, на перший погляд, вступає в суперечність з законом вартості, адже цей закон передбачає обмін еквівалентів. Хоча в кожному конкретному випадку ціна відхиляється від вартості вгору або вниз (бо будь-який економічний закон не здійснюється в чистому вигляді) – ці різноспрямовані відхилення взаємно врівноважуються й обмін здійснюється як обмін еквівалентів. Ця суперечність із законом вартості є лише уявною. К.Маркс доводить, що виникнення додаткової вартості, тобто процес самозростання вартості, не тільки не суперечить дії закону вартості, а навпаки, повністю відповідає вимогам цього закону.

Отже, за вченням К.Маркса капітал – це економічне відношення між власником виробничих ресурсів і власником робочої сили. Об'єктом цих відносин є купівля-продаж робочої сили. Капіталіст використовує її споживчу вартість у процесі виробництва. Процес використання робочої сили є праця, яка ділиться на необхідну і додаткову працю найманого працівника. Відповідно ділиться його робочий день – на необхідний і додатковий час. Протягом необхідного часу створюється еквівалент вартості робочої сили, а протягом додаткового часу – додаткова вартість. Її безоплатно привласнює капіталіст (рис. 6.1).¹

¹ Викладене вище, підтверджується таким положенням К. Маркса про те, що гроші і товари, так само, як життєві засоби і засоби виробництва, зовсім не є капіталом самі по собі. Вони мають бути перетворені в капітал. Але перетворення це можливе лише за певних обставин, які зводяться до такого: два дуже різні види товаровласників повинні зустрітися один з одним і вступити в контакт – з одного боку, власник грошей, засобів виробництва і життєвих засобів, якому потрібно закупити чужу робочу силу для подальшого зростання привласненої ним суми вартості; з іншого боку, вільні робітники, продавці власної робочої сили і відповідно продавці праці. Вільні робітники у двоякому значенні: вони самі не належать безпосередньо до групи



Рис. 6.1. Відносини категорії «капітал»

К. Маркс розглядав капіталістів як паразитичний клас, тобто допускав, що вони не приймають участі у виробництві.

Безперечно, певна частка власників капіталу становить так званий прошарок «рантьє», тобто осіб, що живуть на нетрудові доходи в повному розумінні цього слова. Вони не пов'язані з участю у будь-якому підприємстві. Їх «професією є бездіяльність». «Рантьє» були раніше і є дотепер.¹

Відносно «працюючих» роботодавців-капіталістів, незалежно від того яку функцію вони виконують на своєму підприємстві (працівника чи менеджера будь-кого рангу), то можна стверджувати, що і вони створили певну частку новоствореної вартості ($v + m$). Вона, аналогічно заробітній платі, є винагородою за кількість і якість їх праці. Але чи задовольняється цим роботодавець? Напевне, ні. Адже, якби вся створена вартість найманими

засобів виробництва як раби, кріпаки і т. ін., але засоби виробництва не належать їм, як це має місце у селян, що ведуть самостійне господарство, і т. ін. Навпаки, вони вільні від засобів виробництва, позбавлені їх. Така поляризація товарного ринку створює основні умови капіталістичного виробництва. Капіталістичні відносини передбачають, що власність на умови здійснення праці відділена від працівників. І як тільки капіталістичне виробництво стає на власні ноги, воно не тільки підтримує це відчуження, але відтворює його у постійно зростаючому масштабі [19, с. 726].

¹ У зв'язку з цим Дж. М. Кейнс зазначав, що на початку XX ст. відбувся поділ заможного класу на дві групи – «підприємці» та «рантьє» – часто з протилежними інтересами. Цей поділ стосовно окремих осіб не є безумовним: підприємці можуть бути одночасно рантьє, як і рантьє можуть бути водночас власниками засновницьких акцій; але все одно цей поділ є дуже реальним і не втрачає свого значення внаслідок того, що його рідко помічають. Завдяки цій системі клас активних підприємців мав можливість залучити для фінансової підтримки своїх підприємств не тільки свій власний капітал, але і заощадження суспільства в цілому. Проте заможні класи мали можливість для такого розміщення своїх коштів, яке не було пов'язане з будь-якого відповідальністю і, як вони вважали, представляло невеликий ризик [35, с. 10].

працівниками дорівнювала їх заробітній платі, то роботодавцю не було б сенсу вести підприємницьку діяльність з використанням найманої праці. Тобто прибуток – це не тільки винагорода роботодавця за його діяльність, він включає і додаткову вартість. Якщо сутність експлуатації визначити як привласнення роботодавцем (фізична або юридична особа, приватне чи державне підприємство) частини новоствореної вартості найманим працівником, то вона мала місце і при нашому державному соціалізмі, і тим більше на капіталістичних підприємствах у ринковій економіці. Без експлуатації немає сенсу наймати працівників. Інша справа, як визначати її зміст, чи це паразитизм роботодавця, чи його партнерство з найманими працівниками?

На сьогодні вітчизняні науковці не досягли єдності в поглядах щодо сутності експлуатації, тобто природи найманої праці. Більшість з них вважає, що наймана праця – це своєрідне партнерство двох власників капіталу: один – уречевленого, другий – людського. Останній дається природою, людина його тільки розвиває, а уречевлений треба якимось чином дістати. Його власник має отримати від цього компенсацію. У цьому контексті експлуатація не має місця. Вона є лише, коли найманий працівник отримує менше вартості своєї робочої сили. Якщо ж він одержав у вигляді заробітної плати повністю еквівалент вартості свого товару «робоча сила», то відбулася нормальна ринкова угода. Саме життя доводить, що підприємець має право на винагороду у вигляді нормального прибутку.

Такі й подібні погляди вітчизняних науковців не є новими і були досить поширені в минулому й піддавалися жорсткій критиці марксистами.

Зокрема, Ж.Б.Сей відкидав можливість експлуатації за умов вільного підприємництва. «Господар і робітник однаково потребують один одного; оскільки перший не може отримати ніякого прибутку без допомоги другого». А праця породжує заробітну плату як винагороду за послуги робітників. Капітал же породжує прибуток підприємців як плату за їх продуктивні послуги. Земля породжує ренту як відповідну винагороду землевласників [13, с. 274].

Отже, підприємці, робітники та землевласники взаємодіють і взаємодоповнюють один одного у процесі виробництва.

Реальність дає підстави для формулювання такого висновку. Сама по собі ринкова економіка об'єктивно зумовлює диференціацію її суб'єктів за доходами і багатством. Без цього вона просто не в змозі ефективно функціонувати й розвиватися. Максимізація доходу – першочерговий і головний інтерес кожного підприємця, до речі, і будь-якого працівника. Але в досягненні цієї мети є «переможці» й ті, хто має досить скромні здобутки, а нерідко терпить економічне банкрутство.

Історія розвитку капіталізму свідчить, що, безперечно, є таланливі, від «бога» капіталісти-підприємці. Вони в змозі за рахунок своєї праці нагромадити кошти й побудувати підприємство, працювати самому і водночас наймати працівників. Тому його частка у новоствореній вартості ($v + m$) повинна включати не тільки кількості та якості затраченої ним праці,

але й певну компенсацію, повернення нагромаджених раніше власних коштів. Найманий працівник має отримати «нормальну» ціну свого товару заробітну плату.

Однак у більшості випадків теорія «солідаризму» як єдність інтересів роботодавця і найманих працівників – не більш ніж утопія. Адже роботодавець, як правило, намагається збільшити додаткову вартість (m) за рахунок заробітної плати (v). Окрім того, як свідчить досвід «первісного нагромадження капіталу» в усіх державах і зокрема в Україні в 90-х роках ХХ ст., вітчизняні «натурішні» за короткий термін накопичили мільйони й мільярди доларів. Навіть якщо допустити, що вони, образно кажучи, працювали день і ніч, не їли й не пили, не будували розкішні особняки з басейнами й іншими атрибутами «розкоші», не купували «мерседеси», то і в цьому випадку нагромаджені кошти (багатство) не співмірні з кількістю і якістю затраченої ними праці. Іншими словами, «чудотворне» нагромадження коштів – це насамперед результат «прихватизації» майна в інших власників і в першу чергу у держави.

Наймана праця і заробітна плата

І з викладеного вище можна зробити висновок, що доки існують ринково-капіталістичні відносини взагалі і нетрудова приватна власність зокрема, глибинна сутність «капіталу» й «найманої праці» не змінюється. Роботодавці в погоні за максимальними прибутками постійно намагаються знизити заробітну плату, й підвищити норму й масу додаткової вартості. У кращому разі наймані працівники можуть розраховувати на одержання зарплати залежно від кількості та якості затраченої ними праці.

На даний час у вітчизняній економічній літературі немає єдиної системи поглядів щодо категорії «наймана праця». Зазвичай під працею розуміють доцільну діяльність людини, під робочою силою – здатність людини до праці, що використовується для виробництва матеріальних і духовних благ.

Термін «трудові ресурси» з'явився в одній зі статей академіка С.Г. Струmilіна в 1922 р. і використовувався в обстановці централізованого керування людськими ресурсами країни. Тоді разом із правом на працю законодавчо був закріплений обов'язок кожного працездатного громадянина трудитися. Тому строгий статистичний облік трудових ресурсів був одним із ключових елементів централізованого планування економіки.

У західних публікаціях також існує термін «трудові ресурси» (human resources). Дослівно на українську мову даний термін переводиться як «людські ресурси». У той же час у нашій літературі частіше говорять про трудові ресурси тільки в тих випадках, коли мають на увазі країну в цілому, окрему галузь чи територію. Однак, на рівні трудового колективу організації чи підприємства, вживаються терміни «працівники», «члени трудового колективу», «зайняті на підприємстві» тощо. У той же час західні економісти термін «трудові ресурси» застосовують вже на рівні виробництва.

Той же переклад («трудові ресурси») застосовується в словосполученні

«human resources management» («керування трудовими ресурсами»), не дивлячись на те, що мова йде про процеси на виробництві.

Таким чином, розглянуті поняття не являються тотожними, але усі вони являють собою форми прояву здатності до праці. Тобто праця – це функціонуюча здатність, а робоча сила – потенційна здатність до праці. Трудові ж ресурси включають як функціонуючу здатність до праці (усіх зайнятих), так і потенційну робочу силу. Загальна основа понять створює видимість їхньої тотожності. Однак їм властиві певні розходження. Так не всяка потенційна здатність може бути реалізована на практиці. У той же час і в процесі праці не всі здібності реалізуються, тому що людина має багато здібностей, що не використовуються в процесі конкретної праці.

Разом з тим у процесі еволюції ринково-капіталістичної економіки наймана праця і її «винагорода» (зарплата) зазнали істотних змін.

На сучасному етапі у країнах з розвиненою ринковою економікою наймана праця набула нових суттєвих рис порівняно з «класичним» капіталізмом.

1. На відміну від ринку робочої сили вільної конкуренції, де відносини наймання представлені двома суб'єктами – роботодавцем і найманим працівником, з'явився третій суб'єкт – держава. Вона законодавчо регламентує ці відносини: встановлює рівень мінімальної заробітної плати, яка забезпечує працівникам низької кваліфікації нормальне відтворення робочої сили незалежно від того, кому належить підприємство, де працює працівник. Значною мірою держава регулює й умови праці та її охорону, тобто безпеку на робочих місцях, максимальну тривалість робочого тижня, мінімальну тривалість відпустки, режим праці та відпочинку тощо. У разі конфліктних ситуацій між найманими працівниками та підприємцями держава виконує роль арбітра. Але її діяльність з регулювання відносин найманої праці спрямована передусім на запобігання конфліктів.

2. Досягненню компромісу між підприємцями і найманими працівниками значною мірою сприяють профспілки. Вони укладають колективні угоди з підприємцями, визначають рівень заробітної плати тим працівникам, які є членами профспілки. Мета колективних угод – виробити взаємоприйнятні умови зайнятості. Угода базується на нормативних документах, які визначають порядок установлення ставок заробітної плати, понаднормативних ставок, вихідних днів і перерв, відрахувань до Пенсійного фонду і на охорону здоров'я, а також регулювання заробітної плати з урахуванням зміни цін. Особливе значення надається умовам праці й техніці безпеки. Угоду укладають на певний термін (у США, наприклад, на три роки).

3. Значна частина найманих працівників володіє цінними паперами. У такому разі вони отримують частку прибутку. Якщо ж найманий працівник є власником акцій підприємства де працює, то він уособлює водночас і колективного підприємця, і найманого працівника. Це значною мірою зменшує напругу в стосунках роботодавець–найманий працівник.

4. Для класичного капіталізму типовим явищем була висока норма експлуатації. Робітник, як правило, більшу частину робочого дня працював на капіталіста, тобто норма додаткової вартості перевищувала 100 %. У сучасних умовах за орієнтовними підрахунками на заробітну плату припадає близько 75 % від новоствореної вартості ($v+m$).

5. Відносини між роботодавцями і найманими працівниками значною мірою пом'якшилися у зв'язку з введенням у багатьох розвинених країнах так званої системи людських відносин на виробництві. Якщо раніше найманий працівник був для капіталіста-роботодавця простим знаряддям праці, тобто підприємець вбачав у ньому не людину, а силу, яка здатна створювати йому багатство, то за системою «людських відносин» працівник – це головна фігура на виробництві. Відповідно ставлення до нього змінилося. Все це позитивно впливає на досягнення згоди, компромісу в соціально-економічних і особистих стосунках між адміністрацією підприємства і найманими працівниками. А де згода – там і економічні досягнення.

У цьому головний секрет економічного розвитку Японії й деяких інших країн. Так, у Японії принцип згоди у виробничій сфері означає повну рівність підприємців і найманих працівників, які володіють тією ж самою інформацією. Співвідношення в оплаті праці в початківця і управлінця становить 1:5 (раніше було 1:10). Якщо робот працює замість робітника, то адміністрація зобов'язана «влаштувати» робітника не взагалі, а в системі власної фірми. Система «людських відносин» дає відчутні результати. В Японії близько 60 % робітників охоплено системою раціоналізаторства, водночас у США – лише 15 %. Кожний японський робітник подає в рік у середньому близько 15 пропозицій, 3/4 з яких запроваджуються у виробництво.

У процесі еволюції соціально-економічних відносин, економічної й політичної боротьби найманих працівників за поліпшення власного становища в сучасних моделях економіки ринкового типу наймана праця набула вигляду своєрідного партнерства, тобто можна говорити про неї як про соціальний консенсус, коли поєднуються інтереси обох зацікавлених суб'єктів угоди – роботодавця та найманого працівника. Роль арбітра між ними виконує держава. Саме в соціальному партнерстві, співробітництві та спільній зацікавленості підприємців-роботодавців і найманих працівників слід шукати основне джерело, «таємницю» високої ефективності економіки в розвинених країнах на сучасному етапі.

У розумінні сутності заробітної плати в економічній теорії склалися дві основні концепції.

Згідно з марксистською концепцією, заробітна плата – це грошовий вираз (ціна) вартості товару «робоча сила». Вартість товару «робоча сила» визначається вартістю життєвих засобів, потрібних для задоволення нормальних фізичних і культурних потреб працівника і членів його сім'ї, тобто рівень заробітної плати визначається насамперед умовами нормального відтворення робочої сили (для певного часу і певної країни).

Серед сучасних економістів немає загальноприйнятого визначення заробітної плати. Нижче приводяться найпоширеніші визначення заробітної плати:

- економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості (доходу);
- грошове вираження вартості і ціни робочої сили, що виступає у формі заробітку, виплаченого власником підприємства працівнику за виконану роботу;
- трудовий дохід, який отримує найманий працівник у результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили;
- елемент витрат на виробництво, що включається до собівартості продукції (робіт, послуг), і водночас – головний чинник матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці;
- виражена в грошовій формі частина національного доходу, що розподіляється по кількості і якості праці, витраченої кожним працівником, що надходить у його особисте споживання;
- винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано.

Кожна з розглянутих концепцій має право на існування, хоча вони не відтворюють повною мірою сутності цієї багатогранної категорії. Так, при визначенні сутності заробітної плати К. Маркс акцентував увагу на вартості товару «робоча сила», як на частку новоствореної вартості. Можливо, що такий акцент був доречним з позиції визначення міри експлуатації та глибинної сутності заробітної плати.

На практиці найманий працівник одержує заробітну плату не лише тому, що має нормально відтворити робочу силу, а й тому, що працює визначений час з певною інтенсивністю і виробляє товари із заданими параметрами. Тобто заробітна плата залежить від результативності й ефективності праці найманого працівника. Це – виробничий аспект сутності заробітної плати.

У цілому (тобто з урахуванням виробничих і ринкових факторів) заробітну плату (як і ціну будь-якого товару) визначає низка факторів. *По-перше*, якість робочої сили (її корисність). Якість робочої сили – багатовимірне поняття, її можна описати кількома основними параметрами: фізичне здоров'я людини; загальноосвітній, культурний рівень; рівень професійної підготовки і працелюбства. *По-друге*, кількість і якість праці, її продуктивність й ефективність. *По-третє*, умови праці. Робочі місця відрізняються мірою своєї привабливості. Звідси заробітна плата на менш привабливих робочих місцях має бути вищою. Такого роду відмінності в заробітній платі, які компенсують непривабливість робочих місць, характеризуються «як зрівнювані відмінності». Те саме стосується і робочих місць, де важкі або шкідливі умови праці.

З цих позицій у заробітній платі виявляються принципи поділу за якістю робочої сили і кількістю витраченої праці, специфікою робочого місця.

У цілому ж протиставлення закону вартості робочої сили і принципу поділу за працею досить обмежене, абсолютизація цих відмінностей не виправдана і шкідлива. Крім того, загальний рівень заробітної плати в країні залежить від міри розвитку продуктивних сил суспільства, технології, продуктивності й інтенсивності праці, організації її, соціально-економічної політики держави тощо. Порівняльний аналіз розміру заробітної плати в різних країнах підтверджує залежність її рівня від цих чинників.

На заробітну плату значний вплив, безперечно, має співвідношення попиту й пропозиції робочої сили. Обмеження пропозиції робочої сили підвищує рівень заробітної плати і, навпаки, підвищення пропозиції знижує рівень її. Ось чому профспілки намагаються на скороченні робочого тижня, більшій тривалості відпусток, обмеженні дитячої праці, зниженні пенсійного віку, заохоченні працівників до виходу на пенсію.

Заробітна плата реалізує свою сутність через ті функції, які їй притаманні. Серед найважливіших слід назвати:

- *відтворювальна функція*, яка проявляється в тому, що заробітна плата повинна забезпечувати повне відновлення здатності людини до праці;
- *стимулююча*, яка полягає в тому, що заробітна плата виступає дуже сильним важелем в арсеналі трудової мотивації;
- *соціальна функція*, яка полягає в тому, що рівень заробітної плати встановлюється на ринку, а це постійно залучає робітника до все більш широкого його включення у сферу трудових відносин і всю сукупність соціально-економічних відносин сучасного суспільства.

Заробітна плата поділяється на *номінальну* та *реальну*. Цей поділ започаткував ще Д.Рікардо, який виділяв номінальну заробітну плату, як її грошовий вираз, та дійсну заробітну плату, під якою розумів кількість праці, необхідної для створення тієї сукупності матеріальних благ, на які робітник витрачає свою зарплату.

У сучасних умовах поділ на номінальну та реальну заробітну працю є загальноприйнятим. Під номінальною фахівці розуміють суму грошей, отриману робітником за певний термін (годину, день, місяць тощо). Реальна заробітна плата являє собою сукупність товарів та послуг, які можна придбати за умови існуючих цін на номінальну заробітну плату.

Між номінальною та реальною заробітною платою існує залежність, яка за певних умов (наприклад, за незмінних цін) полягає в збільшенні реальної заробітної плати при зростанні номінальної. Але в умовах дії інших чинників (наприклад, зростання цін) їх взаємодія може бути іншою. Скажімо, зростання номінальної заробітної плати може супроводжуватись падінням реальної.

Запитання для самоконтролю

- Розкрийте типові визначення сутності капіталу в економічній теорії.
- Що таке матеріально-речовий зміст капіталу?
- Визначте соціально-економічну форму капіталу.

- Сутність поняття «наймана праця»?
- Що таке «експлуатація» найманих працівників і в чому її особливості на сучасному етапі в розвинених країнах?
- Які існують погляди щодо змісту категорії заробітна плата?
- Розкажіть про чинники, що визначають вартість робочої сили.
- Охарактеризуйте заробітну плату з позицій джерел її формування і чинників, які визначають її розміри.

Тема 7. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

Виробництво є водночас використання (споживання) виробничих ресурсів (особистого та речових факторів виробництва). Кожен із них знаходить втілення у створеній вартості певного товару. Раніше нами визначалося поняття величини вартості товару. Її формула з появою додаткового продукту має такий вигляд:

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

де c – вартість спожитих засобів виробництва (уречевлена праця, що втілює в собі використані засоби праці – (їх амортизація) та предмети праці, тобто жива праця; v – вартість робочої сили, заробітна плата; m – вартість додаткового продукту, який створюється працівниками і привласнюється власником даної виробничої ланки.

У процесі виробництва, під час поєднання засобів виробництва і робочої сили, створюється новий товар, нова споживча вартість. При цьому робітник своєю конкретною працею переносить вартість постійного капіталу (C) на вартість нового товару. Згадаємо, що вартість товару – це уречевлені в ньому суспільно необхідні витрати праці. Витрати праці вимірюються робочим часом, а вже його для визначення ціни ми переводимо в грошовий еквівалент.

Дещо інша справа з тими витратами, які подані витратами на товар робоча сила (змінний капітал). На створений новий продукт робітник вартість свого товару не переносить. Він у процесі споживання своєї робочої сили, іншими словами у процесі праці, створює нову вартість. Ця нова вартість не залежить від вартості робочої сили, бо вона визначається витратами абстрактної праці найманого працівника і залежить тільки від тривалості робочого дня та зміни в продуктивності й інтенсивності праці.

Важливо зазначити, що вартість засобів праці лише переноситься конкретною працею працівника на створений продукт. Наприклад, на швейній фабриці на пошив одягу витрачена певна кількість тканини, ниток тощо. Вони куплені фабрикою в інших підприємствах і їх ціна повністю входить у витрати виробництва одягу. Це ж стосується амортизаційних відрахувань. Особистий фактор (людина з її робочою силою) створює нову вартість, яка включає заробітну плату і додаткову вартість.

Витрати на виробництво товару (ВВТ) – це його вартість.

ВВТ – це суспільно необхідні витрати, які формуються за суспільно необхідних умов виробництва (середня техніко-технологічна оснащеність підприємства, професійна підготовка і організація праці, а відповідно й середня продуктивність та інтенсивність праці тощо).

Оскільки кожна первинна виробнича одиниця є економічно суверенною і певною мірою відособленою від інших, то на них формуються свої витрати

на виробництво товарів – витрати виробництва (ВВ). Їх можна виразити формулою

$$BB = c + v.$$

Витрати виробництва повинні відшкодовуватися за рахунок виручки від реалізації товарів. У її складі вони виділяються в особливу складову, яку називають *собівартістю* виробництва чи продукції, або комерційною собівартістю.

У структурному аспекті в собівартості продукції можна виділити три складові:

- вартість куплених засобів виробництва (машин, устаткування, сировини й матеріалів тощо), а також об'єктів виробничої інфраструктури;
- оплата праці в усіх видах і формах (основна й додаткові виплати; виплати до фондів соціального страхування тощо);
- витрати на реалізацію товарів.

Витрати підприємства (собівартість продукції) поділяють на два види: а) *постійні* – це ті витрати, що підприємство має зазнати незалежно від обсягів виробництва товару і ступеня завантаження потужностей (загальні витрати на функціонування будівель, утримання устаткування, оплату управлінського апарату); б) *змінні* – витрати, що змінюються в міру зміни кількості виробленої продукції (заробітна плата робітників, вартість використаних у виробництві сировини і матеріалів).

Зауважимо, що зі збільшенням обсягів виробництва і поліпшення використання факторів виробництва собівартість одиниці продукції спочатку знижується (оскільки постійні витрати розподіляються на більший обсяг продукції), але потім починає зростати. У цьому і знаходить прояв закон спадної продуктивності.

Проілюструємо це графічно (рис. 7.1).

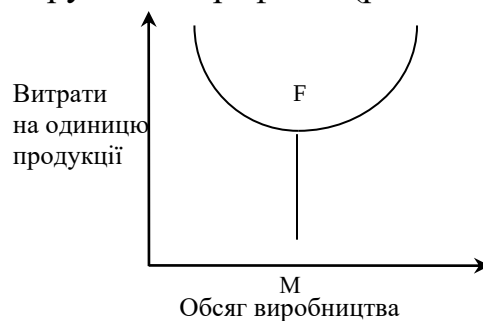


Рис. 7.1. Залежність витрат на одиницю продукції від обсягу виробництва:

FM – критична ціна або ціна багатства; обсяг виробництва в точці M забезпечує мінімальну собівартість продукції

В умовах суспільного виробництва, особливо в умовах товарного, виробничі відносини часто виступають у перетвореній формі, яка вуалює, приховує їх дійсну сутність. Приклад цього вже було розглянуто в попередньому розділі, де доведено, що заробітна плата, як відносини між найманим робітником, з одного боку, і власником засобів виробництва – з

іншого, з приводу купівлі-продажу (відчуження) робочої сили, на поверхні виступає не як плата за товар робоча сила, а як плата за працю. Такої ж перетвореної форми набуває і та додаткова вартість, яку своєю працею створює найманий робітник і яку у вигляді додаткової вартості привласнює капіталіст, тобто власник засобів виробництва.

Справа в тому, що для капіталіста вартість виготовлення товару набуває форми витрат виробництва. І весь надлишок, який він отримує, реалізувавши товар, виступає для нього як прибуток (Р), який є породженням усього авансового капіталу. Поділ капіталу на постійний і змінний у витратах виробництва прихований, а відтак, приховане і дійсне джерело прибутку. На поверхні прибуток виступає як породження всього капіталу.

Ті, хто реалізує товар вище своїх витрат виробництва, отримують прибуток. Витрати виробництва – це мінімальна продажна ціна товару, нижче якої підприємство зазнає збитків. Чим нижчі витрати виробництва, тим вищий прибуток підприємства.

Отже, за нормальних умов підприємство запропонує ринку свій товар тоді, коли реальна ціна продажу дасть змогу принаймні покрити собівартість. Звичайно, за можливості треба одержати й прибуток. Прибуток у кількісному аспекті – це різниця між валовою виручкою від реалізації товару і його собівартістю. Іншими словами, ринкова ціна повинна відшкодовувати витрати на виробництво товару й забезпечувати підприємцю суспільно нормальну рентабельність. При цьому йдеться не про індивідуальні витрати виробництва. Ринковий механізм об'єктивно примушує усіх товаровиробників укладатися в суспільно необхідні витрати живої й уречевленої праці, які враховують і загальноприйняті стандарти якості продукції. Якщо ж витрати виробництва перевищують рівень ринкової ціни, то товаровиробник змушений залишити свою ринкову «нішу» даного товару. Ті виробники, в яких витрати виробництва нижчі за суспільно необхідні, отримують додатковий прибуток. На думку представників трудової теорії вартості, суспільні витрати виробництва є вирішальним чинником, який визначає рівень ринкових цін.

У західних літературних джерелах існує такий термін, як «вмінені витрати». Йдеться про справжні витрати виробництва найбільш корисних обмежених благ, які суспільство може отримати за найбільш оптимального використання економічних ресурсів.

Щодо динаміки і структури витрат виробництва, то ці питання вивчаються в прикладних економічних дисциплінах. Це саме стосується і напрямів і засобів зниження собівартості продукції. Зазначимо лише, що головними серед них є:

- зростання продуктивності праці;
- економія сировини й матеріалів;
- збільшення масштабів (обсягів) виробництва (у межах оптимальних розмірів);
- зниження цін на покупні засоби виробництва.

Головною метою кожного підприємця в ринковій економіці є максимізація прибутку. У найбільш загальному вигляді кількісно він визначається за формулою

$$\Pi = Ц - BB,$$

де Π – прибуток; $Ц$ – ціна реалізації товару; BB – витрати виробництва підприємства.

За даних витрат виробництва величина прибутку буде прямо пропорційна величині реалізаційної ціни. І навпаки, за даних цін – обернено пропорційна витратам виробництва.

Зрозуміло, що в умовах вільного ринку окремий підприємець не може вплинути на рівень ринкових цін. Вони для нього є даними на той чи інший момент часу і для певного ринку. Стосовно собівартості, то ринок не може впливати на її рівень тільки щодо цін на виробничі ресурси, що ним купуються. Усі інші напрями зниження собівартості йому доступні.

Прибутковість підприємства в економічній науці і на практичному рівні обчислюється в таких вимірах:

1. Прибутковість усього авансованого капіталу (загальна прибутковість), тобто:

$$p' = \frac{\Pi}{K_{ав}} \cdot 100,$$

де p' – норма прибутку; Π – обсяги річного прибутку; $K_{ав}$ – авансований капітал на виробництво.

У цій формулі йдеться про окупність авансованого капіталу. Коли норма прибутку складає 20 %, то авансований капітал “окупиться” за 5 років.

2. Якщо річний прибуток віднести до затрат, то отримаємо норму рентабельності, який визначаємо за формулою:

$$P = \frac{\Pi}{c + v} \cdot 100 \%,$$

де P – норма рентабельності; Π – маса прибутку; $c + v$ – собівартість.

3. Прибутковість окремої партії виготовлених товарів вимірюється відношенням отриманого прибутку від її реалізації до собівартості. Термін їх виробу значення не має.

У розвинених країнах середня норма прибутку складає 10–15 %. Його величину визначають рівень цін і всі інші чинники, що впливають на обсяги маси прибутку і величина авансованого капіталу.

Підведемо підсумки викладеному.

Витрати виробництва в аспекті окремого підприємства – це те, у що обходиться йому виготовлення товарів. З точки зору вартісних відносин вони складаються з витрат на предмети праці, певної частини зношених засобів праці і на оплату робочої сили.

Якщо підприємству для виробництва товарів необхідно витратити лише $c + v$ (витрати капіталу), то для суспільства – витрати праці, живої й уречевленої. З боку вартісної оцінки витрати суспільства на виробництво будь-якого товару складаються з витрат на предмети праці, певної частки зношених засобів праці (амортизація), оплати робочої сили (v) і додаткової

вартості (m), в основі якої знаходиться додаткова праця. А тому витрати суспільства – це те, у що обходиться створення товару всьому суспільству.

Відповідно витрати виробництва відрізняються від суспільно необхідних витрат на величину додаткової вартості (m).

Процес постійного відтворення виробництва зумовлює ту обставину, що витрати виробництва після реалізації продукції знову авансуються на закупівлю засобів виробництва, тобто вони авансуються на продовження безпосереднього виробництва. Додаткова вартість може використовуватися на зростання особистого споживання або як інвестиції у розширення виробництва, зазвичай за обома напрямками.

Запитання для самоконтролю

- Розкрийте сутність категорії витрати виробництва, їх види і особливості динаміки.
- Яке співвідношення категорій «витрати виробництва (підприємства)» і «витрати на виробництво товарів (суспільні витрати)»?
- Визначте головні напрями і засоби зниження витрат виробництва.
- Дайте визначення сутності понять: «вмінені витрати», «постійні витрати», «змінні витрати».
- Що таке прибуток на капітал і фактори, які його визначають?
- Як визначаються маса і норма прибутку?

Тема 8. РИНОК, ЙОГО СУТЬ І ФУНКЦІЇ. МОДЕЛІ РИНКУ. КОНКУРЕНЦІЯ І ЦІНОУТВОРЕННЯ

Суть і функції ринку

Різні визначення сутності ринку акцентують увагу на тій чи іншій ознаці сфери обміну товарів, а тому не суперечать один одному. Ринок належить до складних, багатомірних утворень і жодне з коротких визначень не в змозі дати повну характеристику його сутності. У більш розгорнутому виді зміст ринку можна визначити за такими напрямками.

В *організаційному та історичному плані* ринок – це публічне місце (зона, територія) в тому чи іншому населеному пункті, простір, де товари виставляються на продаж і відбувається їх купівля-продаж або укладаються угоди між суб'єктами ринку. В первісній формі це ринок у селі. Але завдяки можливостям реклами цей простір може розширюватися на всі сфери, де можливий другий суттєвий елемент, а саме: зустріч не тільки пропозиції й попиту, а й водночас взаємна пропозиція і взаємний попит.

З *позицій суспільного виробництва* ринок – це сфера обігу в загальній структурі товарного виробництва, сфера реалізації вироблених товарів, процес їх купівлі-продажу, посередницька форма діяльності.

З *точки зору суб'єктів і об'єктів* ринок – сукупність економічних відносин різних суб'єктів товарного господарства з приводу обміну продуктами праці або діяльності. У найзагальнішому вигляді суб'єктами ринку є *продавці й покупці*. Ними є, з одного боку, всі ті особи, які мають товар і бажають його продавати (незалежно від того, чи вони його виробники або купили раніше в когось), і з іншого – ті, хто має бажання і можливість купити товар. У цьому розумінні ринок дійсно означає «зустріч» попиту і пропозиції за якими стоять їх носії – покупці й продавці.

Якщо більш конкретно, то суб'єктами ринку є *підприємці (в т. ч. посередники)*, які продають свої товари і купують необхідні їм засоби виробництва, у тому числі й робочу силу; *власники робочої сили*, які продають її роботодавцю; *споживачі*, котрі на ринку купують необхідні їм життєві засоби; *продавці й покупці землі, позичкового капіталу, цінних паперів і валюти*, які також вступають у ринкові відносини. Особливо важливе місце на ринку належить домашнім господарствам. Інакше кажучи, через ринок здійснюється вся сукупність угод купівлі-продажу різноманітних товарів між численними суб'єктами. У правовому аспекті суб'єктів ринку можна розділити на *юридичні й фізичні особи*.

Об'єктом ринкових відносин є *різні товари (матеріальні блага і послуги)*.

В *аспекті власності* – ринок є процесом відчуження-привласнення, в результаті якого відбувається обмін об'єктами власності з різною споживчою вартістю або за допомогою грошей на добровільних і еквівалентних засадах.

У *контексті механізмів*, що регулюють економіку, ринок є одним із пріоритетних регуляторів (механізмів), який регулює господарську діяльність

економічно самостійних товаровиробників і всіх інших суб'єктів ринкової економіки (рис.8.1).

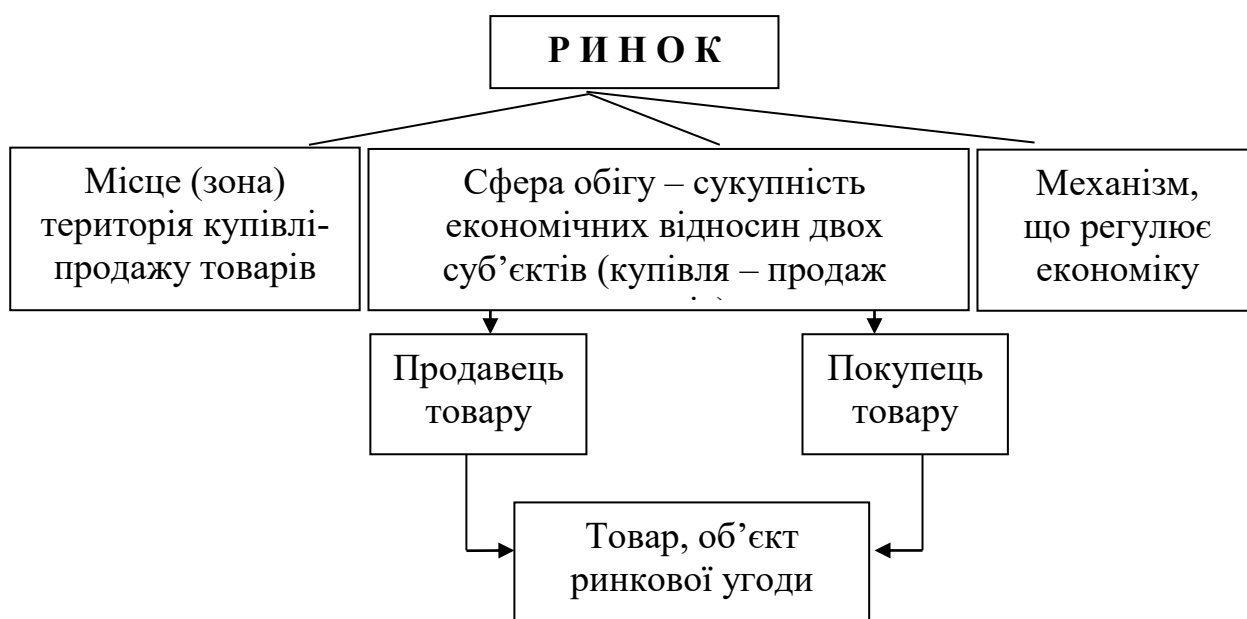


Рис. 8.1. Ринок, його об'єкти і суб'єкти

Підсумовуючи вищевикладені положення щодо визначення змісту ринку, можна стверджувати: *з точки зору економічної теорії ринок є сукупністю економічних відносин між продавцями і покупцями товарів у сфері обігу; результатом цих відносин є купівля-продаж товарів, їх реалізація. Ринок водночас регулює господарську діяльність усіх суб'єктів економіки.*

Ринки можна класифікувати за такими критеріями і відповідно визначити види ринків.

За призначенням об'єктів ринкових відносин – це ринок засобів виробництва, технологій і науково-технічних досягнень, інформації; ринок споживчих товарів (включаючи послуги); ринок будівель і споруд не виробничого призначення; ринок землі; ринок капіталів, валюти й цінних паперів; фондовий і страховий ринки; ринок робочої сили; ринок предметів духовних цінностей і об'єктів інтелектуальної власності тощо.

У територіальному аспекті – це місцевий, регіональний, національний і світовий ринки. Останній охоплює загальний ринковий простір, який включає певний механізм інтеграції країн-учасників економічної угоди.

З точки зору відповідності чинному законодавству – це офіційний (легальний) і тіньовий (нелегальний) ринки.

З урахуванням міри розвитку конкуренції – монопольний, олігопольний ринки, ринки досконалої конкуренції.

За характером продаж: оптовий і роздрібний.

Щодо рівня задоволення платоспроможного попиту: рівноважний; дефіцитний; надлишковий (рис. 8.2).



Рис. 8.2. Структура сучасного ринку

Виділяють такі функції ринку:

Відтворювальна або інтеграційна (посередницька). Оскільки через ринок (обмін) здійснюється зв'язок між виробництвом і споживанням, остільки він поєднує в ціле дію економічно відокремлених виробників і споживачів, продавців і покупців. Ринок, образно кажучи, «стягує» (інтегрує) економіку в єдине ціле, розвиваючи систему горизонтальних і вертикальних зв'язків підприємств, галузей, регіонів, у тому числі й зовнішньоекономічних, тобто всіх суб'єктів господарювання. Реалізація товарів дає змогу їх виробникам здійснювати знову відтворювальний процес. Відтворювально-інтеграційну функцію ринку можна подати так (рис. 8.3).

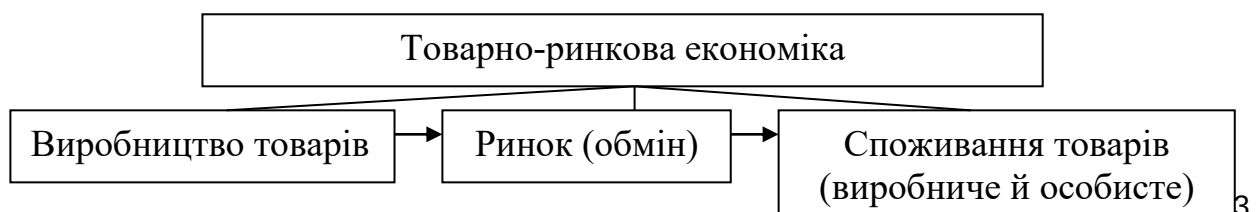


Рис. 8.3. Схема інтеграційної функції ринку

Інформаційна функція. У цьому випадку акцентується увага на тому, що ринок діє як сигнальна кон'юнктурно-економічна система. Ринок – це поширення знань, важливих відомостей, які необхідні для усіх суб'єктів ринкової економіки. Цю інформацію втілено насамперед у цінах. Механізм цін являє собою унікальний засіб комунікацій у такій складній системі як ринкова економіка. Ціни є носіями оперативної, широкої й разом з тим компактною інформації, оскільки повідомляють про наявність необхідних покупцям товарів, витрати на їхній випуск, різні технології їх виробництва. Наприклад, якщо товар стає дефіцитним, то його ціна зростає, а це сигналізує споживачів про те, що необхідно економити даний товар, а виробники прагнуть виробляти його більше.

Отже, ринок є засобом передавання інформації, а самі ціни, що він визначає, незалежно від суб'єктивних оцінок, діють як винагорода за працю (ринкова ціна вища за собівартість), або як жорстке покарання за невміння користуватися передовою технологією виробництва, несвоєчасне її впровадження, невдалий вибір напряму або неусвідомлений прорахунок у виробничо-комерційній сфері (собівартість вища за ринкову ціну).

Стимулююча та контролююча функції ринку.

Як конкретно ринок стимулює зростання *продуктивності* й *ефективності виробництва*? Тут допускається відповідність попиту і пропозиції на даний товар і наявність ціни рівноваги. Вихідною умовою для пояснення стимулюючої функції ринку є реально існуюча в цей момент ринкова ціна на той або інший товар. Наприклад, ринкова ціна. – 180 дол. США за 1 тону пшениці. Того, хто купить пшеницю за цією ціною, зовсім не цікавить її собівартість, тобто реальні витрати, які здійснив фермер. Водночас фермер добре розуміє, що розмір його прибутку за даної ціни цілком визначається собівартістю пшениці. Тобто, розмір прибутку – це різниця між ринковою ціною і собівартістю ($\Pi = Ц - Сб$). І чим менша остання за даної ціни, тим вищий прибуток. Про напрями, засоби й важелі зниження собівартості йшлося вже у темі 7. Головний з них – впровадження у виробництво досягнень НТП, що зумовлює зниження індивідуальних витрат унаслідок зростання ефективності виробництва. І ті товаровиробники, які перші це здійснюють за даних ринкових цін, мають можливість отримати надлишок прибутку порівняно з середнім по галузі саме за рахунок більш низької собівартості, ніж середньосуспільна. Відповідно вони мають більші можливості для подальшого вдосконалення виробництва за рахунок інвестицій, особливо тих, що мають інноваційний характер. Іншими словами, кожний товаровиробник прагне одержати додатковий дохід за допомогою зниження індивідуальних витрат унаслідок упровадження нової техніки і технології. Зрештою нова техніка впроваджується на всіх підприємствах, що знижує суспільно необхідний робочий час і знижує суспільну вартість товару. Але прагнення до одержання додаткового доходу в товаровиробників існує постійно. Воно змушує постійно впроваджувати нову техніку і

технології. Таким чином, ринок сприяє науково-технічному прогресу і на цих засадах розвитку економіки.

Проте у змаганні за досягнення вищої ефективності виробництва та якості продукції завжди є переможці й переможені. Тому в товарному господарстві *неминуча диференціація товаровиробників* – переможець отримує додатковий прибуток і має змогу далі вдосконалювати виробництво, переможений полатиться втратою прибутку, неможливістю використати нові технічні досягнення і навіть повним банкрутством.

Хто є переможцем – неважко визначити. Це та група товаровиробників, у яких індивідуальна вартість за своїм розміром більш низька, ніж суспільна. У цьому разі (при реалізації товарів по ринковій ціні) виробники збагачуються, отримують додатковий прибуток, мають можливість і надалі розширювати й удосконалювати виробництво. Переможені – це ті виробники, у яких індивідуальна вартість вища за суспільну. І якщо ринкова ціна нижча за собівартість, то така група виробників не зможе окупити свої витрати і багато з них збанкрутують. Отже, економічно незалежні товаровиробники завжди знаходяться в неоднакових умовах, по-різному ведуть господарство. У них є відмінності в технологічному способі виробництва, організації праці, кваліфікації працівників тощо. Проте всі вони реалізують свої товари відповідно до суспільно необхідних витрат праці. Унаслідок цього загострюється увага на витратах виробництва, стимулюється їх зниження, підвищення якості продукції, що за інших рівних умов гарантує реалізацію товару за цінами, які вищі за собівартість. Все це можливе за рахунок підвищення ефективності виробництва, яке ґрунтується на впровадженні досягнень науково-технічного прогресу. В результаті виграє суспільство. Усі виробники намагаються одержати надлишковий прибуток, усі зацікавлені в зниженні витрат виробництва. При цьому вони орієнтуються на передові підприємства, де витрати знижуються постійно, і зрештою найменші індивідуальні витрати стають суспільними. Саме тому товарне (ринкове) господарство за своєю природою не може бути «витратним».

В економічній літературі у зв'язку з цим виділяють диференційну і санаційну функції ринку. Такий підхід обґрунтований, хоча ці функції фактично лише більш повно розкривають стимулюючу функцію ринку.

Регулююча функція ринку впливає із взаємодії попиту, ціни, пропозиції та конкуренції. За допомогою цієї функції оптимально формуються:

- інвестиції й відповідно структурні пропорції та обсяг виробництва різноманітної продукції і послуг, які відповідають попиту на них;
- раціональний розподіл обмежених виробничих ресурсів – праці, землі, техніки, сировини, інформації тощо;
- розподіл й обмін національного продукту між різними групами суспільства та індивідами відповідно до отриманих доходів.

Як ринок регулює інвестиції, обсяг і структуру виробництва відповідно до попиту? У товарному господарстві підприємства здійснюють свою діяльність, беручи до уваги ринкову кон'юнктуру. Ринки передають інформацію як виробникам, так і споживачам у формі цін. На підставі цієї інформації, своїх

знань і можливостей вони планують господарську діяльність. Однак на кожному ринку існує велика кількість продавців і покупців, які планують свої дії незалежно від інших. Коли вони зустрічаються на ринку, то виявляється, що багато з них не в змозі виконати намічені плани. Кон'юнктура ринку досконалої конкуренції практично не передбачена. Тут можливі такі ситуації.

Попит перевищує пропозицію на ринку даного товару. Це – надлишковий попит. На більшості ринків першою ознакою дефіциту є різке зменшення товарних запасів, тобто тих товарів, які вже вироблені й готові до продажу. Продавці, зазвичай, тримають частину товарів у запасі, щоб оперативно реагувати на незначні зміни попиту.

На ринках, де не існує товарних запасів (надання послуг), ознакою дефіциту є черга покупців. Вона може бути у вигляді натовпу людей, які чекають, щоб їх обслужили, або списку прізвищ у книзі замовлень.

Коли кількість запасів виявляється нижчою від запланованого рівня, продавці змінюють свої плани. Вони можуть вдаватися до таких дій: 1) *розширити виробництво* й відповідно задовольняти попит на даний товар; 2) *підвищити ціни*, тобто скористатися сприятливою ситуацією щодо попиту, який збільшився, й підвищити ціни, щоб отримати більшу виручку.

Припустимо, що в країні деякий час покупцям не вистачає тракторів, тобто попит на них за даного рівня цін повністю не задовольняється. Проблему насичення ринку тракторами в ринковій економіці буде вирішено так: ринкова ціна на ту саму кількість тракторів підвищується і попит на них задовольнятиметься за рахунок зменшення кількості платоспроможних покупців. За нижчих цін коло покупців тракторів, природно, розширилося б, оскільки реальна потреба в них не задоволена. Однак підвищення цін на трактори об'єктивно стимулюватиме розширення їх виробництва. Отже, виробники постачатимуть на ринок більше тракторів, але реалізувати їх зможуть тільки за нижчими цінами. Пропозиція наблизиться до реальної потреби, а ціна відображатиме суспільно необхідні витрати виробництва. Товар за такою ціною стане доступним тій групі покупців, на яких він і був розрахований. Усе це характерно для ринку будь-якого товару: землі, робочої сили, капіталу, засобів і предметів праці тощо.

Винятком із цього правила є ті види сільськогосподарської продукції, обсяги виробництва яких неможливо розширити у стислі терміни. Більш того, розширене відтворення таких видів продукції в майбутньому потребує скорочення пропозиції на ринку в цей час. Наприклад, при зростанні попиту, а відповідно і цін на пшеницю, м'ясо великої рогатої худоби тощо, фермери намагатимуться залишати більше пшениці на сівбу, зменшувати забій худоби, щоб збільшити поголів'я. У цих випадках зростання цін може супроводжуватися скороченням пропозиції. Обсяги останньої зростуть лише через певний (відносно тривалий) час.

Ринкова економіка завдяки вільному ціноутворенню практично виключає дефіцит будь-якого товару, звичайно, у межах наявних ресурсів і з урахуванням інших обмежень, які мають місце в тій чи іншій країні.

Ринок сприяє швидкому вирівнюванню цін у просторі. Товари негайно доставляються з місця виробництва туди, де виникає на них платоспроможний

попит. Наприклад, під час збирання сільськогосподарської продукції ціни на неї низькі. Посередники закупають великі партії цієї продукції, сподіваючись на майбутнє підвищення цін, але масові закупки збільшують попит, і ціни зростають уже в період масової пропозиції. Іншими словами, закон попиту та пропозиції починає активно діяти лише в разі порушення відповідності між попитом і пропозицією, виникнення диспропорцій на ринку. Тільки тоді ринкові ціни починають істотно відхилятися від вартості, що знову сприяє встановленню на ринку рівноваги.

Надлишковий обсяг пропозиції (надлишок пропозиції) – ситуація, коли обсяг пропозиції товару за даною ціною перевищує обсяг попиту на нього. Як наслідок, збільшуються товарні запаси. Можлива реакція продавців: а) *скорочення пропозиції даного товару, а отже, і виробництва*; б) *зниження цін* з метою зацікавлення покупців споживати більше даного товару і таким чином зменшення своїх надлишкових запасів; в) використовувати обидва варіанти водночас. Наприклад, пшениці виробляється більше, ніж забезпечується попит на неї. Виробники намагатимуться позбавитися запасів пшениці й знизити на неї ціну. За низькими цінами люди більше купуватимуть пшениці, але такі ціни не стимулюють виробників. І виробництво пшениці скоротиться до такого обсягу, який забезпечить середньосупільний рівень рентабельності. Попит і пропозиція на пшеницю збалансуються і ринок перебуває у стані рівноваги.

Рівновага – ситуація, коли плани покупців і продавців на ринку збігаються так, що за даною ціною обсяг пропозиції дорівнює обсягу попиту. Підкреслимо, що ринкова рівновага являє собою стихійний порядок (упорядкована анархія). Це не компроміс, якого досягають на засіданні спеціального комітету споживачів і виробників. Ринки прямують до рівноваги стихійно, через невеликі, локальні зміни, які здійснюють люди у власних інтересах.

Слід звернути увагу на ще одну, важливу для з'ясування регулюючої функції ринкового механізму обставину. У ринковій економіці вільні ціни завжди зрівноважують попит і пропозицію як на окремий товар, так і на всю товарну масу. Проте міцність і тривалість такої рівноваги можуть бути різними. Якщо ціна на товар значно вища або нижча від вартості, то рівновага попиту і пропозиції має нестійкий характер, триває протягом відносно короткого проміжку часу. Стійка рівновага попиту і пропозиції досягається лише тоді, коли ціна товару наближається до його вартості, а попит – до реальних потреб.

Отже, ринкова рівновага – це механізм наближення до досконалості, яка ніколи не може бути досягнута. Однак на практиці, згідно із законом рівноваги попиту і пропозиції, формується ціна будь-якого товару: йому підпорядковується котирування іноземних валют на ринку; відповідно до цього механізму рівноваги здійснюється розподіл молодих спеціалістів, де функцію ціни виконує заробітна плата, яка призначається їм; відбувається купівля і продаж нерухомості. Ці та інші ринки близькі до конкурентної рівноваги, якщо не виникає елементів монопольного втручання в механізм ринку, зміни моделі конкурентної рівноваги.

Аналогічно в товарному господарстві ринковий механізм регулює інвестиції, а відповідно і структуру економіки. Як відомо, внаслідок відмінностей у структурі капіталу (неоднакова частка витрат на заробітну плату) й швидкості його обороту з самого початку утворюється неоднаковий

обсяг прибутку на однаковий авансований капітал. За умов вільної конкуренції підприємець, намагаючись максимізувати прибуток, інвестуватиме в галузі й види виробництва з високою на даний момент нормою прибутку, а нерентабельні галузі залишаться без капіталовкладень. Починає діяти ланцюжок залежностей «попит – ціна», «пропозиція – ціна», опосередкованих міжгалузевою конкуренцією. Наслідком є середня норма прибутку, яка приблизно однакова для всіх галузей і видів виробництва, структура економіки формується відповідно до структури суспільних потреб.

Інакше кажучи, ринок стихійно, через диспропорції регулює обсяг виробництва товарів не тільки однієї галузі, а й між галузями, сприяє перерозподілу праці та засобів виробництва між ними. Припустимо, що на ринку відчувався надлишок м'яса, а пропозиція взуття нижча за попит. Ціни на взуття будуть вищі за вартість, їх власники отримуватимуть більший дохід. Це стихійно викликає перерозподіл праці та засобів виробництва на користь виробництва взуття. Іншим разом на ринку пропозиція взуття перевищить попит на нього, а пропозиція м'яса буде нижчою за попит. Це зумовить новий перерозподіл праці та засобів виробництва, але вже на користь виробництва м'яса.

Через міжгалузеву конкуренцію ринок регулює також дохід тих, хто бере участь у виробництві цих товарів. Коли норма прибутку у будь-якій галузі виявляється вищою за середню по країні, то ця галузь стає особливо привабливою для найманих працівників, оскільки обіцяє їм вищий зарібок. Навпаки, якщо прибутки й заробітки в тій чи іншій галузі занадто низькі, відбувається «відтік» капіталу і праці – до того часу, доки не відновиться рівновага між пропозицією і попитом.

Підсумовуючи викладене щодо регулюючої функції ринку, можна сформулювати такий узагальнюючий висновок. У ринковій економіці виробництво товарів як щодо окремих галузей, так і в міжгалузевому аспекті, зазвичай, не відповідає попиту на них. Відповідно в кожний момент ціна відхиляється від вартості адекватно розбіжності попиту і пропозиції на даний товар. А. Сміт не раз зазначав, що ринкова ціна кожного окремо товару визначається відхиленням між кількістю товару, фактично доставленого на ринок, і попитом на нього з боку тих, хто готовий сплатити його природну ціну.

Саме відхилення ціни від вартості і є тим важелем, за допомогою якого ринок регулює обсяги виробництва певного товару, наближаючи його до попиту. Так само регулюється структура виробництва відповідно до структури попиту. Інакше кажучи, регулювальна функція ринку передбачає, що обсяг вартості і ціни не збігаються, відхиляються настільки, наскільки не збігаються попит і пропозиція на даний товар. Це можна зобразити такою схемою (рис. 8.4).

РЕГУЛЮВАЛЬНА ФУНКЦІЯ РИНКУ



Обсяги виробництва товарів та їх

Обсяги виробництва товарів

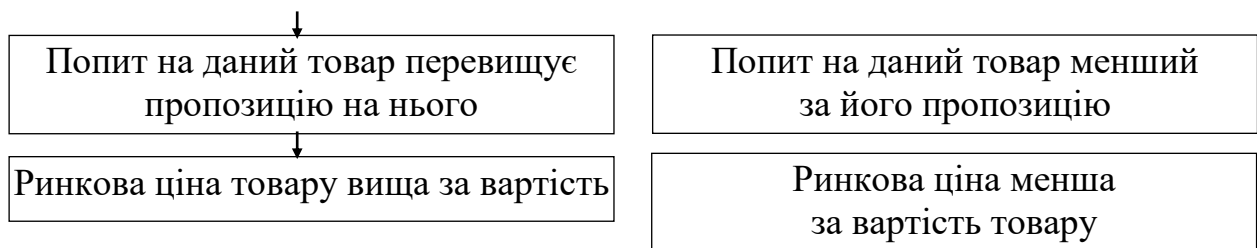


Рис. 8.4. Схема регулювальної функції ринку

Віддаючи належне кожній із розглянутих функцій ринку (рис. 8.5), зазначимо, що найбільш важливою є регулювальна функція ринку. Саме вона стихійно забезпечує функціонування та розвиток товарного господарства («стихийний порядок»).



Рис. 8.5. Функції ринку

Моделі ринку

Ринок досконалої конкуренції. Конкуренція передусім знаходить свій прояв на ринку. Там, де вона панує, має місце *ринок досконалої конкуренції*. Найважливішою з точки зору розуміння ринку і ринкового ціноутворення є модель досконалого ринку.

Теоретично концепція досконалого ринку передбачає такі умови.

Наявність вільної конкуренції: на ринку діє безліч продавців і покупців, так що ринкова ніша окремого суб'єкта господарства складає незначну частку загального випуску. На мові економічної науки це називається атомізуючим ринком.

Йдеться передусім про те, що економіка є висококонкурентною; що в кожній з галузей промисловості є багато фірм, які активно конкурують одна з одною. Кожна з них є настільки малою порівняно з ринком, що не має впливу на ринкову ціну. Не існує перешкод для входження в певну галузь, тому, якщо в цій галузі існують вигідні можливості, їх негайно використовують.

Кожний учасник ринку має можливість отримувати інформацію про стан всього ринку, тобто покупець і продавець знають всі ціни в будь-якій частині ринку. А тому всі продавці мають уявлення про ціни і можливу виручку, а покупці, будучи повідомленими про ціни, мають право вибору запропонованих товарів. Ця умова називається прозорістю (транспорентністю) ринку. Споживач приймає рішення, виходячи з ділових міркувань. Інакше кажучи, допускається відсутність яких-небудь персональних та інших переваг, або преференцій.

Обмінювані товари є досконало ідентичними, тобто вони не повинні розрізнятися за кольором, якістю, виміром, смаком тощо. Ця умова називається гомогенністю товарів, відсутністю торгових марок та інших його індивідуальних характеристик. Тільки у випадку виконання всіх цих умов можна говорити про досконалий ринок. Якщо ж ринок не відповідає яким-небудь з перелічених вимог, то він розглядається як недосконалий.

Так, навіть у простішому прикладі овочевого ринку покупець ніколи не розраховує на повне знання про нього. Проблема не тільки в тому, що одержання інформації потребує зусиль і часу, але і в тому, що в момент здійснення покупки зібрана раніш інформація може виявитися застарілою. Ще більш виразно проявляється недостатня прозорість (транспорентність) на таких ринках, як ринок житла або ринок праці.

Тією чи іншою мірою відкритий для всіх внутрішній ринок іноді обмежують протекціоністські перепони. Мета їх введення – захист національного або регіонального ринку від «чужих» продавців.

Ринок досконалої конкуренції здатен забезпечити пріоритет споживачу у відносинах «продавець–покупець». Він у змозі здійснити раціональний розподіл ресурсів, включаючи їх найбільш раціональну структуру і обсяг. За досконалої конкуренції кожна фірма приймає ціни, які склалися, і не намагається впливати на них.

Ринки з досконалою конкуренцією, у повному значенні цього поняття, практично не зустрічаються. Модель такого ринку значною мірою є абстракцією, одним з наукових методів вивчення реального ринку. В історичному контексті модель ринку досконалої конкуренції була в більшій мірі притаманна «класичній» ринковій економіці. Розвиток продуктивних сил і економічних відносин й на цих засадах посилення концентрації виробництва зумовлюють послаблення зазначених вище ознак досконалої конкуренції. На сьогодні більшість науковців-економістів дотримуються думки, що й сучасна ринкова економіка є достатньо конкурентною. Водночас вони одноставні в тому, що існують окремі галузі, які недостатньо описуються конкурентною моделлю, і що аналіз впливу оподаткування в цих галузях вимагає аналізу діяльності монополій (галузей з однією фірмою) або олігополій (галузей з кількома фірмами).

Але є й інші економісти, такі як Джон Кенет Гелбрейт з Гарварду, який вважає, що економіка в основному не дуже конкурентна і що неможливо повно прогнозувати наслідки податку, припускаючи його ймовірність. Ці економісти стверджують, що в більшості галузей домінують три чи чотири великі фірми; що, хоча вони можуть відчайдушно конкурувати в деяких напрямках (наприклад, намагаючись розробити новий вид продукції), в інших сферах, таких як цінова політика, вони мирно співіснують. На їхню думку, традиційна конкурентна модель може давати хибну інформацію. Вони роблять висновок, що повноцінна модель повинна враховувати обмеження рівня конкуренції. Ще дехто дотримується думки, що існує значна конкуренція, характерна для тривалого періоду. Але в рамках нетривалого періоду вона істотно обмежується.

Узагальнюючи різні точки зору на рівень конкурентності сучасних моделей ринкової економіки і виходячи з реалій їх функціонування в економічно високорозвинених країнах світу, вважаємо, що у цілому конкуренція залишається дієвою в усіх сферах і галузях економікою. Зрозуміло, що вона має певні відмінності від конкуренції епохи «класичного капіталізму».

Ринкова конкуренція в товарному господарстві має кілька форм. Насамперед прийнято розрізняти внутрішньогалузеву й міжгалузеву конкуренції.

Внутрішньогалузева конкуренція – це форма економічного суперництва між товаровиробниками тієї ж самої галузі виробництва за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів, за одержання надприбутку.

Міжгалузєва конкуренція – це форма суперництва між товаровиробниками різних галузей виробництва за найбільш вигідні умови застосування інвестицій (максимально прибуткове).

Поряд зі загальноприйнятим поділом конкуренції на внутрішньогалузеву й міжгалузеву, на наш погляд, доцільно виділити і такі форми конкурентної боротьби:

- конкуренція товаровиробників за одержання замовлення на виробництво певного товару від державних, регіональних або місцевих органів господарського управління чи від безпосередніх суб'єктів господарювання. Це замовлений, *конкурсний вид конкуренції*, який здійснюється апріорі, тобто до того, як продукт буде вироблено (у цьому випадку відбувається перехід конкуренції в передвиробничу стадію). Така конкуренція не пов'язана з прямими втратами живої й уречевленої праці (якщо контракт не буде реалізовано);

- конкуренція, що здійснюється апостеріорі, тобто після того, як товар вироблено, *конкуренція на ринку готових товарів*. Тут переможеному завдано прямих економічних збитків, які пов'язані з неокупленими витратами виробництва. Сфера економічного суперництва в цьому разі охоплює споживчий ринок і торгівлю засобами виробництва;

- *конкуренція суб'єктів господарювання в галузі наукових досліджень*, а також між роботодавцями за залучення працівників та за отримання робочого місця між найманими працівниками;

- *конкуренція на зовнішньому ринку* між товаровиробниками різних країн. Вона може здійснюватися як апріорі, так і апостеріорі, а також за залучення робочої сили на вільному іноземному ринку праці. Конкуренція на зовнішньому ринку сприяє зниженню інтернаціональних витрат, збалансуванню світового ринку, переливу капіталів між національними економіками, тобто в межах світового господарства.

З огляду на умови формування розрізняють вільну, досконалу й монопольну конкуренцію. *Вільна конкуренція* має місце там, де відсутні монополії. *Монопольна конкуренція* розвивається між монополіями (вона деякою мірою контролюється державою). *Досконалу конкуренцію* розуміють двояко: по-перше, її ототожнюють з вільною, тобто коли в тій чи іншій сфері діє значна кількість товаровиробників і немає помітного лідера; по-друге, її розуміють як цивілізовану конкуренцію, що здебільшого позбавлена своїх негативних рис. Цивілізує конкуренцію в першу чергу держава через відповідне законодавство, а також через широке застосування між товаровиробниками договорів-контрактів, які в ринковій економіці виконуються дуже ретельно. Особливо помітним для формування цивілізованої конкуренції є внесок маркетингу.

За методами ринкову конкуренцію можна поділити на *цінову* й *нецінову*. Суть конкуренції на основі ціни полягає в тому, що однорідні види товарів при вільному ціноутворенні пропонуються на ринку за різними цінами. Природно, що за інших рівних умов (якість, сервіс) покупець віддає перевагу тій продукції, яка має найнижчу ціну. У кінцевому підсумку успіх на ринку матиме той виробник, який привертає увагу покупця до свого товару встановленням на нього нижчої ціни, ніж у конкурентів. За допомогою «війни цін» ринок звільняється від слабких суперників. Щоб проникнути на

вже освоєний ринок, товаровиробник може тимчасово встановлювати ціни, навіть нижчі за витрати виробництва. Господарська практика знає чимало таких прикладів. Як правило, після перемоги над конкурентами ціни підвищуються і товаровиробник відшкодовує попередні втрати.

Однак знижувати ціни на продукцію не в окремих випадках, а в цілому можна лише до певного рівня. Як відомо, мінімальну ціну продажу товару становлять витрати його виробництва. Така ціна необхідна для збереження простого відтворення. Але кожний виробник намагається одержати прибуток, розширити виробництво. Тому цінова конкуренція фактично відображує суперництво за зниження індивідуальних витрат виробництва порівняно з їх суспільно необхідним рівнем, що дає змогу знижувати ціни й отримувати прибуток. Зниження ціни продажу товару можливе лише доти, поки виробник не вичерпає всіх резервів щодо скорочення собівартості. Тому при ціновій конкуренції значну увагу приділяють зменшенню витрат виробництва, навіть за рахунок певного зниження якості.

Нецінова конкуренція здійснюється різними засобами. Провідну роль серед них відіграє підвищення якості продукції, сервісу (обслуговування) для товарів довготривалого використання. Важливими засобами нецінової конкуренції є також використання реклами, торгової марки, естетичне оформлення продукції, упаковка, анкетування покупців, урахування національних традицій та інших факторів маркетингу. За допомогою реклами формується, наприклад, мода на ті чи інші товари.

З розвитком ринкових відносин змінилися й методи конкуренції. На сьогодні втратив пріоритет найбільш традиційний метод ринкової конкуренції – ціновий. Його наслідки дедалі негативніше позначаються на становищі як лідерів, так і аутсайдерів. Раніше кожний товаровиробник завжди був готовий до зниження цін і намагався випередити в цьому своїх конкурентів. Однак неминучим наслідком цінової конкуренції були концентрація виробництва, що дедалі посилювалася, збільшення випуску дешевих товарів за рахунок використання переваг великого виробництва. Великосерійне стандартизоване виробництво є найяскравішим виявом цієї тенденції. Воно виявилось ефективнішим, ніж дрібне. Унаслідок концентрації виробництва та спеціалізації ринків кількість підприємств-прямих конкурентів для окремого ринку становило 10–15 і навіть менше. За таких умов цінова конкуренція стала неефективною. Якщо ціни знижувалися, то підприємство-ініціатор не встигало розширити збут продукції, оскільки інші виробники також знижували ціни. Від цього жоден з них не вигравав, а всі втрачали. Якщо ж ціни підвищувалися, то підприємство-ініціатор ризикувало втратити свою частку на ринку в тому разі, коли підвищення цін не підтримували інші виробники. Все це підштовхувало їх до змови про ціни. Оскільки держава зацікавлена в збереженні конкуренції з метою забезпечення економічного зростання, то такі змови про ціни караються законом.

Підсумовуючи викладене, можна стверджувати, що цінова конкуренція – найгнучкіший інструмент конкуренції. Ціни легко й швидко можна

змінювати з урахуванням попиту, витрат виробництва та дій конкурента. Водночас з усіх контрольованих підприємцем складових, які здатні вплинути на попит товару, конкурентам найлегше дублювати саме цей метод конкурентної боротьби. Часто така практика призводить до «стратегії копіювання» або «цінової війни».

Ось чому в сучасних умовах дедалі більшого значення в ринковій конкуренції набувають підвищення якості й розширення сервісного обслуговування, надання додаткових послуг споживачам, задоволення їхніх вимог у постачанні продукції (скорочення строків, ритмічність постачання, особливо комплектуючих деталей та вузлів). Інтернаціоналізація виробництва, розширення міждержавних господарських зв'язків, глобальний характер зумовлюють боротьбу за підвищення якості обслуговування споживача.

Сьогодні досить дійовою формою конкуренції є боротьба за *високий рівень якості товарів* у широкому розумінні цього вислову. Конкуренція на основі якості – це її вищий ступінь, оскільки комбінації споживчої вартості в товарі найрізноманітніші, на відміну від варіації його вартості. При цьому тимчасове збільшення витрат виробництва сприймається як нормальне явище.

Важливим засобом конкуренції тепер є *диференціація однорідних товарів*, надання їм індивідуальних характеристик, особливо товарам тривалого користування, побутового й культурного призначення. Перехід від випуску одного чи кількох товарів до їх цілої гами, хоча й одного призначення, дає змогу задовольнити різноманітні смаки та потреби споживачів.

За конкуренції на основі якості ускладнюються відповідні заходи конкуруючих виробників. Для формування вищої якості, індивідуалізації товарів потрібні додаткові витрати і час. Однак за сучасних умов лише підвищення якості виявляється недостатнім. Умовою виживання є створення нових товарів і послуг, постійне оновлення їх асортименту.

Для того щоб поєднати постійне оновлення асортименту й економічну ефективність виробництва, треба перейти до принципово нового типу інфраструктури, який би забезпечував безперебійне матеріально-технічне постачання. Це перш за все інформаційна комп'ютерна і відповідна їй транспортна мережа. За індивідуальним замовленням споживача продукт створюється тоді, коли він потрібен йому, і з тих компонентів, виробництво яких розкидане по всьому світу (з міркувань економічної доцільності). Головне завдання тут – організувати й синхронізувати пошук комплектуючих виробів, їх доставку і складання індивідуалізованого продукту. Нерідко створюються нові види продукції. Так, коли в Японії й західних країнах виникло затоварювання магнітофонами, то почалося масове виробництво відеосистем, відкрилися нові можливості на споживчому ринку.

Методи і форми конкуренції (рис. 8.6), зрозуміло, не залишаються незмінними. Щодо сучасних умов, то можна відзначити декілька особливостей конкурентної боротьби.



Рис. 8.6. Цінові і нецінові методи конкурентної боротьби

Конкуренція зі сфери виробництва переміщується у сферу наукових і дослідно-конструкторських робіт, інформатики. Усі промислово розвинені країни вступають в епоху гнучкого системного індивідуалізованого виробництва, яке витісняє масовий стандартизований випуск продукції. Частка масового виробництва в загальному індустріальному виробництві західних країн становить лише 20–30 %. Стався перехід, так би мовити, від економіки масштабів до економіки асортименту. Наголосимо, що сучасний ринок і тим більше ринок майбутнього – це вже не ринок масової продукції, собівартість якої знижується, а ринок максимально диференційованих і постійно оновлюваних товарів, які задовольняють запити покупців. Головним економічним критерієм нововведень стає не зниження витрат виробництва, хоч і це має місце, а завоювання ринку (споживача). Нова техніка і технологія запроваджуються не для того, щоб економити живу працю, а найперше для того, щоб скоротити час, потрібний для розробки нової продукції, поліпшити її якість, підвищити гнучкість виробництва.¹

Ринкова конкуренція переживає розквіт. Це особливо характерно для сучасного етапу науково-технічного прогресу, який робить практично неможливим тривале монопольне володіння новими науковими розробками або монопольне право на виробництво певного товару. Розвитку конкуренції

¹ Зазначимо, що зменшення середніх обсягів виробництва, освоєння нових інформаційних технологій і використання сучасних ЕОМ скорочують цикл «ідея–готовий продукт» і дають змогу великій кількості виробників із більшості країн світу швидко виходити на ринок з новою продукцією. Це ускладнює збереження лідерства в науково-технічному прогресі на тривалий час.

й послабленню монополізму значно сприяють міжнародний поділ праці та інтеграція національних економік, а також підтримка державою дрібного і середнього бізнесу, розроблення й реалізація спеціальних антимонопольних (антитрестівських) законів. Вони спрямовані на обмеження або заборону монопольної діяльності окремих компаній, деяких форм об'єднань підприємців, а також угод між ними, якщо ці дії призводять до значного послаблення конкуренції або загрожують нормальній ринковій діяльності. Водночас на національну економіку величезний вплив справляє конкуренція в масштабах світового господарства. Саме його формування відкрило простір для розвитку конкуренції у міжнародному масштабі.

Важливу роль конкуренція відіграє у процесі ціноутворення. Ринкова ціна у повному значенні цього слова є взаємодією двох видів конкуренції:

- конкуренція виробників за покупця (споживача);
- конкуренція між покупцями за придбання того або іншого товару.

В обох випадках суб'єктами конкуренції є продавці і покупці, а об'єктом ринкова ціна. Лише у взаємодії покупців і продавців визначається ціна на певний товар. При цьому зрештою її величина – це результат їх торгу, досягнення добровільної угоди. Зрозуміло, що учасники товарообмінної угоди мають на меті протилежні цілі. Продавець хоче отримати за свій товар максимально високу ціну, а покупець – заплатити якнайменше. З цієї протилежності випливає базисна закономірність ринкового ціноутворення. Розглянемо цей процес детальніше.

З позицій виробника ціна має відшкодувати насамперед витрати виробництва даного товару ($c+v$). Але це її нижня межа. Вона не сумісна з економічним інтересом продавця, оскільки повинна забезпечити йому одержання традиційного прибутку.

Такий підхід до ціноутворення називають *витратним* (витратні ціни). Воно реальне в тому разі, якщо на ринку немає конкуренції. Але для ринкової економіки характерна конкуренція. Це зумовлює те, що ціни доводиться обчислювати регресивно (назад). Тобто підприємець виходить з реальної ціни на ринку, а потім проводять розрахунки у зворотний бік, обчислюючи, чи пощастить за такої ціни відшкодувати витрати й отримати відповідний прибуток. Якщо результати таких підрахунків для підприємця виявляться негативними, він, очевидно, відмовиться виробляти та пропонувати на ринок цей товар. Інакше кажучи, ринкова ціна на той товар, який підприємець має намір виробляти, є вихідним моментом у вирішенні проблеми – виробляти його чи не виробляти. Якщо конкурентна ціна дає змогу відшкодувати розрахункові витрати й отримати нормальний прибуток, то підприємець починає виробництво товару і реалізує його за ринковою ціною. Оскільки ринкова ціна відшкодовує підприємцю витрати виробництва, і отримання прибутку, остільки реалізація товару за ринковою ціною практично підтверджується трудовою теорією вартості.

Водночас зрештою, ринкова ціна завжди є результатом торгу, досягнутого угодою між продавцем і покупцем. Продавець прагне продати товар дорожче, хоче підвищити ціну, виходячи з потреби відшкодувати

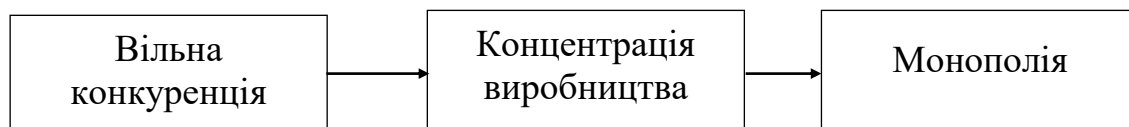
витрати виробництва й бажання одержати прийнятний прибуток, по можливості – максимізувати його розмір. Його ціна – це ціна пропозиції. У покупця наміри протилежні: прагне купити товар якомога кращої якості й дешевше, тобто за «свою» ціною, яку можна назвати бажаною ціною покупки. Ціна продавця має враховувати платоспроможність покупця, а ціна покупця – необхідність відшкодувати продавцю витрати виробництва й одержання ним нормального прибутку. Без дотримання цих умов покупець не зможе купити товар взагалі, а продавець здійснювати його подальше виробництво.

Домовленість між контрагентами процесу ціноутворення можлива тоді, коли жодний з них неповною мірою досягає своєї мети. Продавець і покупець зупиняються на третьому, компромісному, варіанті. Ціна пропозиції та ціна попиту наближаються одна до одної, створюючи ринкову ціну, за якою товар реалізується. Поступливість одного суб'єкта ринку і наступальність іншого залежать від співвідношення попиту та пропозиції на даний товар. Покупцю в його прагненнях сприяє конкуренція між продавцями товару, продавцю – конкуренція між покупцями і безперервним підвищенням потреб людей. У цій логіці прихована об'єктивна природа ринкової ціни, вираження її суспільно необхідного розміру, можливого лише при механізмі конкурентного ринку.¹

Монопольний ринок є наслідком виникнення монополій, які для ринкової економіки не є типовим явищем на відміну від конкуренції. Водночас монополізм набув широкого розвитку в 70-і роки XIX-початок XX ст. Чим це зумовлено?

1. Монополію породжує конкуренція. Інакше кажучи, монополія – це результат «природного» розвитку товарного господарства, ринку і щонайперше такого його елементу як конкуренція. Адже її розвиток неминує породжує концентрацію капіталу і виробництва. А коли цей процес досяг певного рівня, виникли монополії, які на відміну від природних монополій мають економічний характер. Тобто монополізм є результатом розвитку виробничих сил, виробничих відносин і конкуренції.

Кожен товаровиробник намагається не тільки максимізувати прибуток, а й прагне до монопольної, а відповідно і до владної позиції, що дозволяє йому потім збільшити зиск, який в кінцевому рахунку перевищує той, що він може отримати в процесі вільної та рівноправної конкурентної боротьби.



Монополізм (економічний) у широкому розумінні цього поняття – це домінуюче становище того чи іншого суб'єкта в економіці, який диктує свою

¹ Зазначимо, що попит і пропозиція у свою чергу залежать від рідкості блага. На деякі товари (наприклад твори мистецтва) співвідношення попиту та пропозиції є вирішальними в ціноутворенні, тобто ціна потрапляє в повну залежність від попиту, а попит ув'язується зі суб'єктивною оцінкою речі покупцем.

волю щодо інших суб'єктів, регулює і контролює певну сферу чи вид виробництва або окремий товар. У першу чергу йдеться про контроль за ринком продукції. У цьому контексті монополія – це винятковий випадок, коли на ринку є лише один продавець або покупець якого-небудь товару. Причому товар рідкісний у тому розумінні, що не має близьких замінників.

Різноманітні види монополій умовно поділяються на три групи.

Закрита монополія захищена від конкуренції за допомогою юридичних обмежень. Приклади: монополія поштової служби США на доставку пошти першим класом; патентний захист; інститут авторських прав. Слід також виділити ринки з початково обмеженим доступом. Наприклад, в усіх цивілізованих країнах для діяльності на ринках медичних послуг і юридичних консультацій потрібна ліцензія, тобто спеціально оформлена згода влади.

Природна монополія – галузь виробництва, в якій довгострокові середні витрати досягають мінімуму тільки тоді, коли одна фірма обслуговує весь ринок цілком. У даному випадку розподіл випуску між двома або більшою кількістю фірм призводить до того, що виробництво в кожній буде неефективним саме через низький рівень концентрації виробництва. З природними монополіями, в основі яких лежить економія на масштабах виробництва, тісно пов'язані монополії, які базуються на володінні рідкісними природними ресурсами.

Відкрита монополія – це монополія, за якої одна фірма на деякий час стає єдиним постачальником продукту, але не має спеціального захисту від конкурентів. Відкритими монополіями часто є ті фірми, які вперше вийшли на ринок з новою продукцією. Їх конкуренти, однак, можуть з'явитись раптово [9].

У більш практичному аспекті монополія – це велике підприємство або об'єднання підприємств (союз). Головною ознакою монополії є концентрації значної частки виробництва і збуту певного товару, що дає можливість диктувати покупцям свої умови. У світовій практиці монополією вважають зосередженням в одних руках не менше третини ринку певного товару.¹

Світова практика знає і такий прояв монополізму, як монопсонія – ситуація, коли на ринку присутній тільки один покупець даного товару, а йому протистоять декілька продавців.

В економічній літературі монополія в господарській діяльності оцінюється неоднозначно. Як правило, відмічаються її негативні прояви. Монополія – певною мірою явище, безперечно, регресивне. У першу чергу це проявляється в тому, що монополіст-продавець не знає конкуренції. Йому не потрібно боротись за своє місце на ринку. Він сам має можливість значною

¹ Отже, під монопольним ринком економічна теорія передбачає абсолютну перевагу на ньому одноосібного постачальника чи продавця. Монопольний ринок у цьому розумінні може бути штучним (наприклад, державні привілеї на виняткове право збуту певного товару чи товарної групи) або природними (як наслідок конкурентної взаємодії). Штучний ринок є тимчасовим. Він може бути закріплений лише неекономічними методами – заступництво держави або іншими формами позаекономічного впливу на конкурентів. У деяких випадках може бути створений монопольний ринок, який ґрунтується на природному факторі або інших (вільно не відтворюваних) умовах виробництва.

мірою впливати на обсяг продажу і ринкові ціни. Покупець, позбавлений вибору, змушений купувати продукт за монопольною ціною. Іншими словами, на монопольному ринку має місце диктат виробника над споживачем. І це зрозуміло. Виробник, який не має серйозних конкурентів, завжди прагне реалізувати власні економічні інтереси за рахунок підлеглих йому споживачів. Він диктує їм свої умови при укладанні господарських угод, може підняти ціни (і часто це робить) і при цьому постачати продукцію нижчої якості, а отримувати за рахунок цього більший прибуток. Адже головне в тому, що, не відчуючи «тиску», конкуренції, товаровиробник намагається найперше використати ціновий фактор. Маючи монополію на виробництво і збут певного товару, цього неважко досягти, треба лише підвищити ціну продажу товару. Інакше кажучи, монополісти-підприємці використовують монопольні ціни.

Монопольна ціна – це особливий вид ринкової ціни, яка встановлена на рівні, значно вищому або нижчому за ціну рівноваги, на більш-менш значний проміжок часу з метою одержання монопольного надприбутку. Він є економічною реалізацією панування монополіста на ринку. Йдеться не про надприбуток, який може отримати кожний товаровиробник, у тому числі і монополія, при цінах рівноваги за рахунок менших індивідуальних витрат виробництва порівняно зі суспільно необхідними. Монопольний надприбуток – це прибуток, який отримує монополія за рахунок використання цінового фактора, диктату цін. Мають місце два види монопольних цін: 1) *монопольно високі ціни* за рахунок ліквідації конкуренції за споживача, який поступається часткою своїх грошових коштів на користь монополій; 2) *монопольно низькі ціни*, коли монополія усуває конкурентів при купівлі певного товару, тобто залишається єдиним його покупцем. У такому випадку надприбуток – це відрахунки з нормального прибутку продавця.

Отже, за умови монопольного ринку диктат виробника над споживачем неминучий. Монополіст диктує йому свої умови при укладанні договорів, максимально використовує монопольний фактор для одержання великих прибутків. Але основний негативний момент полягає в тому, що за монопольного становлення товаровиробник втрачає стимули до впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, до оновлення асортименту, підвищення якості продукції. Все це суперечить основним параметрам ринкової економіки. Тобто, адекватно до монополізації ринку зростають ціни, знижується якість товарів, уповільнюється (гальмується) науково-технічний прогрес, зростає несприятливість до нього економіки. Монопольний ринок об'єктивно не в змозі виконувати регулюючу, стимулюючу і захисну (щодо покупця) функції.

Однак підкреслимо, що теза про перевагу досконалої конкуренції над монополією досить відносна. Якщо монополія не підтримується штучно, то вона ніколи не буває повною і застійні явища їй не завжди притаманні. Монополії у ряді галузей виробництва мають переваги перед немонополістичними підприємствами. У крупних монополіях стійке фінансове становище, і вони не завжди прагнуть до досягнення миттєвої вигоди. Деякі з них ведуть навіть фундаментальні наукові дослідження, не

профільні для свого виробництва. Так, К. Шеннон – засновник абстрактної теорії інформації – працював не в університетах, а в лабораторії телефонної компанії, де створювались абстрактно-математичні моделі функціонування мереж, що однаково застосовувались у телефонному зв'язку й у трубопровідній та залізничній справі.

Й. Шумпетер і його послідовники вважали, що в деяких випадках великі олігополістичні компанії можуть діяти на ринку, з погляду на його динаміку, краще, ніж невеликі фірми, в умовах досконалої конкуренції. Згідно з працями Й. Шумпетера, джерело інновацій, технологічних нововведень і змін – це конкуренція, але конкуренція серед підприємців і зовсім не та, що характеризує ринки з досконалою конкуренцією. Він вказував на два шляхи, якими конкуренція підприємців просуває вперед динамічну ефективність економіки, навіть якщо вона веде до збільшення влади монополій.

Надія на одержання монопольної влади і сили часто є основним стимулом підприємця до конкуренції. Перша фірма, яка стає власником до цього невідомих знань та інформації і використовує їх в роботі, може отримати чистий економічний прибуток, оскільки належне їй відкриття дає цій фірмі тимчасову монополію. Коли б за кожний товар просили ціну, яка тільки-тільки покриває її вартість, або за кожним нововведенням, спрямованим на зниження вартості товару, відповідно знижувалися ціни, то стимулів до розвитку інноваційних процесів не існувало б зовсім.

Монопольна влада підганяє конкуренцію. Це становище справедливе в такому розумінні: галузі промисловості, які забезпечують отримання монопольних прибутків, привертають увагу сторонніх підприємців. Це можна застосовувати як до появи нових фірм на цих ринках, так і до опосередкованої конкуренції між субститутами даного процесу. Наприклад, у 70-ті роки ХХ ст. Організація країн експортерів нафти (ОПЕК) спробувала скористатися своєю монопольною владою в галузі, але це призвело до прискорення пошуку інших нафтових родовищ, нововведень у розробці альтернативних джерел енергії, розвитку ресурсозберігаючих технологій і т. п. У цьому розумінні монополія – потужний імпульс до загострення конкуренції.

Можливості крупних корпорацій залучати значну кількість творчих працівників для вирішення складних науково-технічних проблем досить величезні, але не можна ігнорувати і внутрішні пропозиції винахідника-одиначки. Існуючий зв'язок підприємницької активності малих підприємств і дослідницька робота з розвитку інноваційних процесів, ведеться всередині крупних корпорацій, являють собою найбільш повну картину, що відбувається з точки зору динамічної ефективності виробництва [9].

Намагання монополії одержати високий прибуток за рахунок диктату цін, тобто встановлення монопольно високих цін, не безмежне. Тут вступає в протидію низка факторів. По-перше, підвищення цін на товар, який реалізує монополія, зменшує попит на нього (скорочується чисельність потенційних покупців). По-друге, значне зростання цін на монопольні товари залучає конкурентів до даного виду виробництва. Немає гарантії, що монополіст

протягом тривалого періоду буде одержувати високий прибуток, бо він часто зникає під тиском конкуренції.¹

Саме тому панівна на ринку фірма (монополія) нерідко свідомо обмежує свій прибуток, щоб затримати появу своїх конкурентів. Окрім того, тепер у світі є чимало товарів-субститутів (замінників), тому монополія може зникнути з появою цих товарів.

Зазначимо, що у ринковій економіці монополізм виробників ніколи не набував абсолютних форм (за винятком природних монополій). Домонополістичному капіталізму він не притаманний. Із появою монополій та їх поширенням у ХХ ст. з'явилися монополізовані ринки тих чи інших товарів. Однак монополія при капіталізмі звичайно є породженням конкуренції, результатом боротьби за ринки збуту, джерела сировини, робочу силу, досягнення науково-технічного прогресу тощо. Щоб існувати, монополія повинна захищати свої інтереси у безперервній конкурентній боротьбі з іншими монополіями, а також немонополізованими підприємствами.²

З огляду на це наголосимо, що перехід економічної системи виробництва від режиму вільної конкуренції до монополії виявився величезним кроком уперед у процесі усуспільнення виробництва. Це й знайшло своє виявлення передусім в організації безпосереднього виробничого процесу, в стані й рівні спеціалізації виробництва, у розвитку процесів комбінування, тобто поєднання різних фаз технологічного процесу, в результаті якого досягається комплексне використання вихідної сировини та матеріалів. Це дістало далі своє виявлення в укрупненні виробничих одиниць і у величезному зростанні їх питомої ваги в загальному обсягу продукції. У ряді галузей 50 % і більше загального обсягу продукції, що виробляється, зосередилося в руках кількох великих і найбільших підприємств. Відповідно, в межах цих підприємств зосереджувалася і основна маса діючих засобів виробництва і робочої сили.

У зв'язку з цим зазначимо, що видатний економіст А.Маршалл здійснював економічний аналіз, який базувався на моделі досконалого конкурентного ринку. Але вже в ті часи (на межі ХІХ-ХХ ст.) практика розвинених країн демонструвала посилення монополістичних тенденцій у розвитку економіки. Монополію він розглядав як окремий випадок на фоні

¹ Так, у США до 1941 р. виробництво всього алюмінію здійснювала єдина корпорація «АЛКОА», яка диктувала ринку ціни і отримувала великі прибутки. За відкритої монополії панівне становище «АЛКОА» не змогла зберегти. І в роки війни виробництвом алюмінію стали займатися ще дві корпорації «Рейнольдс метал компані» і «Кайзер». На зміну монополії у цій галузі прийшла олігополія.

² Конкуренція існує і всередині монополій. Так, концерн «Шелл» (Великобританія), оперуючи десятками мільярдів доларів на рік, не є монополістом, бо не має жорсткого управління зверху донизу. Крім того, залишається конкуренція між компаніями всередині самого концерну, які розташовані в Австрії, Англії, США та інших державах. Вони конкурують між собою і на світовому ринку. Об'єднує їх в основному «Холдінг», тобто спільна фінансова діяльність (комбінування ресурсів, фінансові операції, захоплення ринків) за умов повної господарської самостійності кожної компанії. Всі окремі структурні ланки концерну (компанії) прямо пов'язані зі споживачами, а в управлінні концерну навіть не знають, з ким конкретно вони співробітничать і з яких питань

панування вільної конкуренції та відповідного їй механізму ціноутворення. А.Маршалл виходив з того, що монополія негативно впливає на розподіл ресурсів та загальний рівень національного доходу. Водночас він звертав увагу на те, що економія на масштабі та можливості фінансування нововведень приводить до зростання обсягів виробництва та зниження цін.

До речі, А.Маршалл застерігав від односторонньої оцінки конкуренції «... якщо конкуренції протипоставляється активне співробітництво в безкорисній діяльності на все загальне благо, то навіть кращі форми конкуренції є відносно дурними, а її найбільш жорсткі і низькі форми просто омерзнені. У світі, де всі люди були б цілком добродійні, конкуренція не мала б місця...» [20, с. 64].

Безперечно, навіть цивілізовані методи конкуренції можуть призвести до втрат, наприклад, не реалізована продукція виробника. В багатьох країнах мають місце і не цивілізовані методи конкурентної боротьби, починаючи із недобросовісної реклами і закінчуючи використанням «динаміта» щодо своїх конкурентів.

Олігополія – це ринкова структура, яка складається з невеликої кількості фірм, які виробляють товари і того ж самого призначення. Чіткого кількісного критерію для олігополії у вигляді числа таких фірм немає, але звичайно це число коливається від трьох до десяти. На олігопольному ринку можуть бути подані як однорідні, так і диференційні продукти. Одна з фірм, за звичаєм, посідає провідні позиції. Саме панівна в галузі фірма визначає ціну, на яку орієнтується решта. При олігополії на ринку між фірмами можлива негласна змова. Її суть – на певний час домовитися про обсяг вироблених товарів і цін на них. У такому випадку наслідки олігопольної згоди будуть такими ж, як у монопольних утвореннях.

Окремим випадком є *дуополія*, коли кількість фірм-продавців (виробників), представлених на ринку, скорочується до двох. У цьому разі олігопольний ринок потрапляє не в частковий, а в напівобмежений контроль (за продажами, цінами), що наближає дуополію до чистої, повної монополії.

На певному етапі розвитку капіталізму виникає *олігопольний ринок* – наявність на ринку вузького кола постачальників. Будь-який виробник мріє про гарантований збут, вільні ціни і диктат над покупцем. Тому члени олігопольних угруповань тяжіють до монопольної змови. Разом з тим між ними точиться гостра конкурентна боротьба.

Досконалий ринок у чистому вигляді ніколи не існував. На практиці ринкова економіка складається з елементів монополії, олігополії і конкуренції. До того ж вони не виключають один одного. Про це свідчить досвід розвинених країн Заходу. Широка монополізація властива таким країнам, як США, Німеччина та ін. Однак і немонополізований сектор у цих країнах за останні роки набрав сили, майже рівної за своїм економічним значенням до монополій.

Певною мірою конкуренція пробиває собі шлях і в умовах монополізму. Це добре відомо. Монополії (окрім природних) в умовах економічної свободи повністю не витісняють конкуренцію. Вона залишається, але значно слабшає. Ось чому в період широкого розвитку монополізму (70-і роки XIX-початок XX ст.) держава змушена була свідомо захищати основи ринкової економіки –

конкуренцію. Тоді майже в усіх країнах Заходу було прийнято і почало діяти антимонопольне законодавство. В США антитрестівський закон був ухвалений ще в 1890 р. (закон Шермана). Тепер антимонопольні закони діють майже у всіх країнах світу, зокрема в Україні. Інша справа, яка їх ефективність.

Таким чином, монополія, безперечно, веде до руйнування «природного» балансу попиту та пропозиції, гальмує науково-технічний прогрес і ефективне ведення господарства. В умовах монополізму виникає необхідність державного захисту конкуренції. Ефективним заходом зниження рівня монополізму є сприяння держави розвитку мережі малого і середнього бізнесу та його підтримка. Водночас монополія має і позитиви на які слід зважити.

Більшість економістів, навіть представники ліберального напрямку економічної теорії, все ж визнають певний ступінь недосконалості у функціонуванні ринків. Низка умов повинна виконуватися для того щоб ринок функціонував ефективно, тобто відбулося досягнення довгострокової рівноваги в точці перетину кривих попиту і пропозиції. Інколи ринки функціонують недосконало через тривіальні причини, які не заслуговують уваги. Проте існують певні випадки, в яких недосконалість ринків має дуже катастрофічні наслідки.

Провали (фіаско) ринку є ситуацією, при якій ринок виявляється не в змозі координувати процеси економічного вибору так, щоб забезпечити ефективне використання ресурсів. Інколи категорію «провали ринку» в загальному розумінні застосовується відносно будь-якої ситуації, за якої ринки не забезпечують досягнення певної мети, яка є бажаною, наприклад, військова безпека країни або вишукане мистецтво. Якщо спробувати сформулювати більш точне визначення, яке повніше відповідає стандартному економічному застосуванню цього поняття, то провал ринку – це ситуація, за якої ринки не дають ефективного результату. У свою чергу, під ефективним може розумітися такий результат, за якого вся сукупність вироблених благ не могла бути вироблена за умови меншого обсягу витрат. З багатьох можливих причин фіаско ринку три заслуговують на особливу увагу: зовнішні ефекти, суспільні блага і недостатня конкуренція.

Одним з типів провалів ринку є нездатність ринку забезпечити передачу інформації про рідкісність у формі цін. Для того, щоб ринки ефективно функціонували, ціни повинні відображати альтернативну вартість виробництва тих або інших товарів і послуг. Звичайно ринкові ціни відображають хоч би приблизну величину альтернативної вартості. Проте виникають ситуації, при яких дії виробників (і споживачів) надають дію на третіх осіб, тобто на людей, що не є в даній операції ні продавцями, ні покупцями. Ці ефекти, направлені на третіх осіб і що ніяк не відбиваються в цінах, відомі під назвою *зовнішні ефекти (екстерналії)*. Класичним прикладом зовнішнього ефекту є забруднення середовища.

Проте внутрішні витрати не є єдиними витратами на виробництво сталі. В процесі спалювання кам'яного вугілля завод викидає в атмосферу хмари двоокису сірки, сажі і інших забруднюючих речовин. Це забруднення

шкодить здоров'ю людей, знищує рослини, підсилює корозію металоконструкцій поблизу заводу. Ці ефекти відносяться до зовнішніх витрат на необхідне для виплавки сталі виробництво електрики, оскільки покриваються ці витрати третіми особами – людьми, які не є ні продавцями, ні покупцями як сталі, так і яких-небудь вихідних компонентів, необхідних для її виробництва. З точки зору економіки в цілому, зовнішні витрати також є частиною альтернативної вартості виробництва сталі. Вони втілюють вартість чинників виробництва, які піддалися знищенню через забруднення (загиблі дерева чи робітники інших фірм, які були змушені взяти відпустку у зв'язку із погіршенням стану здоров'я) або вартість, необхідну для усунення наслідків забруднення (перекрасування будівель, лікування захворювань, викликаних забрудненням).

Позитивні або негативні зовнішні ефекти є, відповідно, додатковими вигодами чи втратами від обміну, що отримує третя сторона, яка не брала участі в обміні. Ці зовнішні ефекти також визначаються як непрямі витрати або переваги від споживання чи виробництва товарів та послуг, не включені в ціну.

Прояв зовнішніх ефектів вперше виявив та описав ще Дж. С. Міль. За його думкою, освіта, отримана людиною, «не тільки сприяє розвитку особистості та фахівця, а й стимулює суспільство до руху шляхом цивілізації, до отримання віддачі у вигляді наукових розробок та досягнень». Тобто, благо, отримане однією людиною для індивідуального задоволення власних потреб, надає третім особам (і суспільству) позитивний ефект.

Пізніше проблемою переймалися А. Пігу, Р. Коуз, Р. Кутер та інші вчені. Так, Р. Коуз стверджував, що за невеликих транзакційних витрат і специфікації прав власності ринковий механізм спрацює автоматично і зовнішні ефекти інтерналізуються у внутрішні шляхом встановлення домовленості між контрагентами. На його думку, зовнішні ефекти можна інтерпретувати як дефекти в системі прав власності, які притаманні економіці. Наприклад, забруднення повітря відбувається тому, що ні у кого немає твердих прав володіння повітрям. Якби землевласники мали право контролю за використанням повітря над своїми земельними ділянками, вони в принципі могли б перешкодити сталеливарним заводам і іншим джерелам забруднення використовувати повітряний простір для викиду відходів без виплати відповідної компенсації. Виходячи з цих міркувань ряд економістів виступають за перебудову прав власності для контролю за забрудненням навколишнього середовища. Але виявилось, що теорема, запропонована Р. Коузом, є актуальною лише за умов невеликої кількості учасників угоди. Якщо кількість суб'єктів угоди збільшується, транзакційні витрати різко зростають. І це призводить до неможливості встановлення домовленостей та інтерналізації ефектів.

Позитивний зовнішній ефект у виробництві може бути викликаний переробкою відходів у нові товари, тобто, безвідходним виробництвом, яке зменшує навантаження на зовнішнє природне середовище.

Наприклад, вакцинація кожного індивіда окремо створює позитивний

ефект не тільки для нього, а також для оточуючих осіб, оскільки зводить до мінімуму небезпеку захворіти для суспільства в цілому, і, відповідно, зменшити витрати на лікування в майбутньому. Людина, котра палить, своїм індивідуальним споживанням створює негативний вплив на оточуючих, створюючи передумови, зокрема, для захворювань легень серед некурців. Це є проявом негативної екстерналії в споживанні.

Для зниження негативних зовнішніх ефектів пропонуються перш за все методи, які потребують безпосереднього державного втручання: заборона на виробництво та використання деяких благ, введення акцизного збору на «шкідливі» товари, створення ринку прав на виробництво матеріальних благ з негативними ефектами, соціальна антиреклама. Так само, як для стимулювання позитивних зовнішніх ефектів слід використовувати державні субсидії виробникам, які створюють продукцію з позитивними зовнішніми ефектами, державні трансферти та пільги суб'єктам, що в процесі споживання створюють позитивні ефекти, фінансове заохочення до споживання «корисних» товарів та інвестування у створення позитивних зовнішніх ефектів, соціальна реклама тощо.

Наступною причиною провалів ринку є наявність *суспільних благ*. Товари і послуги, які зазвичай використовуються для ілюстрації діяльності ринків, мають дві загальні властивості:

1) суб'єкти, які здійснюють пропозицію, можуть прийняти рішення про те, що одним людям вони пропонуватимуть свої товари, а іншим – ні (властивість виключення);

2) використання одиниці товару однією особою обмежує можливість використання товару іншими особами (властивість суперництва).

Проте ряд матеріальних благ не мають властивостей виключення і суперництва. Їх називають *суспільними благами*. Блага, які не володіють властивістю виключення, не можуть бути надані одній особі так, щоб не надати їх відразу всім іншим. Блага, що не мають властивості суперництва, у випадку надання одній особі, можуть бути надані іншим без яких-небудь додаткових витрат. Суспільні блага, як і зовнішні ефекти, є потенційним джерелом провалів ринку.

Напевно, в найчистішому вигляді прикладом *суспільних благ* є національна оборона. Не можна захистити від ядерної атаки або вторгнення лише одну людину, не розповсюдивши цей захист на всіх. Крім того, витрати на захист одного жителя на певній території не вищі, ніж витрати на оборону міста або району. Хоча в чистому вигляді суспільні блага зустрічаються рідко, цілий ряд благ може характеризуватися частковою відсутністю властивостей виключення або суперництва. Назвемо їх *обмежено суспільними благами*. Послуги охорони суспільного порядку (поліція або міліція) – найбільш наочний приклад такого блага. Виконуючи функції підтримки суспільної безпеки в цілому і боротьби із злочинами на вулицях, міліція (поліція) надає громадянам суспільне благо. Проте, виконуючи завдання розкриття конкретного злочину, наприклад, крадіжки із зломом, міліція (поліція) надає приватну послугу особі, яка сподівається повернути

вкрадене. Догляд за міськими вулицями, підтримка належного стану міських парків і навіть космічна програма є прикладами благ, які не є ні виключно суспільними, ні приватними в чистому вигляді.

Приватні фірми мають великі труднощі із одержанням прибутку від продажу продуктів, які, у випадку надання в розпорядження одного клієнта, стають доступними для інших без додаткових витрат. Проблема «безквиткових пасажирів» («зайців»), яка завжди виникає в ситуаціях із суспільними благами, означає, що лише уряд може надати ці блага. В іншому випадку вони можуть бути не надані взагалі. Проте багато благ, товари і послуги, які надаються за рахунок суспільних коштів, є суспільними благами лише в незначній мірі, якщо взагалі є такими. У якості приклада можна навести освітні послуги. В першу чергу благами освіти користуються студенти. Більшість вищих навчальних закладів відбирають студентів виходячи з того, чи живуть вони по сусідству, чи можуть платити за навчання або виходячи з їх успіхів в навчанні. Більш того, освіті притаманна очевидна властивість суперництва з точки зору споживання. Не можна без додаткових витрат збільшити кількість студентів в університеті. Чим більше прийнято студентів, тим більше потрібно викладачів, аудиторій, лабораторій й іншого устаткування. Таким чином, освіта відповідає визначенню суспільного блага (якщо вона взагалі йому відповідає) лише тією мірою, якою вона приносить певну загальну користь, сприяючи формуванню добродетельних якостей у громадян.

Іншим джерелом провалів ринку є недостатня конкуренція. Ринкові ціни, якщо вони ефективно регулюють розподіл ресурсів, повинні відображати альтернативну вартість. У разі, коли виявляються згубні зовнішні ефекти, провали ринку відбувається через те, що ціни встановлюються на рівні нижчому за альтернативну вартість. У тих же випадках, коли має місце недостатня конкуренція, провал ринку може статися через те, що рівень цін вищий.

Обмежена кількість продавців – рівень цін буде неконкурентним в тому випадку, якщо продавці займають монополічне становище. Через відсутність конкурентного тиску продавці зможуть встановлювати ціни вище за рівноважні і отримувати надприбутки.

Провали ринку, які спричинені недостатньою конкуренцією, не обов'язково мають вигляд такої екстремальної ситуації як монополія. За певних обставин конкуренція між невеликою кількістю фірм може також привести до такого рівня цін, який вищий за альтернативну вартість, особливо в тих випадках, коли фірми обмежують конкуренцію. Обставини, за яких конкуренція є достатньою або недостатньою для того, щоб забезпечити гарантоване ефективне функціонування ринків, є об'єктом численної кількості економічних досліджень і не меншої кількості протиріч.

Багато економістів наводять інші джерела провалів ринку. Наприклад, такі макроекономічні феномени, як інфляція і циклічне безробіття, теж інколи відносяться до розряду провалів ринку. Справедливо, що економіка, якій притаманні надмірна інфляція та безробіття, створює несприятливе

економічне середовище для координації дій покупців і продавців окремих товарів і факторів виробництва.

Часто на ринках виникає ситуація, коли один із учасників володіє більшим обсягом інформації. Таку ситуацію прийнято називати інформаційною асиметрією, яка може суттєво ускладнити функціонування ринку і в окремих випадках зумовити їх провали. *Асиметричність інформації* – у надзвичайних ситуаціях частенько зазвичай важко отримати достовірну інформацію про основні характеристики ринку. Оскільки покупці і продавці можуть діяти лише виходячи з тієї інформації, яка у них є, за умов обмеженої інформації ринковий процес приносить недостатньо ефективні результати.

В економіці багато ринків, які характеризуються асиметричною інформацією: дійові особи в ролі покупців, з одного боку ринку, набагато менше поінформовані, ніж продавці – з іншого:

- керівники та представники органів управління знають набагато більше про прибутковість підприємств, ніж акціонери;
- перспективні клієнти знають більше, ніж страхові компанії про випадкові ризики;
- орендарі знають більше, ніж землевласники про умови збирання врожаю та необхідні затрати праці;
- позичальники знають більше, ніж кредитори, про перспективи погашення боргів.

Негативні наслідки від існування інформаційної асиметрії приймають дві форми – ефекти, що мають місце *ex ante*, їх прийнято називати *несприятливим відбором* (adverse selection) та ефекти, що мають місце *ex post*, їх називають моральним ризиком (moral hazard). Несприятливий відбір (adverse selection) – ситуація, коли, внаслідок існування на ринку інформаційної асиметрії, відбувається повне або часткове витіснення з ринку «гарних» товарів «поганими». При чому збитки від цього явища несуть як продавці якісних товарів, так і покупці. Єдині хто залишаються в плюсі від цього – це продавці «поганих», неякісних товарів. Несприятливий відбір є результатом передконтрактної опортуністичної поведінки. Сутність несприятливого відбору була добре продемонстрована Дж. Акерлофом на прикладі бувших у вжитку автомобілів. Даний ринок володіє досить значним ступенем інформаційної асиметрії, оскільки покупцю максимально важко оцінити якість автомобіля, в той час як продавець, навпаки, володіє повною інформацією щодо товару. В результаті продавець якісного автомобіля буде вимагати більшої ціни, а продавець низькоякісного – навпаки меншої. Покупець же в цілому приймає даний ринок як низькоякісний. В результаті попит на дорогі автомобілі буде відсутній, їх продавці залишатимуть ринок.

Це призведе до збільшення долі неякісних автомобілів. В результаті, якість товарів буде зменшуватись, а покупці, виходячи з цього, будуть знижувати ціни. З часом ринок прийде до стану, коли продавці не зможуть запропонувати настільки низьку якість автомобілів, щоб заробити на продажі. Як наслідок, ринок зникне.

Аналогічні приклади несприятливого відбору можна продемонструвати і на інших ринках та інших товарах чи послугах. Візьмемо в якості ще одного прикладу кредитний ринок. Кредитору важко оцінити реальні можливості позичальника. Якщо ж він не може відрізнити гарного позичальника від поганого, то неодмінно зіткнеться з проблемою несприятливого відбору. Як наслідок, кредитор буде видавати кредити за більш високими ставками, оскільки намагатиметься компенсувати можливі ризики ненадійності боржників. В результаті гарним позичальникам доведеться сплачувати більші відсотки, ніж вони реально могли б сплачувати, виходячи з їх якості. Це призведе до того, що ряд позичальників відмовляться від кредитних послуг. Далі ставки за кредитами будуть продовжувати зростати, оскільки якість кредитних портфелів падатиме внаслідок скорочення кількості надійних позичальників. Прибутки банків будуть падати. Розмір кредитного ринку буде зменшуватись.

Ще однією класичною сферою з високим рівнем інформаційної асиметрії та яскраво вираженим механізмом несприятливого відбору є страхування. Розглянемо приклад зі страхуванням життя. Страхова компанія, встановлюючи розмір страхового платежу, виходить із середнього розміру ймовірності виникнення страхового випадку, в розрахунок якого входить значна кількість клієнтів з гарним станом здоров'я (ймовірність їх страхового випадку буде незначною) та деяка кількість з проблемами здоров'я (висока ймовірність страхового випадку). Низькі страхові платежі приваблюватимуть людей з поганим здоров'ям. Як наслідок, середня величина ймовірності виникнення страхового випадку збільшується, що змусить страхову компанію підвищувати тарифи. Наслідком цього буде відтік клієнтів з хорошим здоров'ям, оскільки вони вважатимуть витрати на страхування більшими за ризики. Компанія має працювати в основному з клієнтами з підвищеною ймовірністю виникнення страхового випадку. Результатом цього буде чергове підвищення тарифів. І так доти, доки діяльність компанії перестане бути прибутковою, або клієнти відмовляться платити призначені страхові платежі. Знову ж таки ринок деформується і зникає.

Інформаційну роль ринків чітко розкрито в класичному прикладі їхнього провалу, автором якого є Т. Сітовські. В ньому описується ситуація, коли новостворена сталеливарна галузь буде прибутковою лише в тому випадку, якщо в найближчі п'ять років почне функціонувати залізниця. Залізниця буде прибутковою, лише в тому випадку, якщо в момент початку її функціонування буде працювати сталеливарна галузь. Кожна галузь зацікавлена в функціонуванні іншої і обидві можуть бути ефективними, при цьому сталеливарна галузь повинна розпочати діяльність в даний момент часу, а залізниця – пізніше. Однак, у випадку відсутності ф'ючерсного ринку сталі, залізничному транспорту важко за допомогою ринкового механізму довести до сталеливарної галузі інформацію про свої інтереси. Немоżliвість обміну інформацією про бажаний напрям взаємодії та координацію часу здійснення конкретних кроків являє собою приклад неспроможності ринка, який наводять для виправдання втручання держави в економічні процеси.

Проте, слід визнати, що навіть за відсутності окремих ринків на практиці, альтернативною можливістю розв'язання даної проблеми є створення ф'ючерсного ринку сталі. Якщо підприємства пов'язані із залізницею можуть сьогодні оплатити постачання сталі у визначений момент в майбутньому, то сталеливарна галузь і залізниця опиняться у стані можливості інформування один одного про власні інтереси за допомогою ринкового механізму. За умов конкурентної поведінки господарюючих суб'єктів і за умови рівноваги розвиток ф'ючерсних ринків може вирішити даний вид неспроможності (провал) ринку.

Інший приклад інформаційної ролі ринків ілюструє випадок, коли суб'єкти ринку володіють асиметричною інформацією про дійсне становище за умов невизначеності. Класичним прикладом є фондовий ринок, на якому «інсайдери» володіють більшим обсягом інформації порівняно з «аутсайдерами». Навіть якщо одержання інсайдерської інформації є важливим і потенційно прибутковим для «аутсайдерів», умова досягнення ефективного розподілу ресурсів може і не виконуватися. Припустимо, що існують лише два можливих стану оточуючого середовища та два споживача, один з яких має точну інформацію про дійсний стан, а інший припускає рівну ймовірність настання можливих подій. Якщо існує лише ринок готової продукції, то розподіл ресурсів не буде ефективним за Парето. Одним з варіантів розв'язання даної проблеми є створення ринку умовних зобов'язань (contingent claims market). Може бути укладена своєрідна «страхова» угода, в якій умови постачання та одержання встановленої кількості товарів будуть залежати від дійсного стану оточуючого середовища. Якщо обидві сторони *ex post* зможуть визначити, який стан оточуючого середовища буде характерним для періоду виконання контракту, то за умов конкурентної поведінки суб'єктів ринку та існування рівноваги, то такий стан ринку за наведених умов буде Парето-оптимальним.

Забезпечення повноти ринків виглядає найпростішим способом коригування неспроможності ринку. Саме забезпечення повноти ринків є підґрунтям для податків, що пропонував А. Пігу з метою інтерналізації зовнішніх ефектів, або перерозподілом прав власності згідно рекомендацій Р. Коуза. Проте штучне «наповнення» ринків може мати непередбачувані наслідки, які призведуть до порушення другої і третьої умови «першої фундаментальної теореми», оскільки усунення одного виду неспроможності ринку призведе до виникнення іншого. З метою розуміння природи такого явища і того, чим викликане порушення другої умови (про конкурентну поведінку суб'єктів ринку), слід розглянути поведінку інформованого споживача.

Нерівномірність розподілу матеріальних цінностей – теза про те, що вільний ринок спрямовуватиме ресурси в руки тих суб'єктів, для яких вони мають найвищу цінність, вірна лише в тому випадку, якщо всі індивіди мають рівний обсяг матеріальних цінностей. Споживач, який не має грошей, не зможе придбати товар, незалежно від того, наскільки він його цінує, а, виходячи з того, що грошам притаманна спадаюча гранична корисність, той

споживач, хто володіє надмірною кількістю грошей, запропонує за товар вищу ціну, ніж менш заможні покупці, навіть якщо б ці покупці отримали з даних товарів велику користь.

Провали ринку підривають не лише тезу про здатність ринку забезпечити ефективний розподіл ресурсів, але і твердження про те, що ринки сприяють розширенню свободи або захищають інтереси бідних. Зокрема, якщо функція розподілу рідкісних життєво важливих ресурсів доручається ціновій системі вільного ринку, то існує небезпека, що результатом цього стануть наступні наслідки:

1. Експлуатація. За нормального функціонування ринків покупці, як правило, не є уразливими, але інакше йде справа у надзвичайних ситуаціях, коли умови є ненормальними. Можна сказати, що продавці, що користуються своєю позицією на ринку для того, щоб одержати надприбуток від уразливості покупці, діють як експлуататори.

2. Неефективність розподілу. Ринки гарантовано забезпечують економічно ефективні результати лише за відсутності їх провалів. За умов наявності монопольної позиції або асиметричності інформації, ці результати не обов'язково будуть досягнуті. Отже, оскільки не можна розраховувати на ефективні результати ринків, припускається можливість існування альтернативного механізму виробництва або такої ж кількості благ за нижчого обсягу витрат, або більшу кількість благ за такого ж чи нижчого обсягу витрат.

Наприклад, виходячи з тези про спадну граничну корисність блага, рівномірний розподіл обмежених ресурсів за допомогою держави міг би принести більшу користь, ніж розподіл за принципом «хто більше заплатить», оскільки в першому випадку можна запобігти ситуацію накопичення необхідних товарів понад потреби в них заможними покупцями, і забезпечити справедливий розподіл серед тих, хто дійсно їх потребує, незалежно від того, чи можуть вони собі їх дозволити.

3. Несправедливість розподілу. Згідно з більшістю етичних теорій, розподіл ресурсів може бути несправедливим навіть за умови зростання сукупного добробуту, якщо, наприклад, ресурси несправедливо розподіляються серед окремих людей.

Провали ринку були і залишаються невирішеною частиною проблем практичної ринкової економіки. Це стосується перш за все проявів негативних зовнішніх ефектів в економічній діяльності та недооцінки позитивних зовнішніх ефектів, викликаних діяльністю економічних суб'єктів. Особливо гостро питання ефекту таких дії щодо третіх осіб (якими може бути і все суспільство) постає в ринкових економіках, які продовжують формуватися під впливом багатьох різноспрямованих факторів. До таких факторів відносяться як світові процеси глобалізації, так і локальні процеси реформації національних економік. З одного боку, є завдання інтегруватися в світове співтовариство, з його більш соціально орієнтованим ринком, з іншого – необхідно спочатку сформувати ефективний ринковий механізм в межах національних умов існування. Одночасне вирішення зазначених

проблем є надскладним і потребує уваги з боку сучасних дослідників ринкових відносин. Тож, за визначенням провали ринку є ситуаціями, коли ринковий механізм не може забезпечити ефективного розміщення та використання ресурсів.

Запитання для самоконтролю

- «Вузьке» і «широке» розуміння ринку.
- Назвіть суб'єктів (учасників) і об'єкти ринку.
- Види ринків. Які критерії можна використовувати при їх класифікації?
- Визначте функції ринку.
- Механізми дії таких функцій ринку, як регулювальна та стимулювальна.
- Які існують моделі ринку?
- Назвіть види конкуренції і методи конкурентної боротьби?
- Охарактеризуйте соціально-економічне значення конкуренції та її сутність.
- Чи має конкуренція негативні наслідки?
- Який зміст вкладається у поняття «витратне ціноутворення», «ринкове ціноутворення»?
- У чому сутність ціни рівноваги?
- Обґрунтуйте витоки і види монополізму.
- Назвіть організаційні форми монополістичних структур.
- Що таке монопольний ринок?
- Визначте сутність монопольних високих і монопольно низьких цін.
- У яких межах монополії або олігополії можуть диктувати ринку свої ціни?
- Яка мета створення монополій і олігополій?
- У чому полягають позитивні і негативні сторони монопольних структур?
- Чи притаманний ринковій економіці внутрішній імунітет проти монополізму?
- Обґрунтуйте сутність антимонopolьної політики держави.
- Дайте визначення категорії „фіаско ринку”.
- Визначте сутність негативних зовнішніх ефектів та основні методи їх усунення.
- Назвіть головні відмінності суспільного блага.
- Як асиметричність інформації впливає на поведінку суб'єктів ринку?

Тема 9. ДОМОГОСПОДАРСТВО В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У кожному суспільстві мають місце особливі соціально-економічні одиниці, що отримали назву «*домашні господарства*», які можна розглядати з різних точок зору.

1. Домашні господарства – це соціальні утворення, які втілюють у життя позаекономічні цінності та цілі. Їх власником є сім'я як первинний осередок суспільства. Діяльність сім'ї можна розглядати у різних аспектах: біологічному, демографічному, психологічному, соціальному тощо. Коли сім'я розглядається в економічному аспекті, то мається на увазі насамперед її зв'язок з «домашнім господарством».

2. Суб'єкти домашніх господарств є власниками певних виробничих ресурсів, життєвих благ, робочої сили, інтелектуальної власності. Тобто кожна сім'я є власником того чи іншого капіталу, а тому отримує факторіальний дохід у формі заробітної плати, прибутку, ренти, позичкового відсотка, дивідендів тощо.

3. У домашніх господарствах виконуються виробничі процеси, насамперед побутового характеру: приготування їжі, пошиття і ремонт одягу, будівництво та ремонт житла. Йдеться про виробництво та ремонт благ для власних потреб.

4. Основною економічною функцією домашнього господарства є *створення*, реалізація, збереження і відтворення людського капіталу – головної продуктивної сили суспільства, джерело його існування та розвитку.

Економічну природу домашніх господарств подано на рис. 9.1.



Рис. 9.1. Суб'єкти, об'єкти і функціональне призначення домашніх господарств

Отже, організація виробництва на приватних і державних підприємствах потребує, крім сировини, матеріалів, машин та механізмів, людського

чинника з домашніх господарств, які в найширшому розумінні надають у розпорядження підприємств і землю, і працю, і капітал.

Надані їм послуги і чинники підприємства відшкодовують домашнім господарствам у формі доходів.

Доходи домогосподарств як політико-економічна категорія являють собою певну суму грошових коштів та матеріальних благ і послуг, отриманих у процесі виконання економічних функцій домогосподарствами, і передусім сім'ями, з приводу чого виникають відносини приватної власності у всіх сферах суспільного відтворення.

Суб'єктами цих відносин є члени сімей, а опосередковано вони виникають і розвиваються між найманими працівниками і роботодавцями при виконанні окремих функцій домогосподарствами (постачанні особисто фактора виробництва, нагромадженні капіталу, заощадженні), між домогосподарствами і державою при отриманні окремих видів доходів (трансфертних платежів).

Основними видами доходів домогосподарства є:

- 1) заробітна плата;
- 2) доходи від власності (відсоток, дивіденд, орендні платежі, рента);
- 3) державні трансфертні платежі (пенсії, стипендії, допомога безробітним, допомога багатодітним сім'ям, послуги у сфері освіти, охорони здоров'я, витрати держави на збереження довкілля, покращення екологічного середовища);
- 4) підприємницький дохід, який здебільшого отримують сім'ї підприємців;
- 5) доходи з інших джерел, передусім доходи від індивідуальної трудової діяльності.

Необхідність включення до трансфертних платежів послуг на охорону здоров'я, отримання освіти зумовлена, по-перше, тим, що такі послуги від держави збільшують попит домогосподарств (бо за них не потрібно платити гроші); по-друге, держава лише повертає (до того ж, зазвичай, не повністю) вилучені зі заробітної плати прямі податки та непрямі, що стягуються у процесі купівлі товарів та отримання платних послуг; по-третє, без таких витрат держави неможливе відтворення робочої сили нормальної якості, внаслідок чого їх доцільно називати загальнонаціональною формою заробітної плати. Іноді їх називають суспільними фондами споживання.

Стосовно витрат на охорону довкілля, то доцільність включення частини з них до доходів сім'ї зумовлена тим, що погіршення стану довкілля вимагає зростання витрат на відтворення робочої сили (покращення якості харчування, збільшення витрат на охорону здоров'я тощо).

Доходи від індивідуальної трудової діяльності – це доходи, не пов'язані з працею в державних, кооперативних, колективних підприємствах та установах. Індивідуальна трудова діяльність – це виробництво товарів і надання платних послуг у домашніх умовах і на невеликих підприємствах дрібнотоварної власності (пошиття одягу, виготовлення сувенірів, ремонт побутової техніки, платні послуги лікарів, викладачів, юристів).

Найбільшу частку серед доходів домогосподарств, що базуються на приватній трудовій власності, становить заробітна плата.

На другому місці у структурі доходів більшості домогосподарств у окремих розвинених країнах знаходяться доходи від власності (від цінних паперів, вкладів трудових заощаджень в ощадні банки, накопичення у пенсійних фондах та ін.).

В Україні доходи домогосподарств слід поділяти на грошові та натуральні (отримані внаслідок праці на присадибних та дачних ділянках). Найважливіші види грошових доходів – заробітна плата, отримана на державних, колективних і приватних підприємствах та установах. До грошових доходів також зараховують оплату робочої сили у сільськогосподарських підприємствах, кооперативах, доходи від продажу сільськогосподарської продукції на ринку, надання послуг тощо.

Витрати домогосподарств як економічна категорія – це сукупність грошових коштів та матеріальних благ, які витрачаються в процесі виконання ними (передусім сім'ями) економічних функцій, з приводу витрачання яких між членами сім'ї, сім'єю в цілому, з одного боку, різними гілками державної влади, фінансово-кредитними інститутами та іншими суб'єктами, з іншого боку, формуються відносини приватної та неприватних типів власності в окремих сферах суспільного відтворення. Чіткіше суб'єкти цих відносин виявляються при з'ясуванні структури витрат. Основними статтями витрат домогосподарств є: 1) податки; 2) витрати на харчування; 3) витрати на одяг і взуття; 4) витрати на оплату квартири; 5) транспортні витрати; 6) витрати на оплату комунальних послуг (електроенергії, води, газу, телефону); 7) витрати на отримання освіти; 8) витрати на відпочинок, подорожі та розваги; 9) внески у фонди соціального страхування; 10) нагромадження; 11) добровільні пожертвування та внески на громадські організації; 12) придбання цінних паперів; 13) сплата заборгованості за кредит; 14) інші витрати.

Здійснюючи виплати податків, домогосподарства вступають у відносини економічної власності з різними гілками влади (центральною, регіональними та місцевими); здійснюючи витрати на придбання продуктів харчування, – з комерційними структурами, а опосередковано – з державою у випадку вилучення непрямих податків; при виплаті внесків до фондів соціального страхування – зі страховими компаніями, різноманітними державними фондами; при здійсненні заощаджень – з ощадними та комерційними банками тощо.

Якщо при отриманні доходів домогосподарствами відбувався процес нарощування приватної сімейної власності (трудової і нетрудової), то при витратах – її зменшення. Виняток складають витрати на купівлю цінних паперів, вкладення в банки, які за сприятливих умов можуть забезпечити приріст власності у близькому майбутньому; витрати на освіту, які можуть за таких умов забезпечити нарощення приватної власності у віддаленій перспективі.

Частка окремих витрат домогосподарств залежить від рівня розвитку країни. Так, у більшості розвинених держав світу витрати на харчування

становлять менше 25 % доходів сім'ї, тоді як в Україні – до 60 % сукупних доходів населення.

Будь-яке домашнє господарство аналогічно підприємствам повинне прагнути до рентабельності, тобто збалансовувати доходи і витрати, та мати певні запаси, оскільки наявні в нього доходи і засоби порівняно з потребами та завданнями обмежені.

В умовах ринкової економіки саме домашні господарства, користуючись своїми доходами, зрештою, вирішують, що, скільки і коли виробляти, інвестувати доходи чи їх заощаджувати.

Використання доходів домашніх господарств відбивається у попиті.

Кожен суб'єкт економіки, а отже, і кожне домашнє господарство вкладатиме наявні фінансові засоби так, щоб якомога повніше задовольняти свої потреби. Тобто цей суб'єкт прагне до якнайбільшої особистої вигоди. При цьому вигода виявляється не обов'язково у придбанні товарів. Вигода може полягати в обмеженні своїх споживчих потреб, наприклад, коли потрібно заощадити кошти для якоїсь великої покупки.

На попит приватного домашнього господарства впливає ряд чинників. Основним тут є структура потреб відповідного домашнього господарства. Кожна сім'я має багато всіляких потреб, які дуже різняться за своєю структурою та обсягами. Візьмемо для прикладу дві сім'ї – А і Б. В обох доходи однакові, а от структура потреб – різна. Сім'я А завжди прагне жити «за модою», тому час від часу купує нові марки автомобілів та сучасні меблі, її радо зустрічають у модних кав'ярнях. Сім'я Б, навпаки, живе у старому будинку в селі, й усі її клопоти полягають у тому, щоб відремонтувати цей будинок, закласти садок, вирощувати там овочі та фрукти і харчуватися екологічно чистими продуктами. Обидві сім'ї вбачають у тих самих товарах цілком іншу вигоду. Відповідно й структура потреб, а отже, і поведінка їхнього попиту різна.

Поведінка попиту залежить не тільки від структури потреб, а й від того, наскільки глибоко люди відчують потребу в тому чи іншому товарі.

Щодо життєво необхідних товарів, то це відчуття особливо гостре і в усіх людей досить однакове, але відчуття нестатку нежиттєво необхідних товарів у різних людей цілком різне, до того ж з роками змінюється. Це суб'єктивне відчуття нестатку може залежати, наприклад, від віку людини або її поглядів на престиж.

Один із чинників, від якого залежить поведінка попиту домашніх господарств, – це досягнута міра насичення окремими товарами. Так, після задоволення потреби в новому автомобілі поведінка попиту зміниться настільки, що на передній план виступить потреба в новому житлі, бо тепер задоволення цієї потреби обіцятиме більшу вигоду, ніж ще один автомобіль.

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що попит домашніх господарств взагалі виникає тоді, коли є відповідна потреба і суб'єкт економіки зацікавлений у тому, щоб дану потребу задовольнити.

Отже, підприємства працюють на задоволення потреб споживачів. Попит споживачів зустрічає пропозицію підприємств. З іншого боку,

домашні господарства також виступають з пропозицією. Вони пропонують такі виробничі чинники, як робоча сила, капітал і земельні ділянки. Підприємцям вони потрібні для налагодження виробництва. Підприємства виходять з попитом на дані чинники. Тобто, пропозиція й попит є на різні види товарів.

Держава є третім суб'єктом в ринковій економіці. Вона дістає доходи від податків та зборів, що стягуються з підприємств та домашніх господарств. З цих доходів фінансуються державні бюджетні видатки, наприклад послуги соціального характеру, суспільні капіталовкладення чи державні комунальні послуги. Безумовно, держава – це також великий роботодавець, який до того ж виступає і як підприємець, наприклад у галузі поштового зв'язку, телекомунікацій, на залізничному транспорті чи в енергопостачанні.

Взаємодію трьох основних суб'єктів ринкової економіки наведено на рис. 9.2.

Між ними існують різноманітні зв'язки. Ці групи (суб'єкти економіки) своїми взаємними діями, рішеннями та зобов'язаннями утворюють базисну структуру ринкової економіки, в середині цієї структури триває постійний процес, описати який у спрощеному вигляді можна так:

- підприємства виробляють товари та послуги з наміром продати їх іншим суб'єктам економіки;
- домашні господарства купують товари та послуги для вжитку. Однак придбати їх вони можуть лише тоді, коли мають достатньо коштів.

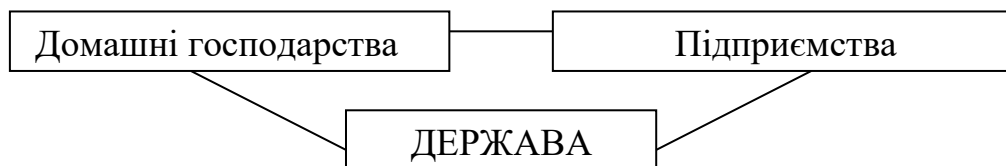


Рис. 9.2. Взаємодія між суб'єктами економіки

Обмін товарами та послугами між виробниками та споживачами може відбуватися тільки тоді, коли на запропоновані товари та послуги є достатньо покритого доходами попиту з боку споживачів. Виробництво і споживання регулюються пропозицією та попитом.

Отже, основні процеси ринкової економіки – це виробництво товарів та послуг підприємствами, споживання даних товарів та послуг домашніми господарствами, регулювання виробництва і споживання через пропозицію та попит.

Наведена модель дуже спрощена. У дійсності не кожен обмін відбувається між підприємствами та домашніми господарствами.

По-перше, підприємства виготовляють не тільки споживчі товари для домашніх господарств, а й виробничі товари для інших підприємств (засоби виробництва). По-друге, посередником між підприємствами й домашніми господарствами виступають кредитні установи. Вони нагромаджують грошові заощадження домашніх господарств і передають їх у вигляді

кредитів підприємствам. В економічному циклі важливу роль відіграє також держава. З одного боку, вона діє як підприємець, а з іншого – потребує товарів (наприклад доріг, військового устаткування) і сплачує за це винагороду. Крім того, їй потрібна робоча сила. По-третє, держава надає підприємствам послуги (наприклад школи, різноманітні інфраструктури, послуги соціального характеру). За свої послуги держава вимагає від домашніх господарств та підприємств податки, навіть якщо цими послугами окремий платник податків і не користується (той, хто не має автомобіля, сплачуючи податки, також робить свій внесок у шляхове будівництво). Назад грошові потоки течуть назустріч один одному до підприємств та домашніх господарств без відповідного «еквівалента» (дотацій та соціальної підтримки) [11].

Якщо домогосподарства розглядати не лише у стаціонарному стані, а в аспекті поступального розвитку, то можна виявити закономірність, згідно з якою в міру розвитку суспільного поділу праці і ринкового обміну зменшується виробнича функція домогосподарств. Йдеться про виконання ними таких робіт як будівля і ремонт житла, пошив і ремонт взуття та одягу, приготування їжі тощо. Значно скорочує витрати часу на виконання низки побутових функцій сучасна побутова техніка, а також купівля напівфабрикатів і т. ін.

На всіх етапах розвитку ринкової економіки практично у кожній країні світу, особливо в економічно відсталих, поряд із товарним сектором в аграрному виробництві функціонували переважно натуральні домогосподарства. В Україні їх питома вага у виробництві валової продукції сільського господарства навіть зросла з 30,6 % у 1990 р. до 54,0 % в 2008 р. За умов глибокої аграрної кризи і занепаду сектора підприємницьких агроструктур аграрні домогосподарства дають можливість хоча б кількісно розв'язувати продовольчу проблему. Водночас, напевне, ніхто не заперечуватиме тези, згідно з якою у віддаленій перспективі в цілому сектор аграрних домогосподарств має втратити своє сучасне соціально-економічне значення. Його наявність – ознака доіндустріальної епохи аграрного виробництва, тобто анахронізм для індустріального, а тим більше постіндустріального його розвитку. Нині таких господарств у розвинутих країнах Заходу практично не існує. Там із загальної кількості ферм абсолютна більшість невеликих і навіть дрібних господарств (особливо в Японії та деяких інших країнах), але це товарні (бізнесові) господарства.

Безперечно, у контексті високої мотивації до сумлінної й творчої праці, тобто прояву високого рівня працьовитості та ощадливості їхніх власників – аграрні домогосподарства мають переваги порівняно з приватно-колективними, кооперативними чи державними. Але ж і сімейним фермерським господарствам також притаманна ця ознака. Водночас вони мають переваги великих господарств. Окрім того, фермерські господарства є товарно-підприємницького типу, а тому ринок і конкуренція спонукають їх до ефективності виробництва. Інакше вони можуть збанкрутувати. Домогосподарствам це загрожує меншою мірою, оскільки вони переважно

натуральні. І взагалі, натуральний сектор, де б він не функціонував, не викликаючи сільського господарства, поступається товарному. І чим економічно розвинутіша країна, тим менша його роль і значення. Ось чому такий сектор не існує в економічно високо розвинутих країнах. Наявність його в Україні – ознака відсталості аграрного сектора, а не його перевага. Інакше кажучи, значні масштаби і роль сектора аграрних господарств в Україні зумовлені відсталістю підприємницького сектора. Відповідно в міру його розвитку масштаби сектора сільських домогосподарств скорочуватимуться. Цьому сприятиме й зростання доходів членів аграрних домогосподарств з інших джерел – і насамперед, пенсій, зарплати у працюючих за наймом, а також повноцінний ринок землі. Так що «романтизм» щодо економічної оцінки сектора аграрних домогосподарств некоректний.

Для аграрних домогосподарств у майбутньому є лише один напрям розвитку – трансформація у дрібний і малий аграрний бізнес, зростання рівня товарності, а по можливості – створення на їхній основі фермерських господарств. Цьому сприятиме і вступ України до СОТ, і формування ринку земель.

Запитання для самоконтролю

- Що таке домашні господарства і які вони виконують функції?
- Визначте економічний аспект домашніх господарств.
- Який взаємозв'язок домашніх господарств з іншими суб'єктами економіки (з підприємствами, державою)?
- Назвіть і розкрийте сутність основних видів доходів і витрат домашніх господарств.
- Особливості структури попиту з боку домашніх господарств.
- Які основні види доходів отримують сучасні домашні господарства і на що вони їх витрачають?

Тема 10. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ТОВАРОВИРОБНИК. ВАЛОВИЙ ДОХІД І ПРИБУТОК

Підприємство як товаровиробник

Кожний тип економічної системи у виробничому аспекті є сукупністю первинних господарських одиниць. Ринкова економіка – не виключення. Національні економіки охоплюють тисячі, сотні тисяч, а у великих країнах навіть мільйони первинних господарських ланок. У сучасній економічній літературі їх називають по-різному. Найчастіше для цього використовується узагальнене поняття – *підприємство* (господарство, фірма, корпорація, компанія, концерн, ферма тощо). Це основна ланка функціонування продуктивних сил і виробничих відносин.

На підприємстві здійснюється виробництво продукції. В умовах ринкової організації суспільного виробництва організатором діяльності підприємства виступає власник засобів виробництва або, іншими словами підприємець. Він може особисто або з членами своєї сім'ї здійснювати виробництво товарів, як це часто має місце, наприклад, у сільському господарстві. Але більш типовим є варіант, коли підприємець купує робочу силу і за допомогою її та засобів виробництва, які йому належать, виготовляє товари. Саме окремий власник або їх об'єднання, як, наприклад, акціонери, виступають активною рушійною силою в організації суспільного виробництва. Отже, підприємець і, головне, його підприємницька діяльність відіграють у ринковій економіці надзвичайно велику роль.

Суть підприємницької діяльності сфокусована в одній меті: використовуючи належні власнику засоби виробництва, отримати прибуток. Історія становлення підприємництва сягає в глибину віків. Уже в середньовіччя купці, ремісники, торговці, по суті, починають займатись підприємницькою діяльністю, бо їх метою стає збагачення, яке досягається за рахунок отримання прибутку.

Термін «підприємець» з'являється наприкінці XVII – на початку XVIII ст. Його вводить англійський економіст Ричард Кантільон (1680-1734 pp.). Свої економічні ідеї він сформулював у рукопису під назвою «Досвід про природу торгівлі взагалі», який було видано в

1775 р. вже після його смерті. У нього підприємець – це індивід-виробник і власник (ремісник, фермер, купець), діяльність якого пов'язана з господарським ризиком, а метою є отримання прибутку.

Певний внесок у розвиток поняття «підприємець» робить і Ж.Б. Сей, який у своїй праці «Трактат політичної економії» (1803 р.) визначає підприємця як організатора інших людей у межах певної виробничої одиниці.

А. Сміт у своїй роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) значне місце відводить визначенню підприємця і його діяльності. Останню він пов'язує з діяльністю заради отримання прибутку, який виступає компенсацією за той ризик, на який іде підприємець. Він сам планує та організовує виробництво і самостійно розпоряджається отриманим прибутком. К.Маркс розглядав підприємця з класових позицій. Він ототожнює

його з капіталістом-експлуататором. Суттєвий внесок у дослідження підприємницької діяльності зробив австрійський економіст Й. Шумпетер, який підкреслив наявність у підприємця таких рис, як творчість і новаторство.

Подальший розвиток уявлень про підприємця і його діяльність було зроблено вже в ХХ ст. Так, англійський економіст Ф. Хайек та американський економіст Л. Мізес, по суті, синтезують усі риси підприємця, які вже були раніше визначені. Узагальнене визначення підприємницької діяльності, як вона реалізується через головного суб'єкта цієї діяльності – підприємця, дають і автори відомого підручника «Економікс» К. Макконнел і С. Брю. Вони виділяють чотири основні функції, через які підприємець реалізує свою підприємницьку діяльність:

1. Він ініціює об'єднання всіх факторів виробництва (капітал, земля, праця) для здійснення виробництва товарів чи надання послуг з метою отримання прибутку.

2. У зв'язку з цим підприємець бере на себе відповідальність за прийняття рішень у процесі підприємницької діяльності.

3. Оскільки прибуток підприємця залежить від того, як і за якими цінами він продасть свій товар, то він приречений постійно бути новатором, шукати нові форми виготовлення продукції.

4. Включаючи в підприємницьку діяльність власний капітал, а часто й капітал своїх компаньйонів або кредиторів, підприємець бере на себе всі ризики, пов'язані з ринком.

Дуже схожим є визначення підприємницької діяльності, яке зафіксовано в Законі України «Про підприємницьку діяльність» (1991 р.), де ця діяльність пов'язується з ініціативною, самостійною, системною, на власний ризик здійснюваною діяльністю з виготовлення товарів, їх продажу, виконанню робіт або наданню послуг з метою отримання прибутку. З правової точки зору підприємство, що виробляє товари – це самостійний господарський суб'єкт переважно з правами юридичної особи, який на основі використання власних або закріплених за ним засобів виробництва та іншого майна виробляє і реалізує продукцію, виконує роботи й надає послуги.

Досить часто підприємства називають фірмами. У США, наприклад, прийнято вважати, що фірма – це організація, яка володіє і веде господарську діяльність на одному або кількох підприємствах. У ФРН це поняття тлумачиться дещо вужче. Згідно з Торговим кодексом цієї країни, фірма – це ім'я юридично самостійного комерсанта, під яким він здійснює свою діяльність і яким підписує договори.

Фірму можна розглядати не тільки як господарську одиницю, де ефективно комбінуються різні види ресурсів і виробляють певні блага, а й як «територію» командної системи в загальному просторі ринкової економіки. Організація виробництва на фірмі здійснюється свідомо, за допомогою ієрархічної системи управління (внутрішньофірмений або корпоративний менеджмент). Це пов'язано з виникненням системи внутрішньогосподарських неринкових відносин між власниками фірми (або власником) і найманими працівниками, а це все охоплює не тільки організаційно-економічні, а й міжособисті відносини. Звідси впливає

необхідність створення і постійного підтримання на належному рівні соціально-психологічного мікроклімату в колективі.

Практично всі господарські одиниці в ринковій економіці є товаровиробниками. А тому для них характерно поєднання двох певною мірою суперечливих ознак. З одного боку, кожне товарне господарство є економічно суверенним виробником. З іншого, – воно спеціалізується на виготовленні певних товарів, працює на інших, а тому має враховувати потреби й інтереси тих, на кого працює. Образно кажучи, окреме господарство, яке виробляє товари – це складова одиниця, ланка, у загальному просторі національної (а нерідко й світової) ринкової економіки.

Викладене дає змогу зробити такий висновок. Окрема виробнича одиниця, з одного боку, є економічно суверенною в тому розумінні, що ніхто їй не нав'язує ніяку виробничу програму. З іншого боку, – вона виробляє продукцію для інших, і в цьому відношенні є «суспільним» виробником (рис. 10.1). Розглянемо це питання більш детально.

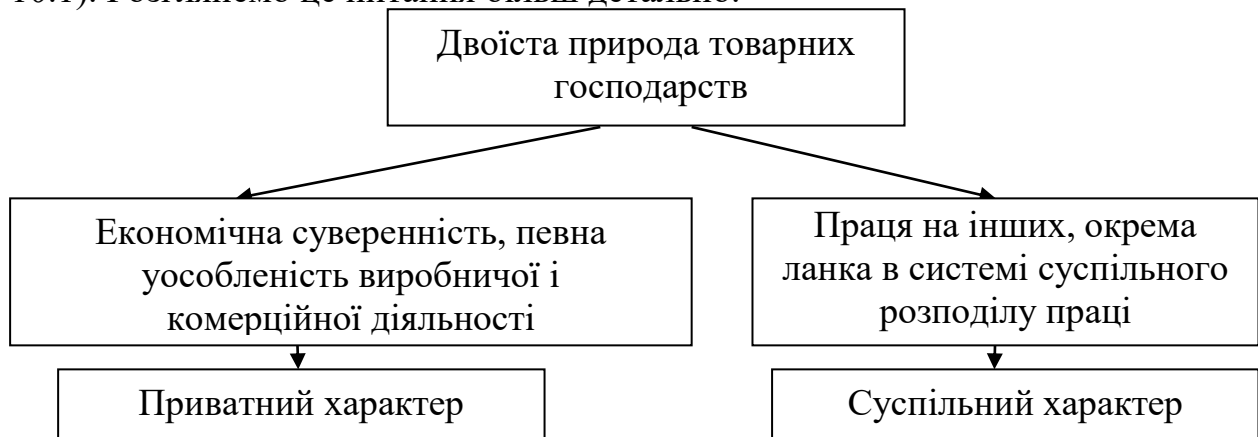


Рис. 10.1. Двоїста природа товарних господарств

Насамперед дамо відповідь на запитання, який зміст вкладається в поняття «*економічна самостійність* (суверенітет)» суб'єктів товарного виробництва. Адже саме вона є безпосередньою причиною функціонування останнього, визначальною ознакою цього типу економічної системи.

Суб'єкти товарного господарства є численними, але основні з них – товаровиробники (власники й господарі підприємств) і наймані працівники. Для господарів товаровиробників економічна свобода означає:

- *свободу у виробничій діяльності*. Господар-товаровиробник, з огляду на власні професійні, творчі та фінансові можливості й прагнення, самостійно обирає сферу і місце діяльності, техніку та технологію виробництва, форми організації й оплати праці. Він сам вирішує: *що, скільки, як і для кого виробляти* (тобто формує виробничу програму), *здійснювати виробництво самостійно чи наймати працівників*;

- *свободу в комерційній діяльності*. Товаровиробник на власний розсуд і за вільними цінами купує необхідні йому засоби виробництва й реалізує вироблену продукцію; самостійно розпоряджається прибутком, який залишився після сплати податків та інших обов'язкових платежів, вирішує питання, пов'язані з господарською діяльністю підприємства, насамперед самофінансуванням, розширенням і розвитком виробництва;

- *свободу господарської діяльності щодо інших національних економік, тобто економічна незалежність поширюється і на зовнішньоекономічні зв'язки, що дає змогу товаровиробникові ввійти в систему світової економіки. Відповідно і зарубіжним фірмам надається можливість на рівних умовах бути учасниками господарської діяльності в інших країнах.*

Тому й можна дати відповідь на запитання: *з чого починається господарська діяльність?* Перед потенційним товаровиробником завжди стоять такі проблеми:

1. *Що і скільки виробляти?* Тут мають значення професійні бажання, можливості і здібності майбутнього підприємця, а також враховуються потреби ринку, тобто попит на той товар, який він має намір виробляти і головне ціни на нього.

2. *Як виробляти, якою повинна бути техніка, технологія й організація праці?*

3. *З ким здійснювати господарську діяльність (самому чи об'єднуючись з іншими)?*

4. *Скільки потрібно капіталу для відкриття справи (виходячи з оптимальних розмірів підприємства) і де взяти його?*

Водночас економічний суверенітет виробника в ринковій економіці відносний і ніколи не набуває абсолютних форм. Виникає запитання: *у чому ж полягає відносність його економічної незалежності та інших суб'єктів ринкової економіки?*

1. Економічна свобода підприємств – це «усвідомлена необхідність», яка диктується законами ринку, об'єктивною реальністю. І з цим треба рахуватися всім. Беручись до справи, кожний виробник завжди бере за відправну точку ринок, а точніше – враховує кон'юнктуру ринку. Він не буде виробляти товар, якщо на нього немає попиту на ринку (де він розраховує продати свої вироби), або виробництво товару не забезпечить одержання нормального прибутку. Виробник враховує сформовані ринкові ціни й, маніпулюючи витратами виробництва, планує одержати прибуток.

В усьому іншому економічна свобода підприємця необмежена. Образно кажучи, це – автономія в межах ринку.

2. У цивілізованій ринковій економіці підприємці діють у межах господарського права (правила «економічної гри»). Без цього економічна свобода неминуче призвела б до анархії. Головне правило економічної поведінки – бізнес не повинен завдавати збитків природі, людям, які легально реалізують власні економічні інтереси. З цією метою в усіх розвинених країнах держава здійснює правове забезпечення й регулювання господарської діяльності згідно з юридичними законами та нормативними актами. Вони захищають право власності, контролюють порядок укладання контрактів, відповідальність за їх виконання. Певним чином держава регулює відносини між найманими працівниками та роботодавцями, між виробниками і споживачами. У широкому розумінні правила економічної поведінки включають різноманітну державну регламентацію в питаннях цін, податків, тарифів, відсотків по кредитах, державних замовлень, цінних паперів, майнової та правової відповідальності, а також заходи щодо безпосередньої

адміністративної протидії монополюським проявам і сприяння чесним прийомам конкуренції. У багатьох випадках державні органи виступають як арбітри в ситуації загострення відносин між економічно суверенними суб'єктами ринкової економіки. Більшість її суб'єктів мають досвідчених юристів.

Свобода найманих працівників – це насамперед вільний вибір робочого місця, участь у складанні договору чи контракту щодо умов і оплати праці.

Підприємства в ринковій економіці можна класифікувати за різними критеріями. Виділимо головні.

У контексті двох головних моделей ринкової економіки епохи вільної конкуренції: капіталістичне підприємство, яке базується на найманій праці; підприємство, яке не використовує найману працю, «трудове» або просте товарне господарство.

За сферами економічної діяльності: підприємства у сфері матеріального виробництва, виробничої інфраструктури, науково-дослідних робіт і конструкторських розробок; підприємства у сфері обігу (операції, пов'язані з купівлею–продажем товарів, які здійснює торговельний капітал); підприємства у кредитно-фінансовій галузі (операції з цінними паперами, банківська і страхова справи та ін.).

За рівнем концентрації виробництва: дрібні, малі, середні і великі підприємства. Для цієї класифікації можна використати розміри підприємств, оцінивши їх за обсягом виробленої або реалізованої продукції, кількістю зайнятих працівників, вартістю засобів виробництва тощо.



Рис. 10.2. Форми підприємств

З позицій форм власності: приватно-індивідуальні і сімейні (коли сім'я виступає як одноосібний господар); спільне (колективне) підприємство. Воно, в свою чергу, може базуватися на колективній і колективно-персоніфікованій формах власності; державні підприємства. Його суб'єктом є держава в особі апарату державного управління, який за дорученням держави організує господарську діяльність; муніципальні підприємства.

Організаційно-правові форми підприємств наведені на рис. 10.2. Отже, товарні підприємства можна класифікувати за різними ознаками. Однак головною ознакою фірми (підприємства) є форма власності, а відповідно і суб'єкти власності, та головне – хто є господарем-підприємцем виробництва, тобто виконує функції верховного менеджера, організує виробничо-комерційну діяльність і несе за неї відповідальність. Саме у цьому контексті розглянемо основні форми господарств (підприємств) у сучасній ринковій економіці.

Одноосібно-приватне (сімейне) підприємство, а найчастіше сімейне – це одна з перших історичних форм підприємства в товарному господарстві, коли товаровиробник веде свою справу особисто, разом з членами своєї сім'ї або наймає робітників. Засоби виробництва, як правило, перебувають у приватній власності підприємця. Іноді вони частково або повністю ним орендуються, створений при цьому продукт знаходиться у його приватній власності. У будь-якому разі товаровиробник вільно розпоряджається отриманим від господарської діяльності доходом.

З позицій рівня концентрації виробництва (розмірів підприємств) одноосібні підприємства поділяються на групи за чисельністю працівників. Ось одна з класифікацій, яка застосовується в країнах Заходу: *найменші* (1–24 працівники); *малі* (25–99); *проміжні* (100–499); *великі* (500–999); *найбільші* (понад 1000).

У країнах з розвинутою ринковою економікою близько 2/3 усіх підприємств знаходяться в приватній (одноосібній або сімейній) власності. Серед них переважають невеликі та дрібні підприємства, які нерідко виконують допоміжні функції у сфері матеріального виробництва, торгівлі та послуг. Великі підприємства рідко належать одній особі або сім'ї. Відповідно одноосібна (сімейна) форма підприємств хоча за кількістю підприємств і має перевагу перед іншими формами, але пріоритетну економічну роль відіграють великі корпорації (акціонерні товариства).

Так, в США частка фірм у загальній їх кількості з одноосібною власністю становить близько 75 %, а в товарообороті лише – 8 %.

Приватно-колективні підприємства ґрунтуються на приватно-спільній формі власності, і їх господарська діяльність здійснюється групою осіб. У такого роду підприємствах засоби виробництва використовують спільно групою підприємців. Розглянемо найважливіші організаційні форми приватно-колективного господарювання.

Товариство (партнерство) на паях, або повні товариства.¹

Будь-які дві чи більше фізичних або юридичних осіб можуть об'єднатися і створити товариство. Кожний зобов'язується вкласти певну частку капіталу, забезпечувати виконання частини виробничих і комерційних функцій, отримуючи відповідну частку прибутку, відшкодовувати збитки. Суттєвим недоліком таких форм господарювання, як і підприємства в одноосібній власності й товариства на паях, є практично необмежена економічна відповідальність власника та партнерів. Вони відповідають перед кредиторами майже всім своїм рухомим і нерухомим майном. Це означає, що коли та чи інша приватна особа ввійшла в товариство на правах одного зі засновників, то в разі банкрутства в неї конфіскують усе особисте майно, яке виходить за межі життєво необхідного (автомобіль, ювелірні вироби тощо).

Повні товариства, як правило, створюються юридичними особами (великими підприємцями). Угоду про спільну діяльність у тій чи іншій сфері можна розглядати як створення такого товариства. У такому разі не потрібні ні статут, ні реєстрація товариств.

Товариства з обмеженою відповідальністю, або обмежені товариства. Це такі об'єднання, які формуються на основі заздалегідь визначених внесків пайовиків. Статутний фонд таких товариств поділено на частки, розмір яких визначено статутними документами. Учасниками товариства можуть бути як фізичні, так і юридичні особи, які несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства лише в розмірах їхніх внесків у статутний фонд. У цьому полягає і зміст поняття «обмежена відповідальність». У назвах зарубіжних фірм нерідко присутнє слово «лімітед», яке й означає обмежене товариство, або товариство з обмеженою відповідальністю. У таких товариствах, як правило, між партнерами встановлюються тісні зв'язки, тому з них найдоцільніше організовувати сімейні підприємства.

Щоб заснувати товариство з обмеженою відповідальністю, необхідно укласти угоду, в якій мають бути визначені фірмове найменування, місцезнаходження і спрямованість діяльності підприємства, а також розмір основного капіталу і пайова участь у ньому членів товариства. Мінімальний розмір основного капіталу в різних країнах різний. Внески можна робити у формі матеріальних цінностей (автомобілів, земельних ділянок, ліцензій).

Права членів товариства обумовлюються на зборах товариства, які проводяться не рідше одного–двох разів за рік. Збори мають право затверджувати річний баланс і кошторис, визначати напрями використання одержаного прибутку; обирати і переобирати директора товариства, вирішувати інші питання. Контроль за діяльністю товариства здійснює ревізійна комісія (у західних країнах – спостережна рада), членів якої обирають загальні збори.

Товариства з обмеженою відповідальністю за деякими параметрами (обмежена відповідальність і форми управління) схожі з акціонерними

¹ У деяких країнах Західної Європи до товариств відносять правові форми, що займають проміжне місце між партнерством і корпорацією: товариство з обмеженою відповідальністю, командитне товариство, акціонерна команда.

товариствами закритого типу. Товариства з обмеженою відповідальністю і акціонерні товариства – це об'єднання власників, а не працівників. Відповідно і відносини всередині товариства визначаються насамперед виконанням учасниками його власницьких повноважень, а не виробничих. Як правило, учасники товариства зобов'язуються сприяти його розвитку, брати участь в управлінні підприємством. Саме тому вони належать до форм колективного підприємництва.

Народні підприємства створюються в результаті викупу трудовими колективами фондів підприємства у держави або приватного власника. Засоби виробництва і створений продукт належать робітникам і службовцям колективного підприємства. У цьому разі кожний член колективу є одночасно асоційованим власником, трудівником і підприємцем. Бізнес здійснюється колективно на засадах самоврядування, оскільки кожний робітник є не тільки власником частки майна підприємства, а й бере участь в управлінні.¹

У країнах ринкової економіки поширення набули *кооперативні підприємства*. Кооператив – це організація, створена добровільно групою людей з метою підприємництва на засадах самоврядування і самофінансування. Кооператив може використовувати власний або позичковий капітал, власне чи орендоване майно. Як правило, кооперативні підприємства створюються за рахунок матеріальних і грошових внесків членів кооперативу, виробленої ними продукції, доходів, отриманих від її реалізації, та ін. Продукція кооперативу належить його членам. Основними принципами діяльності кооперативів є добровільність вступу і виходу, участь усіх членів в управлінні, соціальна справедливість та рівність у правах на працю і доходи, які розподіляються пропорційно до трудового внеску, господарська самостійність.

Відповідно до мети і характеру діяльності кооперація може бути виробничою, споживчою, змішаною, в якій поєднуються виробничі і споживчі функції. Можлива й інша класифікація кооперативів: залежно від участі члена кооперативу в його виробничо-господарській діяльності, а також від форми кооперації, від подільності кооперативної власності (неподільна і пайова).

Особливість кооперативів у сільському господарстві розвинених країн полягає в тому, що діяльність спрямована, по суті, не на одержання прибутку, а на надання допомоги і сприяння членам кооперативу.

¹ У США, наприклад, у власність робітників переходить, як правило, приватна власність. Народні підприємства активно створюються з другої половини 70-х років. Цей процес заохочується, оскільки ефективно функціонують не тільки дрібні і середні народні підприємства, а й великі (10–18 тис. працюючих). За деякими даними, продуктивність праці в народних підприємствах у середньому на 10 % вища, ніж в інших типах підприємств, і у них менші витрати праці. Конгрес США за останні роки прийняв понад 20 федеральних законів, що стимулюють (насамперед шляхом податкових пільг) розвиток власності робітників. У США налічується понад 11 тис. підприємств, які повністю або частково є їх власністю. На них працює близько 12 млн чол. Створено кілька центрів, які займаються проблемами власності робітників у теоретичному і суто прикладному плані.

Колективне господарювання властиве й іншим об'єднанням власників-трудівників (наприклад *трудоим* артілям). Вони мають змогу (подібно до акціонерних товариств) частково використовувати найману працю. У такому разі функції підприємництва, як правило, виконують власники засобів виробництва.

Акціонерно-корпоративний капітал

Виникнення *акціонерних товариств* пов'язане з переходом від індивідуальної форми власності до асоційованої. За умови зростання розмірів підприємств коштів одного підприємця, як правило, не вистачало для реалізації великих проектів. Тому організатори акціонерного товариства мали на меті насамперед зібрати, мобілізувати за допомогою акцій значний інвестиційний капітал. Справа в тому, що довгостроковий кредит на інвестиції одержати складно, а коли отримаєш, його треба погашати, сплачуючи при цьому значну частку прибутку у вигляді відсотка. Купівля акцій – це фактично безстрокове кредитування корпорації тими, хто їх купує. На відміну від облігацій вартість акції ніхто не зобов'язується погашати, так само ніхто не гарантує одержання по них дивіденду. Акціонери не несуть матеріальної відповідальності за зобов'язаннями корпорації. Іншими словами, акціонерну корпорацію відрізняє від приватної і деяких форм асоційованого підприємництва обмежена відповідальність. Максимальні втрати акціонера в разі банкрутства корпорації дорівнюватимуть сумі, сплаченій за акції.

Що ж являє собою акціонерне товариство? Які принципи його організації і функціонування?

Акціонерне товариство ґрунтується на акціонерній (приватно-колективній) власності. В організаційному аспекті – це підприємство, статутний фонд якого поділений на певну кількість акцій, як правило, рівної номінальної вартості. Акціонерами можуть стати фізичні або юридичні особи. Для створення акціонерного товариства укладають статут акціонерного товариства і завіряють нотаріально. У деяких країнах передбачено мінімальну кількість засновників.

Акція – це свідоцтво про внесення в капітал акціонерного товариства певної суми грошей. Власник акції стає одним з його співвласників, що дає йому право:

- одержувати частку прибутку акціонерного товариства (після виплати податків, відрахувань у фонд розвитку виробництва, страховий фонд та ін.), яка називається *дивідендом*;
- голосувати на загальних зборах акціонерного товариства (одна акція зазвичай дає один голос);
- на інспекцію виробничо-фінансового стану корпорації;
- бути обраним до керівництва акціонерного товариства;
- на перевагу в купівлі нових випусків акцій;
- на одержання частки майна компанії при її ліквідації.

У різних країнах випускаються різні види акцій. Найпоширеніші з них – *звичайні і привілейовані*. Дивіденд на акції коливається залежно від фінансових результатів діяльності корпорації. Привілейовані акції дають право на одержання фіксованого дивіденду. Спочатку сплачують дивіденд на привілейовані акції, а залишкова сума розподіляється між іншими видами акцій. Привілейовані акції не дають права голосу при вирішенні справ акціонерного товариства, але це право надається тоді, коли дивіденд не сплачується протягом ряду звітних періодів.

Акція може бути на пред'явника та іменною. При передачі іменної акції іншій особі потрібно поставити на ній спеціальний передавальний підпис, який робиться з відома зборів акціонерів.

Акція як універсальний засіб вільно продається і купується на ринку цінних паперів і саме тому має номінальну вартість та ціну продажу. Номінальна вартість – це грошова сума, позначена на акції. Ціна продажу, або ринковий курс акції – це ціна, за якою продаються і купуються акції на ринку, тобто:

$$\text{Курс акцій} = \frac{\text{Дивіденд}}{\text{Відсоток банку}} \cdot 100 .$$

Наприклад, номінальна вартість акції 100 дол. Дивіденд, який отримує її власник, 9 %. Банк сплачує за депозитами у даний час 3 %. За цих умов акція, номінальна вартість якої 100 дол., продаватиметься за 300 дол., тобто курсова ціна її дорівнюватиме 300 дол. Курс акцій визначається і дією багатьох інших чинників.

Залежно від сукупності різноманітних чинників курс акції, тобто її ринкова ціна, може бути значно вищим або нижчим від її номінальної вартості. Курс акцій має тенденцію до відбиття реального стану справ в акціонерному товаристві й економіці в цілому. Узагальнений біржовий курс провідних компаній (індекс курсу акцій) – важливий економічний показник національної економіки тієї чи іншої країни.¹

Вищим керівним органом акціонерного товариства є загальні збори акціонерів, які збираються не рідше ніж один-два рази на рік. До компетенції виключно зборів належить визначення стратегічних напрямів господарської діяльності корпорації (розподіл прибутку, рішення щодо річного балансу та ін.), затвердження пакета документів, що регламентують діяльність корпорації, і внесення поправок до них, вибори правління і ради спостерігачів, які представляють власників і контролюють діяльність корпорації між засіданнями загальних зборів, виконавчих та ревізійних органів, звільнення від обов'язків членів правління, а також прийняття у разі необхідності рішення про ліквідацію підприємства.

¹ У зв'язку з цим нерідко береться до уваги Індекс Доу–Джонса – середній показник цін котирування акцій 65 компаній, що становлять репрезентативну вибірку на кінець торговельного дня на Нью-Йоркській фондовій біржі. До складу цієї вибірки входять 30 акцій провідних промислових компаній, 15 акцій підприємств громадського комунального господарства і 20 акцій транспортних компаній.

Виконавчим органом акціонерного товариства є правління (дирекція). Воно здійснює керівництво поточною господарською діяльністю і представляє товариство при укладанні договорів та угод з іншими юридичними й фізичними особами. Компетенція правління визначається загальними зборами і закріплюється в статуті товариства. Правління підзвітне загальним зборам і раді спостерігачів. Керівництво акціонерним товариством можна представити в такій послідовності: загальні збори акціонерів—рада спостерігачів—правління—голова правління.

Залежно від способу розповсюдження акцій виділяють закриті та відкриті акціонерні товариства (у США їх називають публічними корпораціями). У закритих акціонерних товариствах акції на вільний ринок не надходять. Вони розподіляються тільки серед засновників. Такі корпорації можуть випустити акції додатково лише з дозволу більшості учасників. Акціонерні товариства закритого типу практично ідентичні товариствам з обмеженою відповідальністю.

Відкриті акціонерні товариства випускають і вільно реалізують свої акції за рішенням управління корпорації. У більшості країн такі акціонерні товариства називаються публічними.

Акціонерна форма підприємництва має як позитивні моменти, так і недоліки. До позитивних слід віднести:

- широку фінансову базу, тобто за рахунок нових емісій і реалізації акцій та облігацій корпорація має можливість у відносно короткий строк здійснити значні капіталовкладення;
- в акціонерних товариствах, на відміну від інших товариств, виключається отримання акціонером своєї частки капіталу як в «натурі», так і певної суми грошей. Відповідно, виробничий процес не порушується. Власник акції може її продати на вторинному ринку цінних паперів;
- високу платоспроможність акціонерного товариства;
- розподіл ризику між багатьма учасниками-співвласниками;
- чіткий розподіл функцій інвесторів (капіталовкладників) і функцій управління, що полегшує проблеми зміни поколінь у керівництві корпорації.¹

Серед недоліків акціонерних товариств можна назвати:

- додаткові витрати, пов'язані з необхідністю виконання корпорацією статутних умов звітності та її опублікування;²

¹ Як відомо з теорії і практики менеджменту, людина, яка тривалий час виконує ті ж самі функції, певною мірою втрачає здібності до сприймання нового, передового, не помічає недоліків тощо. Це має місце саме тоді, коли власник підприємства є одночасно і його менеджером.

² Відкриті акціонерні товариства змушені публікувати звіт про свою господарську діяльність. Велику роль у підтвердженні цих даних відіграє незалежний від корпорації контролюючий орган. Він перевіряє, чи адекватно підприємство оцінило своє майно і чи не подало сумнівної інформації щодо стану своїх справ за минулий період (рік). Без діяльності такого органу контролю були б неможливими не тільки торгівля акціями, а й у разі необхідності і продаж підприємства.

- доступність (відкритість) господарської діяльності для аналізу її з боку конкурентів (наявних і потенційних);
- додатковий продаж акцій, який означає допуск покупців акцій до управління корпорацією, що зрозуміло не є бажаним для теперішніх її власників;
- емісія акцій, яка порівняно дорого коштує корпорації, оскільки дивіденди треба виплачувати безстроково.

Де-юре кожний власник акції є не тільки асоційованим власником, а й колективним підприємцем. Він має право голосу на загальних зборах акціонерів, бути обраним до правління корпорації. Проте де-факто господарем-підприємцем є власник контрольного пакета акцій. У нього є можливість одноосібного виконання найважливіших господарсько-підприємницьких функцій, на свій розсуд наймати менеджерів і контролювати їхню діяльність.¹

Наскільки ймовірна зміна власників контрольного пакета акцій? Тут слід звернути увагу на одну обставину. Умовно можна виділити дві існуючі нині головні моделі акціонерної власності.

1. *«Англосаксонська» модель*: 20–30 % акцій – мобільні, надовго осідають у руках небагатьох власників, які формують контрольний пакет акцій; навпаки, 70–80 % акцій – рухомі, легко переходять з рук в руки, є об'єктом вільної торгівлі вроздріб на «вуличному ринку» або на фондовій біржі. Ця модель припускає, що з акцій, які вільно продаються і купуються, можна сформувати нові контрольні пакети. Фондова біржа тут може відіграти роль «ринку контролю», який ставить частку кожного відкритого акціонерного товариства в пряму залежність від притаманних цьому ринкових критеріїв ефективності, вищим з яких є ринковий курс акцій.

2. *«Континентальна» модель*: у постійних акціонерів зосереджено 70–80 % акцій, а 20–30 % надходять на вільний ринок. У цьому разі акції, на думку тих, хто їх купує (інвесторів), є об'єктом тимчасового розміщення коштів. Практично вони не можуть стати власниками контрольного пакета акцій.

Якщо звернутися до показника виробництва ВВП, то можна стверджувати, що акціонерна власність і засноване на її підставі підприємництво посідають провідне місце в економіці розвинених країн. Акціонерні компанії, як правило, – це великий бізнес. Він пов'язаний насамперед з масовим виробництвом у промисловості, з торгівлею, побутовим обслуговуванням, фінансовою та іншими сферами. Вирішальну

¹ Контрольний пакет акцій – це така їх кількість, яка забезпечує їхньому власнику контроль над акціонерним товариством. Теоретично він повинен бути більшим за 50 % акцій як мінімум на одну акцію. У такому разі власник контрольного пакета може здійснювати повний контроль за корпорацією, визначати господарську стратегію і тактику. Проте, як відомо, акції більшості великих корпорацій поширені між тисячами, а то й мільйонами дрібних акціонерів. Так, середня кількість акціонерів в акціонерній компанії США близько 60 тис., а в найбільш великих – понад 4 млн. осіб (у закритих акціонерних компаніях – до 300 осіб). Тому на практиці контрольний пакет акцій може бути набагато меншим від теоретичного, тобто становити 15–20 %, а іноді й менше від загальної їх кількості. Контрольний пакет акцій може належати двом і більше власникам. Тоді має місце колективне підприємництво.

роль відіграє акціонерний капітал і на зовнішньому ринку, і у вивозі капіталу. Тобто акціонерна власність охоплює ту частину продуктивних сил і ті сфери діяльності, які найбільшою мірою реально усуспільнені. Частково це зумовлено тим, що діяльність акціонерних товариств відпрацьована історичною практикою. Важливою умовою широкого розповсюдження акціонерних товариств є можливість концентрування в їхніх межах гігантських капіталів, що дає змогу вирішувати найскладніші господарські проблеми. Значною перевагою акціонерних товариств є також наявність фондового ринку, де можна вільно купити або продати цінні папери. Все це і зумовило поширення акціонерних товариств у промисловості, торгівлі, банківській і страховій сферах та в інших галузях економіки. На засадах акціонерної власності виросли монополістичні гіганти, які вже давно ввійшли до числа компаній світового рівня. Така загальносвітова тенденція розвитку акціонерної власності. Значна частина акціонерного капіталу зосереджена у фінансових інститутах, пенсійних фондах, у держави. Створено спеціальні компанії (холдинги) для управління акціонерними товариствами, іноді їх організовує держава. У розвинених країнах держава через відповідні установи, незалежні від акціонерних товариств, здійснює контроль за фінансовою діяльністю всіх корпорацій. Виняток становить лише сільське господарство, де акціонерні товариства через специфіку цієї галузі не набули достатнього розвитку.

Запитання для самоконтролю

- У чому сутність «двоїстої» природи окремого товарного господарства?
- Визначте організаційно-правові форми підприємств.
- Яка мета створення і функціонування товарних господарств?
- Які чинники зумовлюють об'єктивність мети підприємця – максимізація прибутку, ринково-підприємницькі (зовнішні) чинники чи особистість товаровиробника (внутрішній)?
- Визначте критерії економічного суверенітету товаровиробника.
- Які проблеми має вирішувати кожний товаровиробник перед початком господарської діяльності?
- Що таке «оптимальні» (раціональні) розміри господарств?
- У чому полягає відносність економічного суверенітету товаровиробника?
- Що таке «правила економічної гри»?
- Визначте сутність економічної відповідальності.
- За якими критеріями можна класифікувати товарні господарства?
- Що таке організаційно-правові форми господарств?
- У чому особливості одноосібно-приватних підприємств?
- Дайте визначення сутності «малого бізнесу».
- Що таке приватно-колективне підприємство?

- Дайте визначення змісту таких організаційно-правових форм господарств, як «повні товариства», «товариства з обмеженою відповідальністю», «народні підприємства», «кооперативні підприємства», «трудові артілі».
- Визначте сутність акціонерно-корпоративного капіталу.
- Що таке акція, види акцій і чим вони відрізняються від облігацій?
- Як визначити курс акцій?
- Охарактеризуйте основні позитивні та негативні ознаки акціонерних товариств.
- Що таке контрольний пакет акцій?

Тема 11 ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА І ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ. ФОРМИ ПРИБУТКУ, ПРОЦЕНТ І РЕНТА

Особливості виробництва і функціонування капіталу у сільському господарстві

Однією з найважливіших сфер суспільного виробництва є сільськогосподарське виробництво. Саме воно забезпечує населення продуктами харчування або сировиною для їх виробництва. Розвиток сільського господарства є неодмінною передумовою поліпшення добробуту населення і прогресу всього суспільного виробництва.

Сільське господарство в країнах з ринковою економікою функціонує за законами і принципами товарного виробництва та розвивається в тому ж напрямі, що й інші галузі економіки. Разом з тим виробництво, а відповідно і функціонування капіталу тут мають істотні особливості. Виділимо головні.

Сільське господарство дуже відчутно залежить від кліматичних та погодних умов. Але якщо кліматичні умови для якоїсь даної території є відносно незмінними, то фактор погоди є надзвичайно рухливим і малопередбачуваним для відносно значних періодів часу. Це робить важкопрогнозованим визначення кінцевих результатів тієї праці, яка здійснюється в сільському господарстві.

У сільському господарстві найбільш важливим виробничим ресурсом є земля, яка водночас слугує і засобом праці, і предметом праці, і просторовою базою розміщення виробництва. При цьому будь-яка земельна ділянка є часткою поверхні земної кулі і на відмінну від економічних благ не є результатом людської праці. Як засіб виробництва вона нероздільно пов'язана з водою, сонячним світлом, атмосферою. У зв'язку з цим А.Маршалл зазначав: «Под «землей» подразумевается вещество и силы которые природа бесплатно предоставляет в помощь человеку – в виде земли и воды, воздуха, света и тепла» [20, с. 208].

Дійсно, тільки у сукупності і взаємодії цих чинників земля слугує виробничим ресурсом.

Оскільки необроблена земля не є продуктом людської праці, то вона не мала б бути об'єктом власності тих чи інших суб'єктів, подібно, наприклад, сонячному світлу. Але на відміну від останнього, яке практично неможливо привласнити, щодо землі це можливо здійснити і споконвіку земля має власників. На сьогодні ним є:

- титуловані аристократи (характерно для Великобританії та деяких інших країн);
- приватні особи, промислові й аграрні корпорації, комерційні та іпотечні банки;
- селяни (фермери);

- держава, комунальні й місцеві установи влади.

У країнах з ринковою економікою найбільш поширена приватна власність на землю. Земля для всіх її власників може використовуватися як:

- засіб виробництва;
- об'єкт продажу (товар);
- власність, що дає дохід (передача землі в оренду);
- засіб речової застави (застава землі в іпотечному банку для одержання кредиту);
- вигідне вкладення капіталу (уречевлене багатство, яке, до речі, зростає в ціні, не піддається інфляції).

У колишньому СРСР держава була монопольним власником землі. Вона передавалася колгоспам, радгоспам та іншим сільськогосподарським підприємствам, а також фізичним особам у довічне користування. Оренда та купівля-продаж землі заборонялися.¹

Власник землі здійснює *землеволодіння*, що означає визнання права певної фізичної або юридичної особи на ту чи іншу ділянку землі відповідно до історичних умов, які склалися в країні. Від землеволодіння потрібно відрізняти *землекористування*, тобто встановлений законом або традиціями порядок використання землі в сільському господарстві перш за все як засобу виробництва.

У практиці господарської діяльності землеволодіння і землекористування не завжди збігаються. У такому разі їх персоніфікують різні юридичні або фізичні особи. Землекористувач не обов'язково повинен бути власником землі, на якій він веде господарство. Власник землі може передавати землю землекористувачу на різних умовах і в різних формах. Однак класичною формою передачі землі її власником землекористувачу є оренда, яка виникла майже одночасно з появою рабовласницького суспільства.

Так, в законах царя Хаммурапі (Месопотамія XVIII ст. до н.е.) орендні відносини узаконюються. Вони оформлялися договором, в якому вказувався строк оренди, її об'єкт, розмір орендної плати та час оплати. Орендна плата, наприклад, за використання поля становила третину врожаю, саду – дві третини. Розмір орендної плати встановлювався на основі середньої врожайності землі у певній місцевості й не враховує зменшення урожаю в результаті поганого обробітку орендованої ділянки [13, с. 60].

Оскільки земля є об'єктом власності, то в ринкових умовах вона набуває форми товару, тобто продається й купується на особливому ринку – земельному. Як і будь-якому іншому – ринку землі притаманні усі його атрибути – попит, пропозиція на землю їх співвідношення, які формують ринкові ціни на землю. Як відомо, необроблена земля, в яку ще не вкладений капітал, вартості не має. Якщо ж на неї є попит і вона має власника, то вона

¹ Однією зі складових аграрної реформи в Україні була земельна реформа. Саме цей напрям земельної реформи виявився найбільш суперечливим щодо питання доцільності денационалізації землі та її приватизації. У жовтні 2001 р. Верховна Рада України прийняла Земельний кодекс України. Стосовно права власності на землю тут зафіксовано: «Земля в Україні може перебувати в приватній, комунальній та державній власності».

продається. Крім того, більша частка земель в давно заселених країнах неодноразово оброблялася людиною і «...своїм сучасним станом обв'язана праці людини» [20, с. 214]. При продажу земельної ділянки її власник турбується про те, щоб не позбутися рентного доходу. Він йде на угоду, що забезпечить йому отримання такої суми грошей, яка, будучи вкладеною в банк чи відповідно в позику, принесе йому дохід (річну величину відсотка), що дорівнює ренті. Покупець землі, перед тим як стати її власником, порівнює ренту, яку дає земельна ділянка, з відсотком, який він отримає, якщо вкличе гроші в банк. Таким чином, ціна землі є капіталізованою (перетвореною на грошовий капітал) рентою. Вона прямо пропорційна величині ренти P і обернено пропорційна нормі банківського відсотка Π або:

$$Ц_z = \frac{P}{\Pi} \times 100.$$

Наприклад, якщо річний дохід у вигляді ренти становить 1000 дол., а ставка позичкового відсотка – 5 %, то ціна землі дорівнюватиме:

$$Ц_z = \frac{1000}{5} \times 100 = 20 \text{ тис.дол.}$$

Це теоретичне визначення ціни землі. На практиці ціна землі залежить від багатьох чинників, які впливають на попит і пропозицію земельних ділянок. Наприклад, підвищення ціни на землю зумовлюється зростаючим попитом на неї для сільськогосподарського виробництва, а іноді й для інших цілей. Значно зростають ціни на землю під час інфляції. Земля за таких умов стає вигідним об'єктом вкладання грошей, які дедалі знецінюються.

Одна з особливостей ринку землі – його незначна місткість. На сучасних земельних ринках купівлі-продажу землі в розвинених країнах щороку обертається 1-3 % їх земельного фонду. У більшості країн світу земельне право обмежує ринковий обіг землі. Правда, у США, на відміну від країн Європи, ринок землі відносно вільний і мобільний. Державне регулювання земельних відносин передбачає передусім створення і функціонування організованого, нестихійного ринку землі та організацію відповідної його інфраструктури.

І як висновок зазначимо, що оскільки земля належить до об'єктів абсолютної нерухомості, то її на ринок не виставиш, а тому ринок землі охоплює лише укладання угод між її продавцем і покупцем. І не має значення, як і де це відбувається, тобто з використанням ринкової інфраструктури чи без неї (безпосередня домовленість між продавцем і покупцем землі).

Притаманні аграрному виробництву особливості зумовлені не тільки використанням такого ресурсу як земля, але й низкою інших природних чинників.

Сільськогосподарське виробництво характеризує і такий чинник, як сезонний характер, що призводить до суттєвого коливання цін на сільськогосподарську продукцію, а також до нерівномірності процесів формування доходів. Здебільшого вони прив'язані до моменту реалізації продукції сільського господарства.

Особливістю сільського господарства є й те, що його продукція, як правило, не може довго зберігатись без втрати своєї якості, а це суттєво впливає на ціноутворення на продукцію товаровиробника.

Сільське господарство більшою мірою ніж будь-яка інша галузь суспільного виробництва, пов'язано з навколишнім середовищем. За певних умов організації виробництва в сільському господарстві воно може завдати навколишньому середовищу значної шкоди.

У сільському господарстві виробництво ведеться на значних площах, а це призводить до підвищених транспортних витрат. Наприклад, у рослинництві під час сівби, обробки ланів чи, скажімо, збирання врожаю треба переміщувати техніку з одного поля на інше, звозити врожай тощо. Це значно збільшує витрати і до того ж вимагає значного часу.

Слід також підкреслити, що як і будь-який засіб виробництва, земля виснажується в процесі її використання, але за певних умов вона може свою родючість не тільки не зменшувати, а навпаки, підвищувати. У створенні таких умов зацікавлена держава, бо землю, як відомо, не можна вільно відтворити. Усе це призводить до необхідності створення в суспільстві особливих механізмів у передачі землі від одного власника іншому і певних обмежень у правилах користування землею.

Земля завжди є об'єктом власності. У сучасних умовах у більшості розвинених країн власність на землю існує в приватній, колективній і державній формах. Їх співвідношення є різним у різних країнах, але історичний досвід підтверджує необхідність рівноправного існування кожної з них. Це зовсім не означає відсутності тенденцій до змін у їх співвідношенні. Такий процес відбувається, і він є нормальним, якщо тільки не порушується неприродними катаклізмами у вигляді революцій, масових експропріацій тощо.

У сільському господарстві досить поширеною формою виробничих відносин виступає оренда. Ці відносини ґрунтуються на передачі землі її власником іншій фізичній чи юридичній особі в користування. Як правило, ці відносини оформлюються орендною угодою. Умови передачі землі і користування нею можуть бути найрізноманітнішими. Вони розрізняються, як правило, термінами оренди, орендною платою, цільовим використанням об'єктів, що розташовані на землі тощо. Але глибинною основою виникнення та існування цих відносин є розмежування між правом володіння на землю і правом на розпорядження та користування нею. Слід зауважити, що розвиток відносин власності призводить до того, що це розмежування суттєво зменшується. Сільськогосподарський товаровиробник стає і власником землі, на якій він здійснює виробництво. Прикладом можуть бути країни Європейського Союзу, де близько двох третин сільськогосподарських угідь належить саме виробникам.

Усе це надає специфіку аграрному бізнесу. Йдеться передусім про відносно більший ризик пов'язаний із непередбачуваністю кінцевих результатів виробництва. Він зменшується за нормативного забезпечення оборотними засобами, страховими запасами на випадок природних

катаклізмів. Крім того, це забезпечить процеси безперервного відтворення, що важливо для біологічних систем.

Оскільки землеробство має сезонний характер, то і підприємці одержують нерівномірний вихід продукції, скоригований погодними умовами. Система ведення господарства, економічний механізм, стиль і методи підприємництва не повинні суперечити законам екології. В землеробстві порівняно низький рівень концентрації виробництва, неможлива його монополізація.

Форми господарювання в аграрному виробництві

В сільському господарстві функціонували різноманітні форми господарювання. Найбільш відомі з них це рабовласницькі латифундії, поміщицькі й селянські господарства, виробничі кооперативи, колгоспи, радгоспи тощо. У країнах з ринковою економікою. На сьогодні найбільш поширене одноосібно-приватне, переважно сімейне, господарювання. Основною його організаційно-правовою формою є *селянські (фермерські) господарства*. Це зумовлено дією низки чинників. Розглянемо головні.

1. Технологічні процеси в сільському господарстві пов'язані з живою природою. Сумлінне ставлення до неї людини – важливий фактор ефективності сільськогосподарського виробництва. Постійні зміни погодних умов передбачають творче ставлення працівника до праці. Від нього вимагається коригування технології виробництва і строків проведення окремих видів робіт. Найпередовіші форми організації й оплати найманої праці в сільському господарстві не в змозі забезпечити у повній мірі сумлінне й творче ставлення селянина до праці. Поєднання в особі фермера власника, працівника і підприємця, безпосередня зацікавленість у результатах праці, а також повна економічна відповідальність за господарську діяльність самореалізують це завдання.

2. У сільському господарстві (особливо в рослинництві) найекономічнішою є така організація праці, за якої весь технологічний цикл операцій виконує той же самий працівник. Внутрішньовиробничий (поопераційний) поділ праці тут не дає належного ефекту, бо в сільському господарстві досить складно проконтролювати якість проміжних операцій, належно оцінити їх. Проміжні сільськогосподарські роботи практично не вимірюються в одиницях абстрактного робочого часу. Нерідко цим користуються несумлінні працівники. У таких випадках праця тих, хто зайнятий в подальших операціях, знецінюється попередніми її учасниками. У фермерських господарствах весь цикл технологічних операцій виконує один працівник, діяльність якого спрямована на кінцеві результати.

3. Ефективність фермерських господарств пояснюється і тією обставиною, що фермер добровільно «утилізує» до краю свій вільний час, а інтенсивність праці нерідко сягає фізіологічних меж. Крім того, в ряді випадків фермери в дрібних господарствах займаються виробничою

діяльністю і тоді, коли не отримують прибутку взагалі, а вдовольняються лише доходом у межах заробітної плати.

4. Одним із чинників, що визначає високу ефективність фермерських господарств, є незначна кількість працівників. Як відомо, чим більший трудовий колектив, тим складніше організувати ефективну працю і відповідну її оплату, забезпечити психологічну сумісність робітників. Сім'я ж – найменший трудовий колектив, який ще й пов'язаний родинними почуттями, а тому відзначається особливим єднанням і цілеспрямованістю в роботі.

5. Специфіка сільського укладу. Селянин – це не лише особлива професія. Селянство відрізняється від інших верств населення особливим побутом сільського життя, традиціями, специфічною культурою і своєрідними ідеалами. Селянину від природи притаманні стабільність у формах господарювання і прив'язаність до землі, індивідуального або сімейного ведення господарства і вирішення «громадою» багатьох інших питань.

6. Стійкість фермерських господарств значною мірою визначається матеріальною і фінансовою допомогою держави. Без неї вони не змогли б нормально функціонувати.

Отже, фермерство – це особлива форма господарювання, що ґрунтується в основному на приватній власності, до об'єктів якої докладають свою працю переважно власник засобів виробництва та члени його сім'ї. У фермерському господарстві водночас уособлені власник, трудівник і підприємець. Така єдність забезпечує максимальну реалізацію в господарській діяльності професійного і творчого потенціалу селянина, ефективне використання матеріальних чинників виробництва і робочої сили. У цьому відношенні жодну з відомих форм господарювання на селі не можна порівняти зі сімейним фермерством. Поєднання власності та праці дає найкращий мотиваційний ефект, це чинник високої економічної ефективності виробництва.

Разом з тим, як свідчить світовий і вітчизняний досвід, фермерство, безумовно, не є ідеальною формою господарювання в аграрному секторі. Хоча перевага великого виробництва в сільському господарстві і не має абсолютного характеру, тобто не є вирішальним чинником ефективності виробництва, але невеликі фермерські господарства (а кількість їх абсолютно переважна) менш ефективні, ніж великі виробництва. Адже невеликі фермерські господарства мають обмежені можливості для впровадження у виробництво прогресивних нововведень; незалежно від своїх розмірів фермерське господарство повинне мати певну кількість техніки та будівель; і чим менший розмір ферми, тим більше припадає капіталовкладень на одиницю виробленої продукції. У порівняно невеликих фермерських господарствах неможливо організувати раціональні сівозміни.

Фермерству притаманні й деякі інші негативні моменти: це висока, а нерідко й надмірна інтенсивність і невпорядкованість режиму праці, ненормований робочий день, відсутність нормального культурного

відпочинку й дозвілля, труднощі заміни фермера на період його хвороби чи відпустки, відносна суспільна ізоляція. Все це створює значні перешкоди на шляху розширеного відтворення робочої сили, всебічного розвитку особистості фермера і членів його сім'ї.

Зазначені проблеми у країнах з розвиненою ринковою економікою вирішуються за декількома напрямками. Розглянемо їх зміст.

Кооперація фермерських господарств. Зарубіжний і вітчизняний досвід свідчить про те, що на певному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва кооперація фермерів стала об'єктивно необхідною. Відносно ізольованим і невеликим за розмірами земельних ділянок, фермерським господарствам усе складніше ставало вирішувати техніко-технологічні, організаційні і фінансові проблеми. Тому фермерство добровільно через кооперацію прагнуло у більш повній мірі використовувати вигоди спеціалізації виробництва і праці. У сферу кооперації, зазвичай, входять ті функції і види діяльності, що окремому фермеру здійснювати економічно не вигідно. Саме тому в міру розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства все більше функцій відокремлюються від фермерського господарства і включаються до системи кооперації. Тим самим приватне виробництво, власне кажучи, перетворюється в спільне. Такий процес О.В. Чаянов назвав «кооперативною колективізацією». Це спілка господарств і господарства, що входять до неї, від цього не зникають, а залишаються самостійними трудовими господарствами.

У кооперативах тільки частина виробничих функцій, саме тих, де велике господарство має перевагу над дрібним, об'єднується у спільну організацію. Сільськогосподарський кооператив є доповненням до самостійного селянського господарства, обслуговує його і без такого господарства не функціонує.

Таким чином, прагнення сільських господарів до створення кооперативів – це їхнє прагнення використовувати переваги великого виробництва. Кооперація в сільському господарстві, безсумнівно, ланка економічного прогресу в цій галузі. Кооперативи не ослабляють, а посилюють перевагу великого виробництва над дрібним.

Кооперативи в сільському господарстві покликані створювати умови для прибуткового ведення господарства всіма його членами. Традиційно кооперативи створювалися по наступних основних напрямках.

1. Виробнича кооперація фермерів, колективна обробка землі.
2. Кооперативи у сфері економічних зв'язків сільськогосподарського виробництва із суміжними галузями економіки, тобто постачальницько-збутові кооперативи.

Їх виникнення та розвиток зумовлений не тільки намаганням використати ефект масштабу виробництва, але й монополізацією аграрного ринку з боку суміжних галузей АПК. Так, підприємства так званої першої сфери АПК, як правило, є великими, а нерідко займають олігопольне і навіть монопольне положення у виробництві сільськогосподарських машин і інвентарю, хімічних добрив, пестицидів та гербіцидів. І це дає їм змогу

диктувати ціни окремим селянським господарствам щодо своєї продукції. Того ж часу переробні і торгівельні підприємства третьої сфери АПК намагаються закупити у селян продукцію за монопольно низькими цінами. В обох випадках має місце «диспаритет» цін або «ножиці» цін. Якщо не вирішити, то пом'якшити гостроту цієї проблеми можна з допомогою державного регулювання цін. В економічно високорозвинених країнах цей метод широко використовується з початку 30-х років XX ст. Але поряд з цим, особливо там, де держава не має коштів для підтримки цін на сільськогосподарську продукцію, кооперація селян дає їм змогу протистояти монополізму з боку підприємств I і III сфер АПК.

Особливо це стосується реалізації продукції рослинництва. У час її збору пропозиція набагато перевищує попит, що веде до зниження цін. Кооперативи мають змогу зберегти продукцію до того часу, коли пропозиція на неї зменшиться. Так, у Франції у 1932 р. дев'ятьма фермерами був створений кооператив CANA. Кооператив зберігав зерно протягом 6 місяців, а потім, дочекавшись найбільш вигідних цін, продавав його. Мета досягалась, оскільки ціни порівняно з цінами на момент збору врожаю були вищі в два рази.

Кооперація фермерів з часом розвивається, ускладнюється, виникають нові її форми. Сучасна кооперативна система в країнах з розвиненою ринковою економікою включає такі їх основні форми.

1. Кооперативи, що постачають фермерам засоби виробництва, технології, а також здійснюють техніко-технологічне обслуговування фермерських господарств. Однією з останніх форм технічного забезпечення кооперативів фермерів у США і Канаді стали лізингові кооперативи. Вони являють собою інтегровані об'єднання, що займаються здачею в оренду, лізингом сільськогосподарської техніки, включаючи обов'язкове її обслуговування. Їх мета – забезпечення фермерів найсучаснішою дорогою технікою за відносно невисоку ціну – вартість оренди.

Кооперативи створюють лізинг за взаємною домовленістю фермерів. При цьому ціна плати прямо пропорційна терміну користування технікою, що стимулює її швидке й ефективне використання і дозволяє при досить скромному парку машин і устаткуванні задовольнити численні запити фермерів. Морально застарілу техніку лізингодавці продають фермерам за низькими цінами.

2. Кооперативи, зайняті транспортуванням, збутом переробкою продукції, виробленої у фермерських господарствах. У ряді держав ці кооперативи мають значну питому вагу, особливо в переробці м'яса, зернових, овочів і фруктів, спирту.

3. Кооперативи по кредитуванню фермерів (створення селянських банків, кас взаємодопомоги). Під помірні відсотки і при погоджених прийнятних умовах їхнього погашення вони надають фермерам кредити для необхідних інвестицій.

4. Кооперативи, які надають консультації і обслуговують фермерів, а також сервісні кооперативи, включаючи виконання соціальних функцій.

У США є навіть кооперативи для будівництва ліній електропередач у сільській місцевості.

Крім кооперативів, у сфері обслуговування фермерських господарств діє особлива група підприємств і організацій – фірми по управлінню фермерами з маркетинговою організацією, які складаються з менеджерів. Вони консультують фермерів з маркетингу, фінансів, бухгалтерського обліку, оподаткування, оцінки вартості землі і фермерської власності, є посередниками при купівлі-продажу нерухомості.

Країни з розвинутою ринковою економікою розглядає кооперативи як складову частину єдиного економічного механізму і проводить політику, що стимулює їхню діяльність. Об'єднання фермерів одержує податкові пільги, субсидії.

Про масштабність кооперування фермерів і спрямованості цього процесу дозволяють судити наступні фактичні дані.¹

Отже, однією з найбільш важливих переваг фермерських господарств сімейного типу є висока мотивація до ефективної праці. Основна проблема для більшості з них – досягнення раціонального рівня розмірів підприємства. Логіка концентрації виробництва в сільському господарстві об'єктивно приводить до того, що селяни (приватні власники невеликих господарств) прагнуть використовувати вигоди від ефекту масштабу виробництва. При цьому вони бажають залишитися самотійними хазяїнами виробництва. І цю двоїсту задачу їм певним чином вдається вирішити шляхом добровільної кооперації, тобто селяни зберігають господарську самотійність, свободу вибору і водночас мають можливість використовувати переваги великих господарств. Саме на цій основі з'являються різні види обслуговуючих кооперативів, які включають селянські господарства в загальну структуру аграрної сфери економіки.

Кооперація селян для спільного виконання багатьох переважного невиробничих функцій зберігає за ними виробничу самотійність. А це замозабезпечує високу мотивацію ефективного ведення господарства, особисту відповідальність за результати господарської діяльності. У цьому відношенні обслуговуюча кооперація має переваги перед колективним веденням господарства.

Становлення і поширення в Україні приватних аграрних господарств обумовлює узагальнення зарубіжного досвіду селянської кооперації і у разі необхідності його використання з врахуванням специфічних умов аграрної сфери національної економіки.

¹ У скандинавських країнах, у Данії, Нідерландах, Японії всі фермери, по суті, охоплені кооперуванням. У Франції і Німеччині кооперативи об'єднують близько 80 % сільськогосподарських підприємств. Деяко слабше розвинена кооперація в сільському господарстві США, Великобританії та Італії, де її частка становить 25–30 % загальної кількості фермерських господарств. Нерідко фермер є водночас членом двох–трьох, а то і чотирьох–п'яти різних кооперативних спілок. Фермери (селяни), особливо ті, що володіють дрібними фермами, об'єктивно зацікавлені у вступі до сільськогосподарських кооперативів. Вони ведуть своє господарство самотійно, а кооперативи постачають їм необхідні засоби виробництва, займаються переробкою, зберіганням і реалізацією продукції фермерських господарств.

Корпоратизація приватних (зазвичай сімейних) господарств. На відміну від кооперації останніх, корпоратизація є порівняно новим явищем в аграрній сфері економіки розвинутих країн. Участь фермерів у постачально-збутових кооперативах на завжди дає змогу ефективно вести господарську діяльність. З метою використання переваг великого виробництва і передусім зростання прибутковості невеликі господарства (поряд із кооперуванням) об'єднуються з іншими. На відміну від кооперації, окремі члени новоутворених структур втрачають виробничу самостійність. Корпоратизація ферм спричинює появу агроформувань, що функціонують на засадах приватно-спільної форми власності й асоційованого господарювання. Зазначимо, що корпоратизація набула значного розвитку в США.

Важливо підкреслити, що в США поняття «ферма» – синонім аграрного господарства, незалежно від його величини, сімейного чи корпоративного типу з використанням найманих працівників. Інакше кажучи, в США аграрна сфера представлена одним типом агроструктур «ферми». Але в США у їх складі виділяють такі види: сімейні ферми, партнерства, корпорації (сімейні і несімейні), кооперативи та інші агроформування. У таблиці 1 наведені дані щодо структури їх за різними показниками.

Частка різних видів ферм США в 2007 р. у загальній їх кількості, земельній площі, товарній продукції й чистому (грошовому) доході, %

Показник	Сімейні ферми	Партнерства	Корпорації		Кооперативи та інші агроформування
			сімейні	несімейні	
Кількість ферм	86,5	7,9	3,9	0,5	1,2
Земельна площа	62,3	17,5	12,4	1,9	5,9
Товарна продукція	50,1	20,9	21,8	6,0	1,2
Чистий (грошовий) дохід	52,0	21,8	20,8	4,4	1,0

*Розраховано за даними: 2007 Census of Agriculture. United States Summary and State Data. – Vol. Geographic Area Series. Part 51/ - US Department of Agriculture, NASS, 2009.

Наведені в таблиці дані свідчать про те, що:

- за кількістю аграрних господарств домінують сімейні ферми, хоча цей показник дещо зменшився порівняно із 2002 роком (89,7 %) – на 3,2 в.п.;
- несімейні ферми використовували 37,7 % земельних площ, але виробили половину товарної продукції сільського господарства й одержали майже половину чистого доходу. Тобто вони продуктивніше використовували землю. У цьому аспекті найбільш продуктивними були корпорації. До речі, вони в основному є сімейного типу. Тому є всі підстави вважати, що корпоратизація у сільському господарстві набуває подальшого розвитку.

Інтеграція сільськогосподарських підприємств із суміжними сферами АПК. При узагальненому підході-інтеграція – це процес об'єднання різних складових у єдину систему. Стосовно сільського господарства йдеться про

об'єднання аграрних підприємств із підприємствами третьої сфери АПК. Результатом такої інтеграції є виникнення і функціонування агропромислових господарств. Вони вже не є ні чисто аграрними, ні промисловими підприємствами, а їх комбінацією. Процес інтеграції на межі другої та третьої сфер АПК щодо аграрних утворень зумовлений тими ж самими причинами, що і їх кооперація. А саме: для досягнення вищої ефективності й рентабельності аграрних господарств. У країнах Заходу інтеграція набула значного розвитку і здійснюється у формі агроторговельних об'єднань, створених на основі єдиної власності, або за контрактами. Інтеграція, як і кооперація, зберігає виробничу самостійність аграрних структур, дає можливість уникнути згубної дії диспаритету цін при реалізації їх продукції. Інакше кажучи, при всіх видах інтеграції (горизонтальній, вертикальній і змішаній) фактично відбувається поглиблення спеціалізації, кооперації й корпоратизації, але здебільшого у формі об'єднання підприємств і виробництв, які функціонують у межах взаємозв'язаних галузей та під єдиним управлінням. У результаті цього об'єднуються такі процеси як виробництво сільгоспсировини, заготівля, транспортування, зберігання, обробка, переробка й реалізація готової до споживання продукції. Саме це і є змістом агропромислової інтеграції.

Головний сенс агропромислової інтеграції – переваги від такого об'єднання, передусім для виробників сировини, які зазвичай традиційно менш ефективні порівняно з тими, хто в подальшому має з нею справу. З'єднані в один організаційний комплекс виробництво, зберігання, переробка і реалізація сільгосппродукції дають вигоду всім її учасникам, але насамперед сільгоспвиробникам. Останні мають стабільний збут своєї продукції, змогу спеціалізуватися на вигідних видах продукції (зменшується ризик спеціалізації на вільний ринок), знижуються витрати обігу для всіх учасників інтеграції, зростають інвестиційні можливості.

Водночас процесу агропромислової інтеграції притаманні певні проблеми. Головна з них полягає в тому, що важко визначити, хто повинен здійснювати управління і контроль в такій інтеграції – аграрії чи ті, хто використовує їх продукцію, а також у розподілі прибутку від реалізації кінцевої продукції. Досвід розвинених країн свідчить про те, що в агропромисловій інтеграції головним суб'єктом є великі торгово-промислові корпорації з акціонерною формою власності. Вони взаємодіють на засадах укладання довготермінових контрактів. організаційною формою таких акціонерних утворень є агропромислові фінансові групи. Саме у такій структурі є можливість оперативної мобілізації фінансових ресурсів і раціональний їх розподіл між суб'єктами інтеграційного об'єднання. До речі, агропромислові формування зазвичай забезпечують менші витрати та більшу ефективність виробництва порівняно з кооперативами й спілками фермерів.

Дія закону переваг великих господарств зумовлює процес *концентрації сільськогосподарського виробництва*, що являє собою процес усе більшого його зосередження у великих підприємствах. Він супроводжується скороченням загальної кількості господарств. Концентрація виробництва

зумовлена впровадженням у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, що потребує більших розмірів господарств. Останні, як уже зазначалося, мають (за незмінності інших умов і в певних межах) незаперечні переваги порівняно з малими фермерами, яким дедалі важче конкурувати з великими, у яких собівартість продукції нижча, а отже, набагато вища конкурентоспроможність. Великі підприємства мають можливість зберігати продукцію й реалізувати її тоді, коли на неї найбільший попит, а також частково переробляти.

Певне уявлення про рівень концентрації у США дають такі дані: в 2002 році 28,7 тис. найбільших ферм (обсяги реалізованої продукції 1 млн. дол. США і більше), питома вага яких у загальній кількості становила 1,3 %, виробили майже половину (47,5 %) товарної продукції США. У 2007 році питома вага ферм-мільйонників зросла до 2,6 %, а в товарній продукції до 58,7 %. Обсяги реалізованої продукції на одну таку форму становили 3,1 млн.дол. Водночас найбільша за кількістю ферм група-500 тис. ферм виробила лише 0,2 % від загального обсягу реалізованої продукції (в середньому на одну таку ферму – 193 дол.).

Процес концентрації виробництва здійснюється на таких засадах:

1. Інвестиції у виробничу сферу (власні кошти, кредити, випуск паперів тощо).

2. Під дією ринкових сил і насамперед конкуренції чимало ферм зазнають економічного банкрутства, а їхні господарства переходять у руки більш ефективних власників.

3. Оренда землі великими фермами у дрібних, що фактично означає припинення їх дії як самостійних господарюючих суб'єктів. Так, у США найбільші ферми щорічно збільшують свої угіддя переважно за рахунок оренди.

Із викладеного вище виникає питання: чим пояснити той незаперечний факт, що і в умовах посилення концентрації аграрного виробництва у розвинутих країнах кількісно абсолютно переважають дрібні й малі ферми? Певною мірою це пояснюється «позаринковими» чинниками, а саме: значна допомога держави фермерам, яка зберігає цей сектор, зважаючи на соціальний аспект проблеми (збереження певної зайнятості, ландшафту, фермерський фундаменталізм тощо). Крім того, зауважимо що для більшості власників невеликих ферм вони не є ні основним джерелом доходів, ні головним місцем зайнятості.

Разом з тим відносно менший рівень концентрації аграрного виробництва у порівнянні, наприклад, з промисловістю зумовлено тим, що у сільському господарстві закон переваг великого виробництва діє зі значними обмеженнями, що зумовлено такими чинниками:

- у сільському господарстві транспортний чинник набуває особливо важливого значення. Йдеться про витрати на внутрішньогосподарські перевезення і переїзди, які зростають з підвищенням концентрації виробництва;

- на великих підприємствах зайнято багато працівників. За таких умов важко забезпечити матеріальну зацікавленість і відповідальність кожного члена колективу за ефективне використання землі та інших засобів виробництва, слабшає контроль за виробничими процесами, знижується ефективність управління або дорожчає система управління підприємством, тобто тут рівень концентрації обмежений природою;

- велике виробництво в сільському господарстві вимагає значних земельних площ, а для їх придбання потрібні чималі кошти;

- у сільському господарстві чимало видів виробництва, які можуть бути рентабельними в межах «малого» і навіть «дрібного» бізнесу, наприклад виноградарство, городництво, садівництво, бджолярство тощо;

- досягти ефекту масштабу виробництва невеликі підприємства в аграрному виробництві можуть шляхом кооперації між собою, інтеграції з підприємствами третьої сфери АПК, поглиблення спеціалізації.

Отже, укрупнення виробництва, рівень його концентрації має мінімальну, оптимальну і максимальну межі. Нижчим за мінімальну межу господарство може бути нерентабельним саме через невеликі розміри. Оптимальний рівень концентрації сільськогосподарського виробництва (за інших рівних умов) забезпечує мінімальну собівартість одиниці продукції.

Визначення оптимальних розмірів підприємств вимагає обчислення показників, які більш-менш точно характеризували б даний оптимум.

Оскільки в сільському господарстві головним засобом виробництва є земля, то в потенційному аспекті (а не за результатами виробництва) її і покладено в основу визначення оптимальних розмірів господарства. При цьому враховуються родючість ґрунту, кліматичні умови, місце розташування земельної ділянки, її відстань від садиби, виробнича спеціалізація господарства.

За рівності інших чинників, які впливають на ефективність сільськогосподарського виробництва, раціональний розмір земельної ділянки забезпечує мінімальний рівень собівартості одиниці продукції.¹

Вітчизняні науковці Національного центру «Інститут аграрної економіки», ще на початку 90-х років минулого століття розробили методичні рекомендації щодо визначення оптимальних розмірів ФГ в Україні

¹ Слід зазначити, що в міру розвитку продуктивних сил оптимальний розмір землекористування зростає. Так, за підрахунками економістів Німеччини, 20 років тому фермеру, щоб повністю жити за рахунок доходу від ведення господарства, досить було мати земельну ділянку розміром 15 га, тепер недостатньо і 50 га. У штаті Айова (США) вважають, що для підтримання нормального рівня життя, займаючись тільки сільським господарством, фермерська сім'я має обробляти не менше ніж 240 га землі. Європейське співтовариство радить мати ферму земельною площею 75 га, худоби утримувати стільки, скільки гною може прийняти земля. Вважається, що сільськогосподарська діяльність є основним бізнесом лише в тому разі, якщо площа землекористування господарства, яке спеціалізується на рослинницькій продукції, становить не менше 80–100 га. Для тієї чи іншої країни вказані розміри земельних ділянок мають специфіку. Таким чином, забезпечення оптимального рівня концентрації сільськогосподарського виробництва для більшості фермерських господарств у розвинених країнах – одна з найважливіших проблем розвитку фермерства. В Україні на початок 2009 р. площа сільськогосподарських угідь на одне фермерське господарство становила 102 га.

у цілому в межах 250-400 га. Зокрема зазначалося, що при виробництві зернових і соняшнику в Степу для цього потрібно обробляти 300-400 га; овочів, плодів та ягідних – 25-60 га; винограду – 20-50 га.

Рентні відносини

Рента – це економічна форма реалізації власності на природні ресурси, отримання доходу від їх використання. Рента має місце передусім у добувних галузях і сільському господарстві. В останньому вона отримала назву «земельної ренти».

За феодалізму домінувала феодальна власність на землю і відповідно до неї феодальна земельна рента у вигляді відробітної (панщина), натуральної (оброк) і грошової.

У сільському господарстві власники землі, які здають свою землю в оренду, отримують дохід, що має назву **рента**. Французьке слово рента (Rente) походить від латинського *reddo*, що означало – повертаю, сплачую. Слід зауважити, що сьогодні термін «рента» відображає значно ширше коло виробничих відносин. В цьому відношенні науковці говорять про економічну ренту, але в даному навчальному посібнику буде розглянуто ту економічну ренту, яка виникає у сфері сільськогосподарського виробництва.

У XVII-XIX ст. земельна рента була надзвичайно важливою категорією. Це пояснювалось насамперед двома обставинами. З одного боку, у цей період у країнах Західної Європи і Північної Америки в сільському господарстві створювалось не менше 50 % від усього сукупного суспільного продукту. З іншого боку, землею володіли переважно поміщики (лендлорди) і частково селяни, яким належали невеликі за розмірами площі сільськогосподарських угідь. Це призводило до чіткого розриву в тріаді: володіння – розпорядження – користування. Власники землі зосереджувалися на володінні, а безпосередній виробник – на розпорядженні й користуванні. Перевага власника була дуже вагомою, і це робило рентні відносини надзвичайно поширеними і важливими.

Теоретичний аналіз земельної ренти розпочав ще У. Петті, який розглядав ренту як форму додаткового продукту, а ціну землі вважав капіталізованою земельною рентою. Фізіократи на чолі з Ф. Кене та А. Тюрго, виходячи з того, що продуктивною є тільки праця в сільському господарстві, вважали земельну ренту загальною формою додаткового продукту.

Значний внесок у теорію ренти зробив А. Сміт. Він довів, що рента є наслідком праці і відокремив ренту від прибутку. Інший великий представник класичної політичної економії, Д. Рікардо, дуже багато зробив для аналізу диференційної ренти. Але в аналізі він спирався на дію природних законів, тому утворення диференційної ренти розглядав у зв'язку із загальним переходом до обробки все гірших ділянок. Зворотний процес (а він теж можливий) залишився поза його увагою, як і абсолютна земельна рента. Він вважав, що остання суперечить закону вартості.

Вагомий внесок у теорію ренти також зробив К. Маркс. Він довів, що рента – це форма реалізації земельної власності. Великим є його внесок також у розробку диференціальної і абсолютної ренти.

В умовах капіталізму найбільш поширеною формою економічної реалізації власності на землю є орендна плата. Вона утворюється на засадах оренди землі, яка передбачає наявність двох суб'єктів: землевласника (орендодавця) і орендаря. Об'єкт їхньої економічної угоди – земля. Орендодавцем може бути приватна особа (або група людей) чи державні (місцеві) органи влади. Орендар отримує монопольне право використовувати землю як об'єкт господарювання.

Отже, оренда землі – це вид землекористування, коли власник землі передає свій наділ на певний час іншій особі (орендарю) у господарське використання.

За право користування землею орендар сплачує землевласнику частину одержаного від ведення господарства прибутку у формі орендної плати. Вона включає власне земельну ренту, амортизацію і відсоток (якщо в землю вкладений капітал – основні засоби виробництва).

Орендна плата набуває різних форм: грошової, натуральної або відробітку.

До чинників, які визначають рівень і зміну величини орендної плати, належать: родючість ґрунтів; урожайність поточного року і прогноз на майбутнє; місцезнаходження земельних угідь; ціни на сільськогосподарську продукцію і прогнозований їх рівень; витрати виробництва; урядові програми розвитку сільського господарства; співвідношення попиту і пропозиції на землю; рівень і динаміка банківського відсотка.

Таким чином, орендна плата для землекористувача – це платність основного ресурсу сільськогосподарського виробництва. Умови оренди землі визначаються угодою, яка укладається на певний термін. Він автоматично продовжується, якщо не було відмови з боку орендодавця чи орендаря.¹

Основні види земельної ренти – це диференціальна земельна рента і абсолютна.

Диференціальна земельна рента – одна із форм додаткового доходу аграрних господарств, що пов'язана з використанням середніх і кращих за родючістю та місцерозташуванням земель. Вона у свою чергу існує у формі диференціальної ренти І та диференціальної ренти ІІ.

¹ На сьогодні частка орендованої землі в різних країнах суттєво різниться. Так, у країнах, які розвиваються, вона залишається основною формою селянського землекористування. В Ірані, наприклад, орендують землю 60 % усіх селянських сімей. У Гватемалі й Аргентині частка господарств, які орендують землю, становить близько 40 %, а в Панамі – понад 75 %. Деяко інше становище в країнах з розвинутою ринковою економікою. Якщо кількість фермерських господарств, наприклад у США, взяти за 100 %, то 60 % фермерів є повними власниками землі, на якій вони ведуть господарство, 29 % – беруть в оренду частину землі; 11 % – орендують землю повністю. Нерідко орендарем є син, який орендує в батька певну ділянку землі, для того щоб з часом стати її власником. Можливий і такий варіант, як оренда землі в держави. У країнах ЄС питома вага орендованих земель у загальній земельній площі, яка використовується фермерами, значно коливається: у Бельгії – 67,6; у Великобританії – 37,4; Франції – 52,7; Нідерландах – 34,6; Німеччині – 36; Італії – 18,8; Данії – 18,3 %. В Україні здається в оренду близько 80 % землі її новими власниками – селянами. В сільськогосподарських підприємствах 86 % земель – орендовані.

Причина виникнення диференціальної ренти – обмеженість кращих та середніх за якістю земель. А це змушує залучати до обробітку гірші за родючістю землі. Аналогічна ситуація складається з ділянками землі, які розташовані на різних відстанях від ринку збуту сільськогосподарської продукції.

Унаслідок різних за родючістю і місцем розташування земельних ділянок мають місце особливості ціноутворення в сільському господарстві. Згідно з трудовою теорією вартості в несільськогосподарських галузях основу ціни становлять суспільно необхідні витрати виробництва, тобто витрати за середніх для даного суспільства і часу умов виробництва. Якщо витрати нижчі від суспільно необхідних, то підприємець одержує додатковий прибуток. Вільна конкуренція не дозволяє перетворити додатковий прибуток у привілей будь-якого підприємця на тривалий період. Його одержує той, хто застосовує новітні засоби виробництва, нову технологію й організацію виробництва та праці. Коли вони стають масовими в даній галузі, додатковий прибуток зникає, якщо у підприємця немає можливостей для подальшого удосконалення виробництва.

У сільському господарстві основу ринкових цін становлять витрати виробництва на гірших за родючістю ґрунтах. Зрозуміло, йдеться про те, що на гірших за якістю земельних ділянках (які на більш віддалених від ринків реалізації) виробництво здійснюється за суспільно нормальних умов виробництва (використовуються типові для даного суспільства техніка і технологія, кваліфікація працівників, інтенсивність праці, організація виробництва і праці тощо).

Якби в сільському господарстві ціни встановлювали з урахуванням середньої родючості земельних ділянок, то підприємцям було б не вигідно займатися виробництвом на гірших земельних ділянках або розташованих на більш віддалених від ринків збуту. Ці ділянки не оброблялися б і потреба в продуктах сільського господарства не була б повністю задоволена. У результаті ціни на них неминуче зросли б і підприємництво стало б вигідним і на гірших за родючістю, і на більш віддалених земельних ділянках.

Підприємства, розташовані ближче до ринку збуту, мають нижчі транспортні витрати. Різниця між суспільною (на гірших і більш віддалених земельних ділянках) й індивідуальною вартістю (на кращих та середніх) утворює додатковий прибуток, який зумовлений природними чинниками або географічним положенням ділянки землі по відношенню до ринку реалізації продукції.

Отже, у всіх несільськогосподарських галузях (крім добувної промисловості) основу ринкових цін становлять середні суспільні витрати виробництва. У землеробстві формування суспільно необхідних витрат праці відбувається з урахуванням не середніх, а гірших за родючістю земельних ділянок, розташованих у більш віддаленій місцевості від ринків продажу сільськогосподарської продукції.

Відповідно землекористувачі, які ведуть господарство на родючіших землях, або їх земля розташована ближче до ринків збуту вирощеної

продукції, отримують додатковий прибуток. У випадку, коли землекористувач і землевласник є різними суб'єктами, то він передається землевласнику у формі диференціальної ренти І.

Джерелом диференціальної ренти І є праця тих людей, хто обробляє землю. За інших рівних умов (техніка, технологія, організація виробництва, інтенсивність праці і т. ін) їх праця є більш продуктивною, а відповідно й індивідуальні витрати виробництва менші від суспільних (на гірших за якістю землях). І хоча джерелом додаткової кількості одержаної продукції є більш продуктивна праця людини, але зумовлено це природним чинником – родючістю землі.

Наведемо у зв'язку з цим умовний приклад. Три рівні за розмірами ділянки землі 100 га кожна, але відрізняються між собою за родючістю. За рівності інших умов (техніка, технологія, організація й інтенсивність праці) врожайність пшениці становила 60; 40 і 30 ц/га. Ринкова ціна 1 ц пшениці однакова – припустимо 10 дол. США. А тому виручка від реалізації пшениці становитиме 600; 400 і 300 дол. Різниця між 600 і 300 = 300 дол. 600 і 400 = 200 дол., становить розмір диференціальної ренти І.

Отже, диференціальна рента є формою додаткового доходу, джерелом якого є більш високий рівень продуктивності праці у сільському господарстві (а відповідно й нижча собівартість продукції), зумовлений вищим рівнем родючості землі чи більш близьким розташуванням до ринку збуту земельних ділянок (диференціальна рента І).

Стосовно диференціальної ренти І, яку отримують на ближче розташованих від ринку земельних ділянках, то йдеться про менші транспортні витрати, а не про кількість сільськогосподарської продукції. Її обсяги не зростають. Знижуються загальні витрати на доставку продукції до споживача. А тому величина цього виду диференціальної ренти є різниця між транспортними витратами на найвіддаленіших від ринку землях і більш низькими індивідуальними на ближчих землях до ринків збуту.

Диференціальна рента ІІ утворюється внаслідок різної продуктивності послідовних інвестицій в ту ж саму земельну ділянку. Йдеться про підвищення економічної родючості землі і отримання надлишкового прибутку на засадах використання новітніх видів техніки й технології і форм організації виробництва. Оскільки цей вид диференціальної ренти утворюється не на природних, а на економічних засадах, то вона може бути одержана на усіх землях, незалежно від їх родючості. Якщо диференціальна рента І має більш-менш постійний характер (за умови збереження природної родючості землі), то диференціальна рента ІІ доти, поки даний рівень інтенсивного ведення сільського господарства не стане «суспільним», тобто загальноприйнятим у даній країні чи регіоні. Водночас у всіх галузях і сферах економіки, у тому числі аграрній сфері, завжди мають місце «передові» господарства які отримують надлишковий прибуток (понад середнього по галузі) за рахунок менших індивідуальних витрат виробництва відносно суспільних.

Диференціальну ренту I привласнює тільки землевласник, а диференціальну ренту II може привласнювати і її орендар під час дії орендного договору. Тому орендарі намагаються укласти орендний договір на тривалий період, щоб окупилися додаткові інвестиції, що покращують родючість землі. Землевласник діє навпаки, тобто враховує зроблені орендарем капіталовкладення і збільшує плату за землю.

Монопольна рента. Порівняно невелика частка сільськогосподарських земель знаходиться в надзвичайно сприятливих ґрунтово-кліматичних зонах. Господарства, які на них розташовані, вирощують продукцію, попит на яку перевищує пропозицію. Відповідно вона реалізується за монопольно високими цінами, а її виробники одержують надприбуток у формі монопольної ренти. Її привласнює землевласник. Джерелом цієї ренти є доходи тих, хто купує вироблену на цих землях продукцію.

Абсолютна рента – це форма земельної ренти, яку сплачують власникові будь-якої ділянки землі, незалежно від її родючості й місця розташування.

Причина існування абсолютної ренти є власність на землю за умови, що власник сам її не обробляє, а передає в оренду. Її джерелом, як стверджував К. Маркс, є надлишок додаткової вартості над середнім прибутком (різниця між ринковою вартістю сільськогосподарської продукції та більш низькою суспільною ціною виробництва). Це зумовлено більш низькою органічною будовою капіталу в сільському господарстві. Однак сьогодні це не відповідає дійсності. У розвинених країнах світу в сільському господарстві органічна будова капіталу навіть істотно вища, ніж у промисловості. Частково це зумовлено сезонним використанням сільськогосподарської техніки, а також інтенсивним впровадженням досягнень НТР у аграрне виробництво. Саме це дає підстави ряду науковців стверджувати про зникнення абсолютної ренти. Напевне, тут слід враховувати ту обставину, що в умовах приватної власності кожний орендодавець будь-якої ділянки землі не віддасть її в оренду за низьку оплату. А це веде до зростання цін на продукцію сільського господарства або значних дотацій держави. Тому не випадково аграрна політика в розвинених країнах світу спрямована на поступовий перехід власності на землю від орендодавців до її орендарів.

Природа і генезис торговельного капіталу

Торговельний капітал виник задовго до промислового капіталу. У ті часи він був самостійною формою капіталу. Формула торговельного капіталу: $G - T - G'$, тобто спочатку купівля товару з метою його продажу з прибутком. Джерелом прибутку є різниця між ціною покупки і продажу товару. Купці купували товари там, де їх виробляли в більш-менш масових масштабах, і продавали в іншій місцевості, де на них був попит, зрозуміло, уже за більш високою ціною. При цьому торговельний капітал сприяв розвитку суспільного поділу праці і ринкових відносин у межах національної і світової

економіки. Водночас він слугував базою виникнення промислового капіталу і насамперед в аспекті важливого джерела первісного нагромадження капіталу.

З появою і розвитком промислового капіталу торговельний капітал не зникає, а модифікується, втрачає свою самостійність, стає агентом, відокремленою часткою не індивідуального, а суспільного промислового капіталу. Адже, як правило, торговельний підприємець має справу водночас з багатьма товаровиробниками.

Чим зумовлено відокремлення торговельного капіталу від промислового? Глибокою причиною цього є об'єктивний процес посилення суспільного поділу праці. Для ринкової економіки типовою є проблема реалізації товаровиробниками виробленої продукції. Її складність пояснюється відставанням платоспроможного попиту населення від можливостей розширення виробництва. На ранній стадії розвитку капіталізму промисловці самі займалися реалізацією своєї продукції. Але з розширенням масштабів виробництва для них просто більш вигідним стало віддати цю функцію торговцям, які спеціалізувалися на функції реалізації, краще знали ринкову кон'юнктуру і, головне, обслуговували багатьох виробників та мали можливість використовувати ефект від масштабу торговельної справи. Так виник якісно новий вид капіталу – торговельний, який персоніфікувався у новій групі підприємців – торговельників, функціонуючих виключно у сфері обігу.

Торговельний капітал за своєю структурою можна поділити на два види:

- грошово-товарний (авансований на придбання у промислового капіталіста товарної продукції), який здійснюється за формулою $G-T$ (торговий капіталіст авансує капітал на купівлю у виробників певних товарів);

- товарно-грошовий (реалізація куплених товарів) визначається як $T-G+\Delta g$.

Спільною їх ознакою є те, що обидва види персоніфікуються в тих самих суб'єктах. Відмінності полягають у тому, що грошовий капітал купця перетворюється на товарну форму капіталу, основною його функцією є купівля товарного капіталу ($G-T$) з метою реалізації в грошову форму уже за формулою $T-G + \Delta g$.

Отже, підприємства в торгівлі, як і в інших посередницьких структурах, мають ту особливість, що тут не створюються певні життєві й інші блага, але ціна на них зростає на суму витрат обігу і підприємницького прибутку.

Найбільш повно сутність торговельного капіталу виявляється у його функціях. Виділимо головні з них:

- 1) реалізація товарного капіталу, перетворення його в грошовий і водночас кінцева реалізація товарів, які вироблені у сфері матеріального виробництва;

- 2) сприяння максимізації прибутку промислових підприємців, а відповідно (збільшенню маси і норми прибутку) й сукупного капіталу;

- 3) отримання прибутку за середньої норми до авансованого капіталу торговельними підприємцями.

Торговельний прибуток має певні особливості в порівнянні з отриманим прибутком промисловості. Як вже зазначалося, у посередницьких видах діяльності жодне з благ не створюється. А тому К. Маркс вважав, що оскільки товари реалізуються за вартістю, то джерело торговельного прибутку знаходиться у сфері виробництва, яке створює прибуток для посередницьких структур. Організація торговельного підприємництва, як і будь-якого іншого, зрозуміло, потребує певних витрат обігу. Їх авансують підприємці, які функціонують у торговельній сфері. Логічно, що вони на свій авансований капітал повинні отримати масу прибутку, виходячи зі сукупної середньої норми прибутку, інакше їм не має сенсу інвестувати свій капітал у торгівлю.

Норма торговельного прибутку розраховується як відношення маси прибутку до авансованого торговельного капіталу або до поточних витрат. У першому випадку вона є відношенням річної маси прибутку до всього авансованого торговельного капіталу і визначає рівень його окупності. У другому – рівень рентабельності щодо витрат на реалізацію певної партії закупленого товару і отриманого прибутку від цього (рівень торговельного доходу). Прибуток – це різниця між покупною ціною товару і ціною, за якою його продає торговельний підприємець. Якщо від обсягу цього доходу відрахувати чисті і додаткові витрати торгівлі, то отримаємо чистий дохід. Саме виходячи з нього, визначають норму торговельного прибутку.

Витрати обігу є витратами капіталу на здійснення торговельних операцій: купівля товарів у промислових підприємців ($G-T$) і їх реалізація кінцевому споживачу ($T-G+\Delta z$). За своїм економічним призначенням витрати обігу діляться на два види:

Додаткові – вони зумовлені продовженням процесу виробництва у сфері обігу (доробка, фасування, сортування, пакування, зберігання товару і його транспортування тощо). Додаткові витрати обігу за своєю природою належать до витрат виробництва. Адже йдеться про виробничі функції у сфері обігу;

Чисті витрати обігу пов'язані з трансформацією товарного капіталу в грошовий (оплата праці продавців, утримання торговельних будівель, контор, реклама, грошові операції і т. ін.).

Торговельний прибуток – це різниця між продажною ціною куплених у промислових капіталістів товарів і ціною за якою торговельний підприємець їх купив і до якої додається сума витрат обігу на дану партію товару.

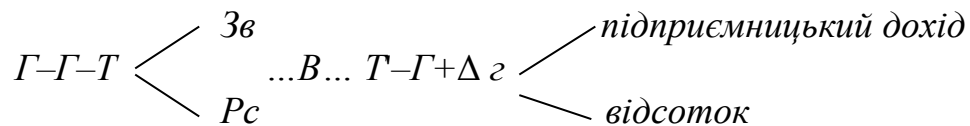
Генезис, сутність і джерела позичкового капіталу

Водночас із відокремленням від промислового капіталу торговельного відбулося відокремлення і самостійного руху грошової форми капіталу. Він отримав назву *позичкового капіталу*, попередником якого є *лихварський капітал*. Лихварі надавали позики під високі відсотки. Водночас позичковий капітал істотно відрізняється від лихварського. Він пов'язаний з рухом

промислового і торговельного капіталів. Гроші тут становляться особливим товаром, який продається одним суб'єктом іншому. У чому це проявляється?

Гроші як товар фактично не продаються, а лише передаються на певний термін за умови повернення в повній сумі, тобто йдеться про позику. Природно, що оскільки позичені гроші є капіталом, то вони мають повернутися з приростом: $G-G+\Delta z$.

Джерелом повернення позичкового капіталу і приросту на нього (відсотка) є виробнича сфера. Кругообіг у виробничій сфері з використанням позики матиме такий вигляд:



Отже, позичковий капітал – це такий грошовий капітал, який відокремився від промислового і передається в тимчасове платне користування функціонуючим у виробництві підприємцям у позику і приносить власнику грошей відсоток. Такий відсоток отримав назву позичкового відсотка, як специфічної ціни грошового капіталу – товару. Підприємець отримує підприємницький дохід.

За своєю сутністю позичковий відсоток – це частка середнього прибутку, яку підприємець повинен передати позикодавцю за користування «чужими» грошми. Кількісно позичковий відсоток залежить від двох величин:

- суми (величини) позиченого капіталу;
- ставки відсотка до позиченої суми.

Максимальна величина ставки відсотка не може перевершити суми середнього прибутку (у протилежному випадку підприємець не матиме доходу). Вона не може дорівнювати нулю, оскільки тоді віддавати гроші у позику немає сенсу для їх власника.

Величина норми відсотка визначається передусім співвідношенням попиту і пропозиції на позичковий капітал. Так складаються ринкові ставки, з яких виводиться середня норма відсотка. У кожний даний момент вона є фіксованою величиною. Але в динаміці її величина змінна. К. Маркс зазначав, що у цілому має місце тенденція до зниження норми позичкового відсотка, оскільки діє закон тенденції норми прибутку до зниження, а також зростає пропозиція грошового капіталу. Проте діють чинники, що впливають на підвищення норми позичкового відсотка: інфляція, монополізація кредитної системи та грошових ринків, дефіцит державних бюджетів тощо. Коливання норми відсотка зростають відповідно до періодів проходження різних фаз промислового циклу.

Сферою руху позичкового капіталу є кредитно-банківська система.

Позичковий капітал можна розглядати і в більш широкому розумінні цього поняття. Йдеться про те, що в сучасних умовах гроші можуть позичатися з метою:

- купівлі споживчих товарів, тобто для задоволення потреб у різноманітних життєвих благах;

- використання грошей як «*капіталу*», щоб отримувати від них дохід, хоча гроші є об'єктом «чужої» власності для того, хто їх використовує.

В обох випадках власник позичених грошей не змінюється, він їх тимчасово передає у використання іншим за певну плату. Для власника грошей (кредитора) вони є грошовим, позичковим капіталом, оскільки дають йому дохід у формі відсотка. Фактично складається ціна позичкового капіталу, яка включає певну суму позичених грошей (наприклад 1000 дол. США), а також відсоток (наприклад 100 дол. США за рік). У цьому умовному прикладі позичальник через рік поверне кредитору не 1000 дол., а 1100 дол. США. Норма позичкового капіталу становитиме: $100 : 1000 \cdot 100 = 10 \%$.

Для власника грошей немає значення, як саме позичальник використовує його гроші, тому що на певний час він передає йому всі правомочності власника – належність, володіння, користування, розпорядження. Інакше кажучи, на обумовлений термін титулом власності на гроші володіє той, хто їх позичив. Для того, хто позичає гроші, не є питанням щодо джерела відсотка, який він отримує після закінчення терміну позичення грошей. Таким джерелом можуть бути будь-які доходи позичальника грошей.

Кредитна і банківська система

Кредитна система в економічному аспекті є сукупність кредитних відносин, форми кредиту та методів кредитування.

Суб'єктами кредитної системи, окрім основних суб'єктів банківської системи та банківських об'єднань, є спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути (страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії, благодійні фонди, ощадні установи тощо).

Головними функціями кредитної системи є акумулювання грошових капіталів, тимчасово вільних коштів усіх суб'єктів ринкової економіки і надання їх у кредит юридичним та фізичним особам (на умовах повернення та платності), володіння та управління цінними паперами та різними коштовностями.

Кредит у найбільш загальному вигляді є особливий спосіб купівлі-продажу (обміну) товарів. Вони продаються, але безпосередньо не за гроші, а під письмове зобов'язання про їх оплату в зазначені строки. Такі папери отримали назву векселів.

Вексель – письмове боргове зобов'язання встановленого зразка, яке наділяє його власника – векселетримача – правом вимагати від особи, яка його підписала (векселедавця), сплати зазначеної суми грошей у встановлений термін.

Розвиток кредитних відносин призвів до того, що власники векселів почали розраховуватися ними з третіми особами. Вексель здійснював обіг доти, доки не повертався до свого власника і не погашався. Ті ж з векселів, що постійно перебували в обігу, отримали назву кредитних грошей. У такому випадку кредитування відбувається шляхом заліку векселів (перетворенням у гроші до закінчення строку) або за допомогою позички.

На основі позичкового капіталу кредитні відносини набули розвитку, виникли такі його форми, як комерційний і банківський кредит.

Комерційний кредит – це позичка, яку функціонуючі капіталісти надають один одному. Його мета – прискорення реалізації товару. Він має місце лише між підприємцями, які взаємопов'язані між собою «технологічно», і виступає у товарній формі. Наприклад, підприємства, що виробляють техніку для сільського господарства, можуть надати комерційний кредит сільгосппідприємствам. Вони купують її за ринковими цінами, але ще й за середньою чи ринковою нормою сплачують відсоток. Такий спосіб обміну і надає йому форму кредитних відносин. На відміну від звичайної купівлі–продажу за комерційного кредиту створюються не одноразові, а довгострокові зв'язки між товаровиробниками, один з яких є продавцем, а інший – покупцем.

Банківський кредит – це такий кредит, за якого грошові кошти акумулюються в спеціальних установах.

Банківська система. Кредитна діяльність безпосередньо пов'язана з банківською справою. Банки – це найважливіший її елемент.

Попередники сучасних банків з'явилися в той час, коли грошима слугували золоті й срібні монети. Їх власники здавали «натуральні» гроші чи коштовні метали ювелірам з метою зберігання і отримували відповідні розписки. Розписка надавала право її власнику вимагати від ювеліра-охоронця ту кількість золота чи срібла, яка була в ній зазначена. Так, в Англії першими банкірами були переважно золотарі, які приймали на зберігання золото під розписку. Виникли умови для того, щоб розписки використовувалися для купівлі товарів як перший варіант кредитних грошей. Згодом ці депозитні квитанції набули форми векселя банкіра – банківського білета. Отже, обіг векселів поступово замінювався обігом банкнот (кредитних грошей) і чеків, за допомогою яких здійснювали безготівкові розрахунки.

Спочатку кількість дорогоцінних металів не розходувалася ювелірами, а зберігалася як резерв для повернення їх власникам у будь-який момент. Але згодом помітили, що обсяги резерву значно перевищують обсяги вимог на повернення вкладів. З'ясувалося, що певну частку резерву ювеліри мають змогу використовувати для надання термінових і платних позичок (відсоток). Іноді вкладники погоджувалися частку свого вкладу отримати у формі розписок ювелірів. У такий спосіб виникли перші банки як грошово-кредитні установи з резервами і частковим покриттям.

Найважливішою функцією банків XVII–XIX ст. було посередництво у кредитних платежах, що сприяло витісненню з обігу металевих грошей. На сучасному етапі роль і місце банків в економічній системі значно зросла.

Банк – це особливий фінансовий інститут, який акумулює грошові кошти та інші нагромадження (коштовні метали, цінні папери тощо), випускає в обіг гроші та цінні папери, здійснює грошові розрахунки, операції із золотом та інші функції.

На сучасному етапі сформувалася і функціонує розвинена банківська система.

Банківська система – це сукупність різних видів банків та банківських об'єднань у їх взаємозв'язку та взаємодії.

Банківська система має два рівні. Першим рівнем цієї системи є центральні емісійні банки. Вони здійснюють керівництво і контроль за функціонуванням та розвитком усієї банківської системи тієї чи іншої країни. Так, у США таким банком є Федеральна резервна система, у Німеччині – Бундесбанк, в Україні – Національний банк України (НБУ).

Спільними функціями таких банків є: емісійна (випуск готівки); прийом і збереження резервів комерційних банків, які утворюються у певній пропорції до суми депозитів у цих банках; здійснення різних фінансових операцій із державними органами (відділення банку приймають перерахунки в держбюджет і сплачують гроші згідно з розпорядженнями та наказами держави); надання уряду кредитів у формі довгострокових і короткострокових позичок, купівлі державних цінних паперів; операції з державними цінними паперами, золотом та іноземною валютою; надання кредитів комерційним банкам; здійснення контролю за діяльністю кредитно-фінансових установ і виконання фінансового законодавства.

Окрім того, функціями центральних банків у багатьох країнах є проведення єдиної грошово-кредитної політики, досягнення стабільності грошової одиниці та цін, регулювання національної економіки тощо, забезпечення стабільних і постійних темпів її зростання. Водночас у деяких країнах центральний банк виконує і специфічні функції. Наприклад, Бундесбанк Німеччини підтримує основні напрями економічної політики уряду, повинен забезпечувати високий рівень зайнятості. Центральні банки Великобританії та Японії своєю головною метою проголосили сприяння добробуту населення.

Другий рівень банківської системи – *комерційні банки*. Вони ведуть свою діяльність за такими головними напрямками.

1. Приймають вклади від економічних суб'єктів, ведуть їх поточні рахунки, сплачують відсотки і розраховуються за чеками.

2. Надають кредити фізичним та юридичним особам.

3. Здійснюють розрахунки між окремими господарськими одиницями (переказні послуги).

4. Довірчі послуги, пов'язані з цінними паперами; їх розміщення та зберігання, обслуговування облігаційних позик, збереження цінностей, управління пенсійними фондами тощо.

5. Лізингово-орендні послуги (пошуки орендодавця чи лізингодавця, орендарів і лізингоотримувачів, у тому числі обслуговування фінансового лізингу).

Сучасні великі банки надають понад 200 різноманітних послуг.

Головна мета діяльності комерційних банків – максимізація прибутку і зростання обсягів власного капіталу.

Банківський прибуток – це різниця між обсягом отриманих коштів у формі відсотка за надані кредити і коштами, які виплачені вкладникам банку і поточні витрати банку на здійснення банківської діяльності.

Фінансово-кредитні установи поділяють на депозитні і недепозитні.

Депозитні установи здійснюють акумуляцію і зберігання грошових коштів у формі відкритих депозитних рахунків. *Недепозитні* залучають заощадження у формі продажу страхових полісів (страхові компанії), приймають пенсійні внески (пенсійні фонди), продають цінні папери (інвестиційні компанії) тощо.

Зауважимо, що сутність кредиту, його функції та основні форми у цій темі викладені з позицій політичної економії, тобто зроблені найбільш важливі узагальнення щодо фінансово-кредитної системи. У спеціальних курсах сутність кредиту розглядатиметься більш детально.

Запитання для самоконтролю

- У чому полягає специфіка землі як особливого природного виробничого ресурсу?
- Які форми власності на землю існують сьогодні в різних країнах, у тому числі в Україні? Яка з форм є пріоритетною?
- Визначте сутність і співвідношення категорій «землеволодіння», «землекористування». Чи може людина бути водночас і власником, і землекористувачем?
- Ціна землі та чинники, що її визначають.
- Ринок землі.
- Назвіть особливості аграрного виробництва (рослинницька галузь), що зумовлені природно-кліматичними умовами.
- Форми господарювання в аграрній сфері економіки.
- Чим зумовлена пріоритетність фермерських господарств у країнах з ринковою економікою?
- З якими основними проблемами зіштовхується фермерство і як вони вирішуються?
- Кооперація приватних господарств, її види та значення.
- Корпоратизація аграрних виробників та її інтеграція і підприємствами суміжних сфер АПК.
- Концентрація виробництва в сільському господарстві її зміст та наслідки.
- Рентні відносини в сільському господарстві.
- Що таке оренда землі і орендна плата, які чинники зумовлюють величину орендної плати?
- Чи має значення для збереження родючості землі термін її оренди?
- У чому полягають особливості ціноутворення в сільському господарстві?
- Визначте сутність земельної ренти, її види та механізми створення.

- Чим зумовлена поява торговельного капіталу, його сутність та особливості?
- Дайте визначення категоріям: «витрати обігу», «торговельний прибуток», «норма торговельного прибутку».
- Визначте сутність категорій: «позичковий капітал», «позичковий відсоток», «норма позичкового відсотка».
- Визначте суть кредиту та його функції.
- Які основні форми кредиту?
- Банк як економічна категорія.
- Назвіть види банків та їх функції.
- Що таке банківський прибуток?

Тема 12. СУСПІЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ. СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ І ЙОГО ОСНОВНІ ФОРМИ

Сутність і багатогранність процесу суспільного відтворення

Самоочевидно, що існує об'єктивна необхідність постійного задоволення економічних потреб людей. Здійснюється це в процесі споживання результатів виробництва. Натомість потреби знову відновлюються, що потребує відтворення процесу виробництва.

Суспільне відтворення виробництва – це процес постійного відновлення виробництва матеріальних благ і послуг для задоволення економічних потреб людей.

У цілому цей процес включає відновлення усіх факторів виробництва: засобів і предметів праці в певних пропорціях; робочої сили; необхідних життєвих благ, середовища існування людини і природних ресурсів. Разом із ними відтворюються й відповідні виробничі відносини як соціально-економічна форма виробництва. В цьому надзвичайно складному макроекономічному процесі виділяють три основні моменти:

- відтворення матеріальних благ;
- відтворення робочої сили;
- відтворення виробничих відносин.

Відтворення матеріальних благ є кінцевою метою функціонування суспільного виробництва, адже тільки через їх постійне виробництво стає можливим процес обміну речовин між людиною і природою. Цей процес є підґрунтям суспільного відтворення, відображає сутність останнього і не має аналогів щодо своєї складності. Його кінцевим наслідком є постійний процес споживання створених матеріальних благ і такий самий постійний процес відновлення всієї сукупності матеріальних благ для їх наступного споживання.

Як відомо, створення матеріальних благ є безпосередньо функцією робочої сили, витрати якої слід кожного разу відшкодовувати. Цей процес полягає в тому, що з усієї сукупності вироблених матеріальних благ слід виділити ту їх частку, яка буде еквівалентною за вартістю витраченій робочій силі і призначена виключно для її відновлення. За своєю натуральною формою ця сукупність матеріальних благ і послуг являє собою ті блага, які слугують відновленню фізичної та духовної енергії, витраченої всіма робітниками.

Відтворення виробничих відносин являє собою процес, кінцевим результатом якого, перш за все, є відновлення «статус-кво» основних суб'єктів цих відносин. Такими основними суб'єктами суспільного виробництва є з одного боку, власники засобів виробництва, а з іншого – власники робочої сили (наймані працівники). Сутність цього процесу полягає в тому, що кожен з цих суб'єктів виходить з процесу суспільного відтворення в тій якості, в якій він у нього вступив. Власники засобів виробництва не

тільки залишаються власниками певної кількості об'єктивного фактора виробництва, а й збільшують його розміри. Власник же робочої сили кожного разу виходить з процесу суспільного виробництва тільки власником своєї робочої сили. Але ця постійність відновлення статусу суб'єктів суспільного виробництва має місце тільки стосовно сукупного феномену (сукупний власник, сукупна робоча сила) і не стосується кожного окремого індивіда. Серед них відбувається процес переходу зі стану, наприклад, власника, у стан найманого працівника і навпаки. Але ці одиничні й випадкові за своїм характером переходи не змінюють загальної ситуації, яка реалізується в тому, що з кожного процесу такого відтворення сукупний власник виходить власником, а той, хто входив у цей процес як найманий працівник, виходить з нього в тій самій якості.

Матеріальним результатом суспільного відтворення є сукупний суспільний продукт. За своєю натурально-речовою формою він поданий матеріальними благами у вигляді певних речей і послугами, які теж є матеріальними, але не набувають речової форми.

В умовах товарного виробництва всі складові суспільного продукту існують у товарній формі, а відтак, мають вартість. Це означає, що і весь сукупний суспільний продукт має вартість. Його вартісна структура складається з вартості постійного капіталу, вартості робочої сили і додаткової вартості.

Сукупний суспільний продукт необхідно постійно вимірювати, щоб орієнтуватися в його зміні. Зрозуміло, що для виміру всього суспільного продукту можна використати тільки вартісний показник. Його визначають за певний період, як правило, за рік. Але здійснити підрахунок вартості сукупного суспільного продукту шляхом простого підраховування вартості продукції, виробленої на підприємствах і в галузях народного господарства, неможливо. Це пояснюється тим, що сучасне виробництво базується на надзвичайно глибокому поділі праці й через це продукція багатьох виробників проходить низку виробничих циклів, на яких вона ще не являє собою кінцевої продукції (тобто продукції, призначеної і готової для кінцевого споживача), а являє собою проміжну продукцію. Остання включає ті матеріальні блага і послуги, виготовлені виробником, які використовуються для подальшої переробки чи перепродажу. Вартість проміжної продукції багато разів повторюється у вартості продукції наступних виробників, і цей так званий повторний рахунок унеможливорює реальне визначення вартості сукупного суспільного продукту шляхом простого підсумовування вартості продукції, виготовленої всіма товаровиробниками.

У сучасних умовах практика підрахунку сукупного суспільного продукту в переважній більшості країн реалізується за допомогою системи національних рахунків. Система національних рахунків розглядає в якості ключового показника валовий внутрішній продукт (ВВП). Окрім ВВП, у системі національних рахунків дуже важливим є визначення показника чистого внутрішнього продукту і національного доходу. Чистий внутрішній

продукт являє собою величину ВВП, зменшену на величину амортизаційних відрахувань. А якщо з чистого внутрішнього продукту відняти величину непрямих податків, до яких належать: податок на додану вартість, акцизи, ліцензійні платежі, мито тощо, то отримаємо національний дохід. Це один з найважливіших показників стану національної економіки і її можливостей, бо саме за рахунок національного доходу можна здійснювати розширене відтворення й забезпечувати економічне зростання.

В умовах науково-технічної революції (НТР) важливого значення набувають відтворення й розвиток наукового потенціалу, а також процеси спеціалізації, кооперування та комбінування виробництва.

Залежно від кількісних результатів відтворення розрізняють *просте й розширене* відтворення.

При простому відтворенні в кожному новому циклі обсяги результатів виробництва залишаються в незмінних масштабах. Розширене відтворення означає, що вони зростають.

За певних умов має місце «неповне відтворення», тобто обсяг виробленої продукції скорочується порівняно з попереднім періодом. Неповне виробництво може бути зумовлене економічними й фінансовими кризами, які погіршують умови виробництва, і так званою трансформаційною кризою (у більшості країн СНД в 90-х роках ХХ ст.). Для деяких галузей неповне відтворення – це наслідок прогресивних структурних змін в економіці. Наприклад, скорочення видобутку залізної руди, виплавки сталі може бути зумовлене заміною металу пластмасою, або вичерпанням не відновлюваних корисних копалин (нафти, газу тощо).

В землеробстві скорочення обсягів виробництва нерідко зумовлюють несприятливі погодні умови, зниження родючості ґрунту тощо.

Економічний прогрес суспільства, зростання кількості населення і потреб людей об'єктивно передбачають розширене відтворення. Воно виявляється в зростанні обсягів виробництва матеріальних благ та послуг.

Суспільне відтворення може здійснюватися екстенсивним або інтенсивним шляхом. Фактично йдеться про кількісний та якісний аспекти відтворення виробництва.

Екстенсивний тип економічного відтворення означає розширення обсягу виробництва за рахунок кількісного нарощування засобів виробництва та працівників при якісній незмінності виробничих ресурсів і технологій. Наприклад, для збільшення виробництва зерна вдвічі в два рази збільшують земельні угіддя, посівні матеріали, добрива, техніку, працівників тощо, при тій самій якості усіх чинників виробництва й незмінного співвідношення між ними. Продуктивність праці й ефективність виробництва при цьому залишаються незмінними. Екстенсивне відтворення – це найпростіший та історично перший шлях розширеного відтворення. Позитивним тут є те, що таке відтворення досягається порівняно легко, якщо суспільство має у своєму розпорядженні невикористані ресурси. Але екстенсивне зростання не сприяє вдосконаленню виробництва, підвищенню його продуктивності й ефективності.

Інтенсивний тип економічного відтворення – це вже економічний розвиток, який досягається шляхом якісного вдосконалення засобів і технологій виробництва, робочої сили, менеджменту, тобто вдосконалення усієї системи продуктивних сил, а також кращого використання наявного виробничого потенціалу. Цей шлях дає змогу досягти максимального результату за мінімальних витрат (економії уречевлених факторів і робочого часу), а також збільшувати вихід кінцевої продукції з кожної одиниці використовуваних ресурсів, підвищувати якість продукції й ефективність виробництва.

Екстенсивний та інтенсивний типи економічного відтворення зазвичай утворюють органічну єдність, оскільки, як правило, у процесі розширеного відтворення вони поєднуються. Якщо понад 50 % приросту продукту забезпечується за рахунок підвищення ефективності виробництва, то таке розширене виробництво переважно інтенсивне, менше 50 % – переважно екстенсивне. Крім того, про переважання чи рівне співвідношення екстенсивного та інтенсивного відтворення можна вести мову тільки стосовно певного проміжку часу. Те, що сьогодні вважається інтенсивним шляхом економічного відтворення, завтра може стати екстенсивним.

Поряд із поняттям «інтенсивний тип економічного відтворення» використовують термін *інтенсифікація*, яка характеризує процес поступального інтенсивного розвитку виробництва на засадах науково-технічного прогресу.

Джерелами економічного відтворення, зростання й розвитку є:

- фізичне накопичення капіталу (фонд накопичення);
- людський капітал (зростання кількості працівників і підвищення їх кваліфікації);
- техніко-технологічний і організаційний прогрес;
- прогресивні структурні зміни в економіці.

Для оцінки обсягів економічного відтворення можуть використовуватися різні показники. Щодо національної економіки – це ВВП, його динаміка та загальний обсяг, а також розрахунок на душу населення.

Доречно зауважити, що розширене виробництво ВВП у цілому може супроводжуватися зниженням обсягів його виробництва з розрахунку на душу населення (коли кількість населення збільшується вищими темпами порівняно з темпами зростання ВВП).

Процес економічного зростання традиційно усі дослідники оцінювали позитивно як мету й умову процвітання нації, зростання добробуту населення. Останнім часом усе частіше ставиться питання про «ціну економічного зростання». Відповідно звертають увагу й на негативні його моменти, які призводять нерідко до зменшення, а не збільшення суспільного добробуту. Йдеться про відомі не тільки позитивні досягнення, а й «втрати» людства від економічного зростання, наприклад, таких явищ як забруднення навколишнього середовища, негативні кліматичні зміни, певна ізоляція людей, інтенсивний ритм їх життя, посилення різних стресів тощо. У зв'язку з цим все частіше висувається питання про пошук більш прийнятних

показників, що вимірюють економічний розвиток. Така постановка питання є слушною і заслуговує на увагу.

Проблема суспільного відтворення довгий час у науці не досліджувалась, і тільки на достатньо високому рівні розвитку економічної теорії, коли вона вже сформувалась у певну систему знань, ця проблема знайшла своє відображення.

Перші оригінальні й основоположні думки стосовно кругообігу промислового капіталу зробив Р. Кантільйон (1680-1734 рр.), який виклав їх у своїй єдиній науковій праці «Досвід про природу торгівлі взагалі». Але першим науковцем, який поставив проблему суспільного відтворення і блискуче вирішив її на рівні своєї теоретичної позиції був видатний представник школи фізіократів Ф. Кене (1694-1774 рр.). При цьому проблему суспільного відтворення він звів до її суті – до реалізації виробленого сукупного суспільного продукту. Свої теоретичні погляди з цього приводу він виклав у двох своїх працях: «Мала економічна таблиця» та «Велика економічна таблиця». Особливо цікавою є саме «Мала економічна таблиця». Погляди Ф.Кене на досліджену ним проблему мали величезне значення для розуміння процесу суспільного відтворення. К.Маркс, ознайомившись з цими таблицями, не випадково назвав їх геніальними. До речі, у Франції (батьківщина Ф. Кене) у 1957 р. з нагоди двохсотріччя їх виходу з друку автора зарахували до геніальних громадян Франції.

Починаючи аналіз, Ф.Кене поділяє все суспільство на три класи: клас селян-орендарів, клас землевласників і клас промисловців, або, за визначенням фізіократів, «безплідний клас». Це визначення пов'язано з тим, що фізіократи вважали продуктивною працею, тобто працею, яка створює додатковий продукт, тільки працю в сільському господарстві. Що ж стосується промисловості, то там, на їх думку відбувається тільки зміна форми продукту. Цей вагомий теоретичний недолік учення фізіократів, безсумнівно, впливає на повноту аналізу суспільного відтворення, який зробив Ф. Кене, але не зменшує його значення і не змінює суті аналізу та висновків.

Теорія реалізації сукупного суспільного продукту, розроблена Ф. Кене, була важливим і першим кроком у вивченні проблем суспільного відтворення. Але з огляду на недоліки теорії фізіократів, складність проблеми і наявність тільки першої спроби аналізу проблема суспільного відтворення залишалась актуальною.

Наступний крок в аналізі суспільного відтворення було зроблено німецьким економістом К. Марксом. Глибокий аналіз капіталістичного виробництва, розпочатий К. Марксом з аналізу первинних базових категорій і закономірностей (товар, гроші, перетворення грошей в капітал і т.д.), не міг не привести цього дослідника до необхідності аналізу всього процесу суспільного виробництва загалом.

Використавши загальну ідею Ф. Кене про кругообіг капіталу, К.Маркс розробив власну оригінальну, науково чітку й виважену теорію суспільного відтворення. Слід зауважити, що, аналізуючи процес суспільного

відтворення, К. Маркс досліджує процес реалізації сукупного продукту не за один рік, як це робить Ф. Кене. Він акцентує свою увагу на проблемі повторення самого процесу виробництва, при цьому як простого, так і розширеного.

До початку аналізу процесу суспільного відтворення К. Маркс робить деякі припущення. Він відволікається (абстрагується) від низки моментів, притаманних суспільному відтворенню, які не мають суттєвого значення для його аналізу. Необхідність таких припущень обумовлена тим, що процес суспільного відтворення занадто складний, і для розкриття його суті необхідно абстрагуватися від несуттєвих моментів, щоб зробити аналіз прозорим і чітким.

До найбільш важливих припущень, зроблених К.Марксом, слід віднести такі:

- усе суспільство складається з двох класів: найманих робітників і капіталістів (чистий капіталізм);
- усі товари реалізуються за вартістю;
- зовнішньої торгівлі немає, є тільки внутрішня торгівля;
- вартість постійного капіталу за рік повністю переходить на вартість виробленої продукції.

Усі наведені абстракції (припущення) мають науковий характер. Тобто вони є можливими і не можуть (у разі їх урахування) вплинути на висновки з аналізу суспільного відтворення. У цьому випадку вони дещо ускладнюють схему відтворення, але не змінюють притаманні йому загальні закономірності.

Аналізу суспільного відтворення в К. Маркса передують два важливі теоретичні моменти. По-перше, він поділяє все суспільне виробництво на два підрозділи. І підрозділ – це виробництво, яке зосереджується на продукуванні засобів виробництва. Тобто в цьому підрозділі зосереджені ті галузі господарства, які зайняті випуском продукції для виробничого споживання. 7/ підрозділ – це виробництво предметів споживання. Тобто до цього підрозділу належать галузі, які виготовляють матеріальні блага, що йдуть на задоволення особистих потреб населення. Цей підхід в аналізі, зроблений К. Марксом, став новим і виявився дуже важливим відкриттям з погляду аналізу суспільного відтворення.

По-друге, саме суспільне відтворення К.Маркс аналізує в два етапи: просте відтворення й розширене. Просте відтворення являє собою такий процес суспільного відтворення, який відновлюється в незмінних масштабах. Така модель суспільного відтворення є суто теоретичною, але просте відтворення становить невід'ємну складову частину розширеного відтворення.

Після першого і дуже важливого етапу розвитку теорії суспільного відтворення, коли аналіз було сфокусовано на з'ясуванні суті суспільного відтворення, досліджено його механізми й виявлені найбільш важливі закономірності (умови реалізації сукупного суспільного продукту), почався другий етап. Його головний зміст полягає в тому, щоб на підставі пізнаної

суті розкрити реалії здійснення суспільного відтворення й віднайти механізми, які б, з одного боку, забезпечували певний моніторинг даного складного явища, а з іншого – давали б змогу активно впливати на весь механізм суспільного відтворення з метою оптимізації його здійснення. Сама оптимізація, по суті, полягає в пошуку рівноваги суспільного відтворення або, іншими словами, у максимальному наближенні реальних процесів суспільного відтворення в усіх його кількісних і якісних вимірах до тієї ідеальної моделі суспільного відтворення, яка відображає сутність цього надзвичайно складного явища.

Актуальність такого підходу посилювалась тими змінами, які наприкінці XIX на початку XX ст. відбулись у розвитку продуктивних сил і в механізмі суспільного виробництва. Справа в тому, що до початку XX ст. механізм відтворення функціонував повністю самостійно, за правилом «невидимої руки» А. Сміта, а регулювання всіх процесів реалізації сукупного суспільного продукту відбувалось автоматично, через механізм ринку. Проте з початком XX ст. разом з революційними змінами в продуктивних силах відбулись докорінні зміни і в механізмі суспільного відтворення. Головне в цих змінах полягало в тому, що цей механізм втратив здатність до повного саморегулювання, а якщо сказати точніше, то це саморегулювання діставалося дуже дорогою ціною. Величезні економічні потрясіння, знищення частки виробленого суспільного продукту, масове безробіття тощо стали характерною ознакою відтворювального процесу в багатьох країнах. У цих умовах необхідно було по-новому підійти до аналізу суспільного відтворення.

Одну з перших спроб у цьому напрямі зробив швейцарський економіст Л. Вальрас (1834 - 1910 рр.). Він розробив математичну модель макроекономічної рівноваги, яка спиралась не тільки на причинно-наслідкові, а й на функціональні зв'язки між такими елементами суспільного відтворення, як домогосподарства, фірми, ринки засобів виробництва, робочої сили, споживчих товарів і т. ін. Цей суто теоретичний пошук став важливим кроком у розвитку теорії відтворення, бо він збагачував метод дослідження і, головне, націлював науку на дослідження тих пропорцій у суспільному виробництві, які б забезпечили оптимальну організацію функціонування, його рівновагу. Проте сама модель не давала можливості вийти на практичні рекомендації стосовно вирішення реальних проблем суспільного відтворення.

Найбільш глибокий аналіз проблем сучасного суспільного відтворення зробив тільки видатний англійський вчений Дж. Кейнс. Саме він першим вдало проаналізував суспільне відтворення в усьому різноманітті його реальних проявів з метою пошуку й розробки механізмів впливу на суспільне відтворення і його наближення до оптимального стану, стану рівноваги. Дж. Кейнс став третім науковцем в економічній історії (після Ф. Кене і К. Маркса), хто зумів глибоко проаналізувати механізм суспільного відтворення й зробити фундаментальні наукові висновки з цього аналізу.

Аналізуючи все суспільне відтворення, Дж. Кейнс зробив акцент на

проблемі реалізації сукупного суспільного продукту. Це не випадково, бо саме реалізація є квінтесенцією суспільного відтворення, хоча й не зводиться цілком до нього. При цьому, на відміну від К. Маркса, який зосередив свої зусилля на розкритті суті суспільного відтворення, Дж. Кейнс зосередив увагу на механізмі реалізації цієї суті з метою пошуку шляхів забезпечення оптимального функціонування цього механізму, іншими словами, з метою пошуку рівноваги в суспільному відтворенні.

Починаючи аналіз, Дж. Кейнс розробив і застосував власний метод. При цьому він дуже багато запозичив з методології, яку використовував під час дослідження суспільного відтворення К. Маркс.

По-перше, він вдався до застосування агрегованих показників, які б давали кількісну характеристику певним узагальненим явищам. До них можна віднести, наприклад, такі категорії, як сукупні витрати, сукупна робоча сила, сукупні інвестиції тощо.

По-друге, Дж. Кейнс, поставивши в епіцентр свого дослідження проблему реалізації, зробив спробу знайти той об'єктивний закон, дія якого і приводить до відповідних наслідків у процесі реалізації всього сукупного суспільного продукту і в механізмі сукупного відтворення загалом.

По-третє, усі явища він поділяє на незалежні змінні (схильність до споживання, норма відсотка і т.ін.) і залежні змінні, як-то національний дохід, зайнятість тощо. Дж. Кейнс загалом відкидає трудову теорію вартості, але при цьому змушений визнавати, що суспільний продукт є результатом і втіленням витраченої на нього праці.

Аналізуючи суспільне відтворення (основні постулати економічної теорії Дж. Кейнса викладені в його найбільш відомій науковій праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей»), Дж. Кейнс формулює економічний закон, який він називає основним суб'єктивним економічним законом. Його суть полягає в тому, що суб'єкт як споживач і покупець в умовах зростання його доходів виявляє абсолютно однозначну реакцію; він витрачає свої доходи в меншій пропорції, ніж вони зростають. Іншими словами, між динамікою витрат і динамікою зростання доходів з'являється розрив, який збільшується зі збільшенням самих доходів. Це приводить до того, що в суспільстві формується так званий неефективний попит. Останній стає причиною нереалізації частини вже виробленого сукупного суспільного продукту з усіма негативними наслідками цього явища для суспільного відтворення.

Слід зауважити, що теорія Дж. Кейнса і, перш за все, його основний психологічний закон піддавались у марксистській економічній науці жорсткій критиці. Але ця критика в аргументації була побудована на поверхових фактах. Скажімо, на тому факті, що Дж. Кейнс називає закон суб'єктивним, залежним від психології індивіда, а в марксистській науці об'єктивне є основою суб'єктивного, а не навпаки, тому пояснювати об'єктивні економічні явища суб'єктивною поведінкою людини не можна. Це дійсно так, але справа в тому, що Дж. Кейнс під цією назвою формулює дійсно об'єктивний економічний закон товарного виробництва, який відіграє

важливу роль в організації суспільного відтворення. Розглянемо це більш детально.

Ринкова економіка, на відміну від планової, повністю побудована на постійній невизначеності. Ця невизначеність є одним з вирішальних внутрішніх моментів організації ринкової економіки. Вона виявляється в різних вимірах: це і невизначеність виробника, який працює на ринок, де ціни постійно змінюються, і невизначеність найманого робітника стосовно умов і самої можливості продажу своєї робочої сили, і невизначеність споживача, який не може чітко прогнозувати через непередбачуваність цінового фактора свої майбутні витрати. При цьому слід підкреслити, що саме така суцільна невизначеність є об'єктивно даним моментом і її не можна ліквідувати. Ринок не зможе нормально функціонувати, якщо, наприклад, виробник буде позбавлений можливості змінити обсяги виробництва, ціни, звільнити чи найняти на роботу найманих робітників, змінити умови купівлі робочої сили і вжити інших заходів відносно зміни кон'юнктури ринку. Ця невизначеність є суцільною, вона охоплює всі верстви населення й об'єктивно реалізується в тій поведінці споживача, яку Дж. Кейнс фіксує у вигляді основного психологічного закону. У цій поведінці реалізується реакція суб'єкта на цю суцільну невизначеність, яка є органічним внутрішнім моментом ринкової економіки. Як циркач, що йде по тонкому дроту і використовує балансир для збереження рівноваги, так і споживач зі своїх доходів відкладає частку у вигляді заощаджень для забезпечення певної рівноваги свого існування в умовах постійної зміни цін. Ці заощадження й утворюють так званий неефективний попит.

Аналіз суспільного відтворення, зроблений Дж. Кейнсом, не зводиться до з'ясування причин порушення рівноваги в процесі реалізації сукупного суспільного продукту. Установивши основну причину у вигляді виникнення неефективного попиту, Дж. Кейнс розробляє чітку концепцію досягнення рівноваги за рахунок перетворення неефективного попиту на ефективний. Не вдаючись у подробиці механізму забезпечення рівноваги суспільного виробництва, зробленого Дж. Кейнсом, відзначимо, що в основі цього механізму знаходиться складна система впливу на механізм суспільного виробництва через вплив на відсоток, інвестиції, заробітну плату найманих робітників тощо. У реалізації цього механізму провідне місце належить державі, яка активно втручається в механізм суспільного відтворення, забезпечуючи його рівновагу через розподільчі і перерозподільчі функції. Суть цих функцій зводиться до того, що через фіскальний механізм держава акумулює кошти, які й спрямовуються на створення ефективного попиту та збільшення інвестицій за рахунок держави.

Дж. Кейнс зробив великий внесок у розвиток теорії суспільного відтворення, але його висновки мають не тільки суто теоретичне значення. Поклавши в основу аналізу дослідження реальних форм прояву суті суспільного відтворення, Дж. Кейнс тим самим відкрив шлях для прямого застосування теоретичних висновків економічної теорії в практиці господарювання. Невипадково кейнсіанство стало тим напрямом розвитку

економічної теорії, що був закладений в основу економічної стратегії багатьох розвинених країн і дав позитивні наслідки.

З подальшим розвитком суспільного відтворення кейнсіанство вже не відповідало новим умовам, тому йому на зміну приходить монетаризм. Останній і є сучасною теорією суспільного відтворення, хоча таке визначення певною мірою є умовним. Ця теорія є досить еkleктичною і розмитою, але рекомендації і висновки монетаристів здебільшого стосуються всієї системи суспільного виробництва, а це дає право віднести монетаризм до теорії суспільного відтворення.

Монетаризм виник у США в середині ХХ ст. Його засновниками стали М. Фрідмен, А. Шварц і А. Мельцер, які працювали в Чиказькому університеті, і тому цей напрям економічної думки часто називають чиказькою школою. Термін «монетаризм» не має однозначного тлумачення, але основою цієї теорії, за визначенням М.Фрідмена, є кількісна теорія грошей. Проте виникнувши на тлі боротьби з кейнсіанством, ця теорія вийшла за межі вузького кола питань, що стосуються кількісної теорії грошей, і втягнула до своєї орбіти фундаментальні проблеми суспільного виробництва.

Докорінну особливість відтворювального процесу представники монетаризму вбачають у тому, що сучасна ринкова економіка є самодостатнім, збалансованим господарством. Це принципово відрізняє монетаристів від тих же кейнсіанців, для яких основним методологічним постулатом залишається теза про наявність внутрішніх структурних суперечностей, притаманних ринковій економіці як такій. Для монетаристів основною суперечністю розвитку економіки є суперечність між динамікою розвитку виробництва і грошовою масою, що знаходиться в обігу. Досягнення оптимального співвідношення між виробництвом і грошовою масою, що його обслуговує, – це і є головна практична мета монетаризму, бо саме оптимізація цього співвідношення є визначальним чинником забезпечення розвитку суспільного виробництва.

Теорія монетаризму з кінця 80-х років минулого століття почала широко застосовуватись у практиці організації суспільного виробництва і з цього погляду виявилась ефективною. Проте цей напрям аналізу теорії відтворення має і деякі вади. Вони пов'язані з певним ігноруванням в аналізі саме сфери безпосереднього виробництва, а також з тим, що монетаризм у центр уваги ставить досягнення стабільності відтворювальних процесів на основі забезпечення максимальної свободи підприємницької діяльності і залишає поза увагою проблеми економічного зростання.

Суспільний продукт і його основні форми

Багатоманітність вироблених благ потребує сукупної їх кількісної оцінки за певний період часу в межах національної економіки, сфери або окремої галузі. І тільки грошовий вимір вироблених благ зводить їх до одного

знаменника. Вони стають якісно однорідними, а тому кількісно оцінюваними.

Певного часу і в різних країнах використовувалися ті або інші показники, за допомогою яких оцінювалися у вартісному вираженні вироблені блага за визначений період часу (як правило, за рік). У колишньому СРСР такими основними показниками були сукупний суспільний продукт і національний дохід. Перший – це сума вартості продукції усіх підприємств сфери матеріального виробництва, що була створена в даному році. Обчислення вартості сукупного суспільного продукту пов'язано з так званим «повторним рахунком», тобто в ньому відбивається весь обіг предметів праці. Так, вартість залізної руди знову враховується на металургійних підприємствах, а в машинобудівних і її вартість, і чавуну, і сталі, і прокату. Уникнути повторного рахунку можна за допомогою показника доданої вартості ($v+m$). На макрорівні таким показником є національний дохід. Це додана або новостворена вартість, тобто із сукупного продукту ($c+v+m$) відраховується вартість спожитих засобів виробництва (c). Оскільки в радянські часи вважалося, що у сфері нематеріального виробництва вартість не може бути створена, то її діяльність не знаходила висвітлення у національному доході. (Наприклад, оплата праці працівників науки, освіти, культури, правоохоронних органів). Його складові – зарплата і прибуток підприємств тільки сфери матеріального виробництва.

На сьогодні в Україні застосовується *система національних рахунків* (СНР). У статзбірниках вона визначається як сукупність показників послідовного та взаємопов'язаного опису найважливіших процесів і явищ економіки: виробництва, доходу, споживання, капіталу, фінансів. СНР застосовується в умовах ринкових відносин.

Національні розрахунки України розробляє Міністерство статистики за міжнародним стандартом – СНР ООН 1993 р. Тут публікуються зведені рахунки для економіки в цілому, рахунки за секторами економіки, а також аналітичні таблиці ключового показника СНР – валового внутрішнього продукту (ВВП).

Валовий внутрішній продукт – це загальна ринкова вартість кінцевої продукції (кінцевих товарів та послуг), яка вироблена на території країни за певний проміжок часу (як правило, за рік).

Розрізняють ВВП номінальний – це обсяг ВВП, що виражений у поточних цінах, тобто цінах на момент його створення. Реальний – це скоригований ВВП з врахуванням інфляції або дефляції.

У натуральному вираженні до складу ВВП входить готова продукція: предмети споживання і невиробничі послуги (побутові послуги, охорона здоров'я та освіта, держуправління і оборона), будівлі та інші споруди, машини й обладнання. Сировина й напівфабрикати входять до ВВП лише у тому випадку, коли вони експортуються в інші країни.

Валовий національний продукт (ВНП) – це вартість продукції, що вироблена національними підприємствами тієї чи іншої країни, незалежно від їх розташування. У цьому випадку до величини ВВП додають суму

прибутку, який одержано фізичними та юридичними особами даної країни за кордоном, та віднімають з ВВП суму прибутку, який одержано такими зарубіжними особами, які діють на території цієї країни. Виробництво ВВП в розрахунку на душу населення є найбільш узагальнюючим показником, який характеризує продуктивність економіки.

В економічній літературі використовуються й інші категорії, що характеризують склад сукупного суспільного продукту. Зокрема, його підрозділяють на фонди:

1) *фонд відшкодування* – та частина сукупного продукту, яку спрямовують на поновлення спожитих засобів виробництва, а в натурально-речовому складі – це засоби і предмети праці;

2) *фонд споживання* – це частина сукупного продукту, яку спрямовують на задоволення матеріальних і духовних потреб людей;

3) *фонд накопичення* – при розширеному відтворенні ця частина сукупного продукту йде на розвиток технологій і засобів виробництва, розширення факторів виробництва.

Варто розрізняти показники, що характеризують обсяг вироблених благ за певний період часу, про які йшлося вище, і накопичені, тобто станом на певний момент часу, наприклад, на 1 січня року. Тут йдеться про обсяг благ у статистиці, незалежно від того хто, як і коли їх створив. У всіх країнах у зв'язку з цим використовують такий показник, як *національне багатство*.

Національне багатство – це те, чим володіє суспільство (країна) на даний момент, що накопичено за всю його історію, а також чисельність, рівень освіти та кваліфікації працівників; розвідані й залучені до процесу виробництва природні ресурси. Структура національного багатства, якісний рівень, масштаби багато в чому характеризують економічне становище країни, можливості подальшого економічного й соціального прогресу та підвищення добробуту людей.

У складі національного багатства слід виділити дві великі складові: *матеріальні та нематеріальні блага*. До першої слід віднести виробничі фонди (основні і оборотні); основні невиробничі фонди; власне майно населення; товарні запаси в народному господарстві; природні ресурси (потенційні та залучені до виробництва). Нематеріальне багатство включає професійні, інтелектуальні та фізичні здібності людей; теоретичні та практичні знання, досвід, уміння й навички, культурний та морально-етичний потенціал суспільства; досягнення науки, техніки й менеджменту, науково-управлінський потенціал; сукупність духовних, культурних, художніх та літературних цінностей. Інтелектуальні здібності людини набувають особливого значення в сучасних умовах. Гроші – абсолютна суспільна форма багатства, яка відрізняється від власне багатства, та існує поза ним.

Структура національного багатства зазнає значних зрушень в умовах високих темпів науково-технічного прогресу – посилюється потреба в оновленні основних виробничих фондів, швидко зростає в складі оборотних фондів частка штучних матеріалів (синтетичні волокна, каучук, пластмаси, смоли тощо). У структурі невиробничих фондів дедалі більшу частку посідає

майно наукових організацій, закладів освіти та охорони здоров'я. Постійно прискорюються темпи залучення в господарське використання природних багатств, що часто негативно впливає на навколишнє середовище, зумовлює різке підвищення витрат суспільства на екологічні заходи.

Процес суспільного відтворення в якості свого невід'ємного атрибута має і таке явище як розподіл і перерозподіл національного доходу.

Національний дохід, як це було визначено раніше, являє собою заново створену вартість і включає вартість необхідного продукту всіх зайнятих у суспільному виробництві і вартість додаткового продукту. За натурально-речовою формою він включає як засоби виробництва, так і предмети споживання. Визначення вартості національного доходу здійснюється відніманням від чистого внутрішнього продукту непрямих податків.

Національний дохід є однією з найважливіших складових суспільного продукту, бо саме за його рахунок здійснюється розширення виробництва і покращується життя населення. У процесі свого руху національний дохід проходить такі стадії: виробництво, розподіл, перерозподіл і споживання.

Національний дохід створюється у сфері матеріального виробництва і у сфері послуг. Його обсяги можна збільшити як за рахунок залучення в процес суспільного виробництва додаткових ресурсів (додаткових засобів виробництва і додаткової робочої сили) – це так званий екстенсивний шлях; і за рахунок більш ефективного використання вже залучених ресурсів – це інтенсивний шлях. Чистого варіанту збільшення розміру національного доходу немає, і тому, як правило, говорять про переважно екстенсивний або переважно інтенсивний шлях зростання масштабів національного доходу.

Вироблений національний дохід підлягає розподілу. Останній здійснюється між тими, хто бере участь у його виробництві. Наймані робітники отримують свою частку національного доходу у вигляді заробітної плати. Підприємці отримують прибуток, а банкіри і землевласники, відповідно, відсоток і ренту. Сьогодні в економічному житті активну участь бере і держава, яка теж може отримувати певну частину національного доходу. Розподіл виробленого національного доходу між цими суб'єктами має назву первинного і на його базі формуються основні, або первинні, доходи.

Розподілом національного доходу його рух не обмежується. Справа в тому, що в суспільстві є й ті верстви населення, які за певних обставин не беруть участі у виробництві. Це, наприклад, хворі, інваліди, діти і т. ін. Для забезпечення їх життя необхідні кошти, які і формуються за рахунок перерозподілу національного доходу, унаслідок якого утворюються вторинні доходи.

У здійсненні перерозподілу вирішальну роль відіграє держава. Через державний бюджет вона акумулює частину національного доходу. Ця частина формується переважно шляхом стягування податків. Отримані кошти держава спрямовує на фінансування охорони здоров'я, освіти, науки й на утримання інших бюджетних організацій та установ.

Поряд із цим перерозподіл здійснюється через ціни, його використовує

як корпоративний сектор, так і держава. Остання найчастіше здійснює такий перерозподіл через фіксацію цін на певні товари (наприклад, на продукцію сільгоспвиробників, заробітну плату, скажімо, у випадку її заморожування тощо). Ще одним каналом перерозподілу є добровільні внески громадян у фонди різноманітних товариств, політичних партій тощо.

У результаті розподілу й перерозподілу національного доходу формуються фонд споживання і фонд нагромадження. Їх співвідношення в кожній країні різне, бо визначається, перш за все, рівнем продуктивності праці. Але загалом воно знаходиться в межах 20-25 % на нагромадження і 80-75 % на споживання.

Розподіл виробленого національного доходу веде до утворення особистих доходів. Вони розрізняються не тільки за основними джерелами (для найманих робітників це заробітна плата, а для підприємців – дохід від власності), а й за розмірами. Унаслідок цього в суспільстві виникає певна майнова диференціація. Остання є невід’ємним атрибутом ринкової економіки, але коли ця диференціація між окремими верствами населення стає дуже великою – у суспільстві загострюються соціальні суперечності.

Одним із показником диференціації доходів, який щироко застосовується у світовій практиці, є показник децільності. Децільний коефіцієнт розраховується як величина розриву між доходами 10 % населення з найбільш великими доходами і доходами 10 % населення з найбільш малими доходами. Вважається, якщо цей розрив виходить за межі десятиразового, то в суспільстві починається соціальна нестабільність.

В розвинутих країнах цей розрив відносно невеликий. Так, у Фінляндії в 2009 р. статки 10 % найбагатших громадян цієї країни перевищили статки 10 % найбідніших громадян тільки в 5,8 рази. Тоді як в Україні перевищення склало 24-25 разів.

Запитання для самоконтролю

- Що таке відтворення: розширене відтворення, економічне зростання, економічний розвиток? Чи має економічний розвиток негативні моменти?
- Чим зумовлено розширене відтворення?
- Як пояснити сутність і співвідношення таких понять, як «екстенсивний» і «інтенсивний» тип економічного зростання і «інтенсифікації»?
- Які джерела економічного зростання?
- За якими показниками можна характеризувати результати виробництва?
- Дайте визначення показникам: валовий внутрішній продукт (ВВП) і валовий національний продукт (ВНП).
- Дайте визначення сутності фондів: відшкодування; споживання; накопичення.

- Визначте сутність «національного багатства». Які його складові?

Тема 13. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК. ЗАЙНЯТИСТЬ, ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВОЮ

Сутність і чинники економічного розвитку

Виробництво матеріальних благ не залишається незмінним. Зростають обсяги їх виробництва, якість, ускладнюється структура на засадах науково-технічного прогресу (НТП). Тобто відбувається економічний прогрес. Для його характеристики використовують таке поняття як *економічний розвиток*.

Економічний розвиток – характеризує закономірний розвиток техніко-людської системи виробництва в контексті її інновації.

Основним критерієм економічного розвитку є рівень розвитку продуктивних сил. Він характеризується численними показниками: продуктивність техніко-технологічної системи виробництва і людської праці, рівень кваліфікації працівників; ступінь поділу праці (спеціалізації), рівень кооперації й концентрації виробництва. Зрештою економічний розвиток можна визначити як підвищення добробуту людей й розвитку економіки та суспільства.

Найбільш узагальненим показником економічного розвитку є ефективність виробництва.

Термін «ефект» у перекладі з латинської мови означає результат, наслідок певних причин, дій, вжитих заходів.

Під економічною ефективністю розуміють результат витрат праці й засобів виробництва, це порівняння «витрати-випуск» і визначають за допомогою зіставлення результату (ефекту) і витрат на його досягнення. Тому в найзагальнішому вигляді ефективність виробництва можна виразити формулою

$$\text{ефективність виробництва} = \frac{\text{результати}}{\text{витрати}}, \text{ або } E = \frac{P}{B}.$$

Наведена формула ефективності виробництва характеризує її з позицій виробників. У ній не враховано споживача, а в товарному господарстві більшість вироблених продуктів стає товарами. Для покупців важливе значення має не кількість виготовлених продуктів, а кількість придбаних ними товарів. Тому в умовах ринкової економіки ефективність суспільного виробництва визначають за формулою:

$$E = \frac{K}{B},$$

де K – кількість реалізованих (придбаних) товарів;

B – витрати на виробництво товарів.

Ця формула синтезує, об'єднує виробництво й споживання, завдяки чому певною мірою визначається соціально-економічна ефективність товарного виробництва, задоволення потреб людей.

За нестатку виробничих ресурсів ефективне господарювання можна забезпечити тільки при вирішенні проблеми раціонального вибору, що являє

собою визначення найкращого варіанта використання ресурсів з метою досягнення ефективного результату.

Ефективність виробництва – багатогранна категорія, а окремі її складові можна вимірювати за допомогою більш конкретних показників. Для цього отриманий результат (виготовлений кінцевий продукт) слід зіставляти з окремими факторами процесу праці.

Фондовіддача – відношення продукту до засобів праці (основних виробничих фондів): Π/Φ .

Фондомісткість продукції – зворотний до фондовіддачі показник: Φ/Π .

Матеріаловіддача – відношення продукції до предметів праці: Π/M і зворотний показник – матеріаломісткість продукції: M/Π .

Узагальнюючим показником є *маса прибутку* (різниця між обсягом реалізованої продукції та її собівартістю).

Норма прибутку – відношення маси прибутку до обсягу основного й оборотного капіталу.

Рівень рентабельності – відношення прибутку до собівартості продукції за певний час.

Собівартість – це розмір витрат виробництва на певному підприємстві.

Підвищення продуктивності праці та зниження собівартості продукції зумовлює економію робочого часу, що К. Маркс характеризував як *перший економічний закон*, який виражає основу та внутрішню логіку економічного, а отже, і всього суспільного прогресу.

Окрім економічної ефективності, виділяють також соціальну ефективність виробництва, яка у кінцевому рахунку пов'язана з особистими інтересами працівників. Вона є критерієм оцінки не того, що, як і скільки вироблено, а якою мірою результати виробництва створюють передумови для життєдіяльності людини. При цьому йдеться не тільки про рівень задоволення різноманітних потреб людини, а й створення умов для її всебічного розвитку. Від чого залежить і під впливом яких умов та чинників формується характер взаємозв'язку економічної й соціальної ефективності? У першу чергу це тип і модель економіки з притаманними їй формами власності і механізмами, що регулюють економіку. На цій підставі можна визначити взаємозв'язок економічної й соціальної ефективності, враховуючи соціально-економічну політику держави.

Зрештою соціально-економічна ефективність виробництва проявляється в економії робочого часу. Вона приводить до збільшення вільного часу, зростанню сфери послуг, яка в свою чергу є базою для всебічного розвитку людини. А це і є кінцевою метою суспільного виробництва й економічного розвитку. Інакше кажучи, людина не тільки головна виробнича сила, суб'єкт суспільних відносин і кінцева мета виробництва, а й основне джерело і критерій НТП, головне багатство суспільства, результат і умова його розвитку. І не випадково для визначення рівня економічного розвитку використовують комплексний показник – *індекс розвитку людини (ІРЛ)*. ІРЛ є середньою арифметичною трьох індексів:

- очікуваної тривалості життя (*Іж*);

- рівня освіченості (I_o);
- ВВП, що припадає на душу населення (в доларах, по паритету купівельної спроможності).

$$IPJ = \frac{(I_{ж} + I_o + ВВП_n)}{3}$$

До речі, цей показник становить від 0,252 в Ефіопії до 0,960 в Канаді.

Окрім того, ІЛР характеризується рядом більш часткових показників: купівельна спроможність населення; гарантованість людині таких прав як свобода від дискримінації, злиднів; свобода розвитку і реалізації свого потенціалу; свобода від страху і несправедливості та від порушень закону; свобода думки, слова, участі в процесі прийняття рішень; свобода мати можливість для гідного працевлаштування і не зазнавати експлуатації.

До речі індекс інтелектуального потенціалу суспільства відображає як рівень освіченості населення, так і стан науки в країні. При його розрахунку враховуються: рівень освіченості зростлого населення, питома вага студентів в загальній кількості населення, частка витрат на освіту у ВВП, питома вага зайнятих у науці і науковому обслуговуванні у загальній кількості зайнятих, частка витрат на науку у ВВП.

Економічний розвиток – це результат діяльності людей. Але що саме рухає ними, чим люди мотивуються у своїй діяльності, що спонукає їх виявляти творчу й виробничу активність? Філософи обґрунтували положення про те, що джерелом будь-якого прогресу, в тому числі економічного є це протиріччя, єдність та боротьба протилежностей.¹

Інакше кажучи, розвиток протиріч є джерелом прогресу, саморуху, його рушійною силою. Протиріччя при цьому не тільки причина перетворень, а й форма, спосіб існування цілого в розвитку. Протиріччя зовсім не є тим, що заважає, негативним і підлягає обов'язковому усуненню. Навпаки, воно є основою функціонування будь-якого предмета або процесу, що розвивається. Саме з позицій протиріч, що мають позаісторичний характер (не залежать від суспільної форми виробництва), розглянемо основні рушійні сили розвитку економічної системи.

Суперечлива взаємодія потреб, виробництва та споживання. Тобто йдеться про потреби і виробничі можливості їх задоволенням. Якою ж є ця взаємодія?

1. Виробництво створює продукти, що призначені для споживання. Виробництво – єдине джерело задоволення економічних потреб.

2. Виробництво, задовольняючи певні потреби, найчастіше породжує нові, розширює їх коло (припустимо, людина купила автомобіль, у неї з'явиться потреба в гаражі, бензині, технічному обслуговуванні тощо).

¹ Протилежності притаманні усім явищам та процесам. У зв'язку з цим С. Єсенін писав: «Пусть не сложились, пусть не сбылись
Эти помыслы розовых дней.
Но коль черти в душе гнездились –
Значит, ангелы жили в ней».

3. Нерідко потреби породжуються виробництвом, яке є вихідним моментом потреб (створивши новий продукт, виробництво створює потребу в ньому). Наприклад, суспільна потреба в автомобілях, телевізорах, холодильниках, комп'ютерах тощо виникла лише на базі створення й організації достатньо масового їх виробництва. Інакше кажучи, кожен новий продукт виробництва породжує в людині нову потребу, і чим більше продуктів воно створює, тим більше потреб має людина. Різноманітність і витонченість потреб людини – це, таким чином, лише обернена сторона багатогранності й досконалості виробництва.

4. Виробництво не тільки надає матеріал для задоволення потреби, а й впливає на способи споживання, тобто формує певну культуру споживання.

5. Розвиток й удосконалення виробництва змінює уклад і спосіб життя людей, зумовлює ускладнення структури потреб та якісного їх відновлення.

Економічні потреби, у свою чергу, мають зворотний вплив на виробництво. Це виражається в тому, що потреби є внутрішньою спонукальною причиною і конкретним орієнтиром творчої діяльності людини. Потреба породжує ідеальний образ продукту й стимулює його створення у виробництві, яке задовольняє її. Сферу поширення потреби при цьому визначатимуть споживчі властивості нового продукту, а швидкість поширення – швидкість ознайомлення населення з ними. Закон зростання потреб є основою усіх законів розвитку виробництва і суспільства.

Суспільний поділ праці – джерело розвитку економічної системи.
Зростання потреб і, головне, їх більш-менш повне задоволення зумовлюють виникнення і ускладнення поділу праці в процесі виробництва та його якісного удосконалення. Задоволення дедалі багатоманітних потреб практично неможливе на рівні окремої людини, сім'ї, регіону, а в ряді випадків – і національної економіки. Чим це зумовлено? З одного боку, можливості фахового універсализму людини, особливо в сучасних умовах, дуже обмежені. Вона не в змозі виробляти різноманітні продукти й задовольняти свої численні потреби. З іншого – суспільний поділ праці спричинено географічним розташуванням господарської одиниці, регіону, країни. Якщо в даній місцевості немає нафти, то ніхто не зможе її видобувати, як і будь-які інші корисні копалини. Багато видів сільськогосподарської продукції можна вирощувати тільки в певних кліматичних умовах і ґрунтових зонах.

Таким чином, суперечності між зростанням й ускладненням структури потреб людей та обмеженими можливостями їх задоволення в рамках невеличких замкнутих господарських одиниць є головною причиною виникнення й розвитку суспільного поділу праці.

Ксенофонт перший із давньогрецьких мислителів звернув увагу на значення поділу праці для поліпшення якості продукції і навиків ремісників: «хто проводить час за такою обмеженою роботою, в змозі виконувати її як найкраще» [13, с. 86].

Поділ праці – це механізм економічного співробітництва людей, який передбачає, що якась група людей (або навіть одна людина) зосереджується на виконанні певного виду робіт.

Варто розрізняти природний і суспільний поділ праці.

Природний поділ праці – це поділ праці за статтю і віком.

Суспільний поділ праці є розчленуванням виробництва на окремі самостійні види трудової діяльності, між якими за допомогою обміну встановлюється економічний зв'язок, що має регулярний характер. Спеціалізація – це технічна основа поділу праці.

В історичному плані розрізняють три етапи, що характеризують свого роду стрибки в загальному процесі еволюції суспільного поділу праці.

1. Виділення пастуших племен (пастуший побут чудово описано у Біблії). Використовуючи сучасну термінологію, це можна викласти так: виділення в сільському господарстві двох галузей – рослинництва (землеробства) і тваринництва, відокремлення скотарства від землеробства.

2. Спочатку землеробство було тісно пов'язано з розвитком ремесел, але потім ремісництво відокремилось від землеробства внаслідок появи міст і фактично означало зародження товарного виробництва.

3. Розвиток торгівлі й поява класу купців, що істотно розширило межі та масштаби товарного виробництва й обміну. З'явився міжнародний поділ праці й міжнародна торгівля.

К. Маркс виділяв три основні типи поділу праці:

- *загальний* – поділ суспільного виробництва на значні роди (землеробство, промисловість, сфера послуг тощо);

- *частковий* – поділ родів на види та підвиди (наприклад, у транспорті виділення залізничного, автомобільного, водного й повітряного транспорту, а всередині їх – підвиди);

- *одиничний* – поділ праці всередині окремої фірми, підприємства і між їхніми працівниками.

Будь-який поділ праці, від внутрішньовиробничого до міжнародного, є суттєвим чинником зростання продуктивності праці, зниження витрат виробництва, підвищення якості продукції. Його ефект криється в тому, що збільшуються можливості всіх і кожного в досягненні економічних цілей, а в результаті підвищується рівень добробуту людей.

Тому поділ праці, способи його суспільної комбінації, організація виробництва, його спеціалізація й кооперація наочно характеризують ступінь розвитку продуктивних сил і впливають на ефективність виробництва.

Процес поділу праці не має меж, як і НТП. Але чим більший поділ праці, тим більше вона потребує узгодженості й об'єднання спеціалізованих ланок. З огляду на це поділ праці доповнюється кооперацією, на основі чого посилюється усупільнення виробництва. Іншими словами, суспільний поділ праці в усіх формах зумовлює необхідність узгодженості, об'єднання окремих видів праці, тобто спеціалізація виробників неминує породжувати їхню кооперацію.

Кооперація (від лат. cooperatio – співробітництво) має різноманітні значення. Це і форма організації праці в тій або іншій виробничій ланці, й організаційно-правова форма підприємництва. Кооперація як породження спеціалізації суспільного поділу праці являє собою форму тривалих і стійких зв'язків між економічно самостійними, але зв'язаними суспільним поділом праці виробниками.

Економічне змагання між людьми. Незалежно від суспільної форми виробництва потужним важелем, збудником трудової й творчої активності людей, а отже, економічного прогресу, є економічне змагання, суперництво між людьми.

Економічне змагання набуває різноманітних форм суперництва.

1. Суперництво, що породжує спільна праця на рівні того або іншого осередку виробництва. Наприклад, у простій кооперації, як зазначав К. Маркс, уже сам контакт викликає змагання й приплив життєвої енергії, що збільшує індивідуальну продуктивність праці окремої людини, так що 12 осіб протягом одного спільного робочого дня за 144 год. вироблять набагато більше продукту, ніж 12 ізольованих робітників, які працюють по 12 годин кожен, або один робітник протягом 12 днів поспіль. Причина цього явища полягає в тому, що людина за своєю природою є суспільною [19].

2. Конкуренція між товаровиробниками в ринковій економіці за покупця, робочу силу, а між робітниками – за одержання робочого місця тощо. Ринкова конкуренція формується стихійно і є одним із найважливіших елементів механізму ринку (про це йшло у відповідному розділі роботи).

3. Соціалістичне змагання. Воно в усіх постсоціалістичних країнах організовувалося свідомо, було однією з найважливіших прерогатив профспілок, проте багато в чому набуло формального характеру. Переможців змагання нагороджували матеріально і морально, але практично не було переможених, тобто ті, хто програли, не мали особливих втрат. Підприємствам, його підрозділам й окремим особам, які змагалися, але не стали переможцями, не загрожувало економічне банкрутство того.

Суперечності між продуктивними силами та виробничими відносинами. Продуктивні сили та виробничі відносини співвідносяться як зміст і форма, тому продуктивні сили визначають виробничі відносини, що залежать від їхнього рівня й характеру «підштовхують» їх розвиток, оскільки їм властива тенденція випередження. Але виробничі відносини, хоча й залежні від продуктивних сил, у свою чергу зворотно впливають на них. У цьому й криється джерело та рушійна сила розвитку продуктивних сил і способу виробництва в цілому.

Схему рушійних сил науково-технічного прогресу подано на рис. 13.1.

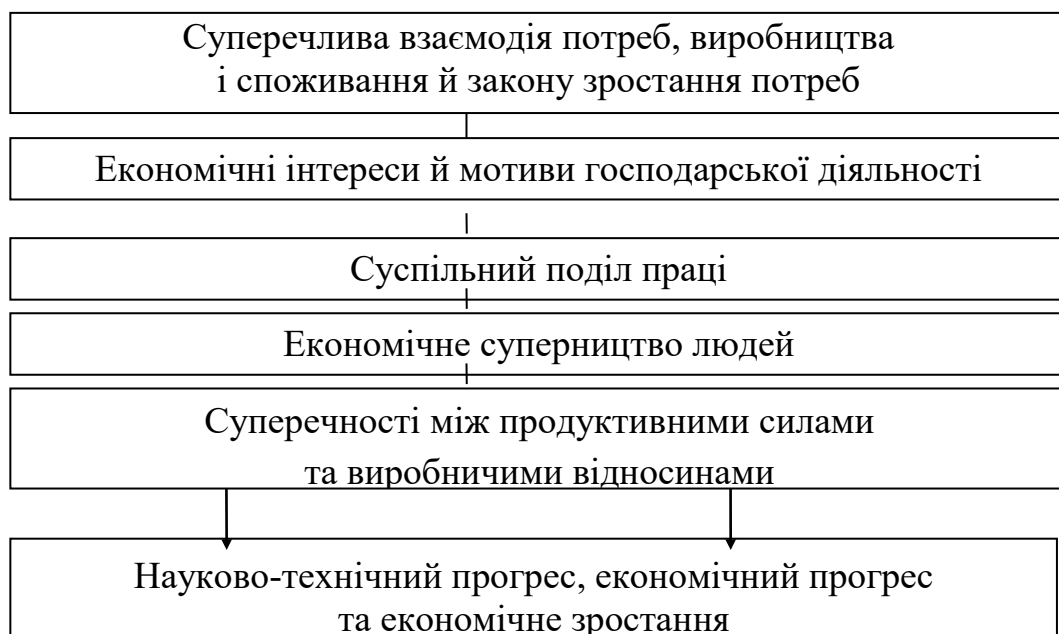


Рис. 13.1. Рушійні сили науково-технічного та економічного прогресу

Зазначені чинники науково-технічного й економічного прогресу діють через посередництво людей. У кінцевому підсумку саме людина є основним їх джерелом. Інакше кажучи, людський фактор містить не лише функцію, а й саме джерело розвитку продуктивних сил (з огляду на його особисті потреби). Тільки жива праця людини, сам працівник може створювати засоби виробництва. Тільки людському факторові притаманний процес самовдосконалення. Людина є носієм «знань», їх «генератором». Знання, зазначав А. Маршалл, це наймогутніший двигун виробництва. Воно дає змогу підкорити природу і примушує її сили задовольняти людські потреби [20, с. 208].

Економічне зростання являє собою постійне збільшення виробництва товарів і надання послуг на основі якісного вдосконалення всього функціонування національної економіки. Отже, про економічне зростання говорять тоді, коли не тільки має місце збільшення масштабів виробництва, але коли й сама економіка стає все більш ефективною.

У реальній дійсності економічне зростання – це надзвичайно складний процес не тільки з погляду факторів і умов його здійснення, а й з позиції особливостей розвитку і функціонування продуктивних сил, які й забезпечують це зростання. В економічній теорії виділяють два основні типи економічного зростання: екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний тип являє собою збільшення масштабів виробництва за рахунок збільшення кількості задіяних ресурсів. Інтенсивний же тип передбачає зростання виробництва на основі більш ефективного використання всіх факторів.

У чистому вигляді жодний тип економічного зростання не зустрічається. Часто інтенсифікація виробництва за рахунок застосування досягнень науки і техніки супроводжується зростанням інвестицій, що, по суті, є показником екстенсивного розвитку. У практиці ці два типи мають місце тільки як переважно екстенсивний або переважно інтенсивний.

Узагальнюючим показником, або, точніше, критерієм економічного зростання, є зростання якості життя населення країни. Саме підвищення добробуту всіх верств населення, яке досягається переважно за рахунок інтенсивного використання всіх факторів виробництва, і є найбільш чітким і узагальнюючим фактом економічного зростання.

Зростання є надзвичайно складним і важливим процесом, і у зв'язку з цим постає питання про його джерела. При цьому саме економічне зростання слід розглядати не як окремий факт, що має місце протягом певного проміжку часу, а як постійний прогрес суспільного відтворення загалом. Джерелом економічного розвитку, як і розвитку будь-якого іншого явища, є

суперечності. Діалектика передбачає обов'язкову наявність у будь-якому явищі двох протилежних сторін, які й утворюють єдність. У цій суперечливій єдності постійно відбувається боротьба, яка і є сутністю діалектичного розвитку.

Система суспільного виробництва – це складний організм, який складається з великої кількості взаємопов'язаних і взаємодіючих підсистем. Це означає, що в суспільному виробництві існує й ціла низка суперечностей, які і стають джерелом руху, джерелом самоорганізації. З цієї великої кількості суперечностей слід, перш за все, виділити суперечність між виробництвом і споживанням. Останнє обумовлюється потребами, які відповідно до закону зростання потреб постійно збільшуються. Водночас можливості виробництва на кожний даний момент є обмеженими. За цих умов суспільство намагається вирішити цю суперечність, розвиваючи виробництво. Це у свою чергу веде до нового рівня економічного розвитку. Досягнута на якийсь момент рівновага між потребами й виробництвом є моментною. Вона знову порушується новим зростанням потреб, що знову викликає розширення й розвиток виробництва і так безкінечно.

Вирішення вказаної суперечності відбувається в умовах наявності й дій інших суперечностей. Так, аксіомою є те, що прогрес виробництва завжди відбувається в певній суспільній формі, яка має свій історичний тип. А це означає, що вирішення суперечності між виробництвом і споживанням в умовах, наприклад, капіталістичної системи господарювання буде суттєво відрізнятися від вирішення цієї суперечності в умовах планової (соціалістичної) системи.

Потреби завжди реалізуються через економічні інтереси, які містять не тільки саму потребу, але й спосіб її задоволення. Інтереси притаманні як окремому індивіду, так і певним угрупованням, прошаркам, верствам, класам тощо. При цьому вони не просто існують у певній субординованій сукупності, яка визначається системою відносин власності конкретного суспільства, але й утворюють суперечливу цілісність. Форма цих суперечностей між економічними інтересами, їх взаємозв'язок і масштаби – усе це суттєво впливає на вирішення базової суперечності, а саме суперечності між виробництвом і споживанням.

Розглянуті суперечності визначаються системою панівних у суспільстві виробничих відносин, їх конкретним історичним типом. Але у вирішенні вказаної вище базової суперечності (між виробництвом і споживанням) суттєву роль відіграють і такі суперечності, які обумовлені тим, що розвиток потреб наштовхується на ресурсну обмеженість виробництва. Як відомо, ресурси, які людина використовує для задоволення своїх потреб, обмежені. Деякі з них (нафта, вугілля, руди металів і т.ін.) належать до невідтворюваних. Але навіть і ті, які відтворюються, теж обмежуються постійно зростаючим антропогенним тиском на навколишнє середовище. За цих умов дедалі гучнішими стають попередження тих економістів-теоретиків, які вказують на кінцеві, принаймні обмежені можливості вирішення постійно зростаючої суперечності між виробництвом і

споживанням. Іншими словами, значна частина вчених попереджує про неможливість постійного нарощування динаміки економічного зростання. Є навіть об'єднання вчених-економістів, яке отримало назву "Римський клуб", члени якого виступають за нульові темпи приросту. Серйозність аргументації прихильників цього напряму економічної думки стосовно майбутнього економічного зростання посилюється й тим фактом, що виробництво призводить до великих порушень в екологічному балансі планети. Це ще більше загострює проблему «потреби-ресурси». Хоча необхідно зауважити, що прихильники забезпечення високих темпів економічного зростання апелюють до досягнень науки і техніки, за допомогою яких можна, як вони вважають, подолати й проблему обмеженості ресурсів, і проблему забруднення навколишнього середовища внаслідок функціонування виробництва. Скоріше за все, істина, як це часто буває, знаходиться десь посередині.

Економічне зростання в суперечностях знаходить джерело свого розвитку, своєї самоорганізації. Але само зростання (у його динаміці, особливостях тощо) залежить від цілої низки чинників, які можуть як прискорювати його, так і певним чином гальмувати. Усю сукупність факторів, як правило, поділяють на економічні та неекономічні.

До економічних слід віднести ті можливості, які має країна щодо залучення у виробництво свого ресурсного потенціалу. Ці можливості в розвинених країнах здебільшого використані навіть у таких великих за територією країнах, як Росія, США, Китай – вони вже досить обмежені, а за окремими матеріальними ресурсами невідтворюваного характеру відчувається реальна їх нестача. Є певні проблеми й із залученням до виробництва нової (за масштабами) робочої сили, бо в певній частині розвинутих країн є від'ємний приріст населення. У слаборозвинених країнах потенціальні можливості забезпечення економічного зростання за рахунок масштабного включення як матеріальних, так і людських ресурсів значно більші. Але цим країнам часто бракує капіталу, сучасних технологій та всього того, щоб дало можливість залучити цей потенціал у виробництво.

Більш суттєвий вплив, з погляду динаміки економічного зростання, мають ті економічні фактори, які діють у площині посилення організації виробництва та вдосконалення технологій. У сучасних умовах саме застосування новітніх досягнень у галузі науки й техніки дає можливість за тих самих ресурсів досягти значно кращих, ніж раніше, результатів. Ці фактори можуть використати і малі, і великі країни, хоча для цього, у свою чергу, необхідний певний комплекс умов.

До неекономічних факторів належать такі, як природнокліматичні, політичні, демографічні, національно-культурні, інституціональні тощо. Особливістю сучасного етапу розвитку є посилення ролі інституціональних чинників. Як такі виступають сформовані в конкретному суспільстві традиції, культурні й національні особливості, звичаї тощо.

Оскільки економічне зростання – це розвиток виробництва на основі його якісних складових, то зрозуміло, що центральну роль у забезпеченні

зростання відіграє нагромадження. Це та частина прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва. Це може бути збільшення обсягів виробництва, поліпшення якості товарів, розширення їх номенклатури тощо. У сучасних умовах для забезпечення постійного й стабільного економічного зростання необхідно, щоб само нагромадження здійснювалось на інноваційній основі. Тільки за таких умов зростає технічна й органічна будова капіталу і постійно підвищується професійний рівень робочої сили.

Нагромадження може бути як більшим, так і меншим, а тому, щоб визначити його міру на кожний даний момент, використовують такий показник, як норма нагромадження. Він розраховується як співвідношення частини чистого прибутку, що йде на нагромадження, та загальної величини чистого прибутку. Чим вища ця норма, тим більшим буде економічне зростання.

Процес нагромадження реалізується через *інвестиції*. Вони являють собою, як правило, довгострокові вкладення капіталу з метою розширення виробництва й отримання прибутку. Інвестиційний процес здійснюється як державою, так і приватним сектором. Останній переважає за своїм обсягом. Окрім цього, інвестиції можуть здійснювати й іноземні підприємці. Це також вигідно державі, особливо якщо ці інвестиції спрямовуються в новітні технології. З огляду на це держава часто дає певні пільги іноземному капіталу, щоб залучити його в ті галузі й регіони, у прискореному розвитку яких вона зацікавлена.

Оскільки економічне зростання залежить від великої кількості чинників, які по-різному впливають на нього, то економічна наука в другій половині ХХ ст. значною мірою зосередила свій пошук на формалізації цього складного процесу й створенні певних моделей, які б давали можливість забезпечити оптимізацію темпів економічного зростання та їх стабільність.

Серед найбільш відомих моделей економічного зростання слід назвати модель Харрода-Домара, яка названа на честь двох дослідників – Р. ФХаррода (Англія) та О. Д. Домара (США), які зробили досить схожі моделі економічного розвитку, які об'єднані в одній. Ці дослідники за попередню умову беруть такий етап відтворення, що характеризується рівновагою попиту та пропозиції, повним залученням у виробництво всіх наявних факторів, постійним співвідношенням між інвестиціями та заощадженнями.

Рівняння Харрода-Домара має такий вигляд:

$$G = S / C,$$

де G – темп економічного зростання;

S – частка заощаджень у національному доході;

C – відношення капіталу до національного доходу.

При цьому, за умовою цього рівняння, заощадження дорівнюють інвестиціям.

Практичне застосування ця модель знаходить під час розробки прогнозів економічного розвитку на перспективу. Вона дає можливість приблизно спрогнозувати темп економічного зростання на найближчий період.

Досить широко відомою є також модель американських учених П.

Дугласа та Х. Кобба, яка відома як модель Кобба-Дугласа. Її особливість у тому, що вона є двофакторною, і за нею визначається розмір національного доходу як величина, функціонально залежна від капіталу і праці. Модель Кобба-Дугласа має такий вигляд:

$$Q = F(L, K)$$

де Q – обсяг національного доходу;

L – людський капітал (сукупні витрати праці);

K – вкладений капітал.

Ця формула доводить, що зростання витрат праці і капіталу приводить до такого ж збільшення національного доходу.

У подальшому в моделі економічного зростання почали вводити все нові й нові фактори і на основі врахування їх взаємодії робили пошуки оптимальних варіантів економічного розвитку. Однією з таких найбільш відомих стала модель Р. Солоу (США). Він у своїй моделі виходить з того, що чисті інвестиції – це приріст капіталу, ресурси робочої сили зростають постійними темпами, а реальна заробітна плата визначається граничною продуктивністю праці. Р. Солоу доводить, що економічне зростання може бути рівноважним (тобто повна зайнятість, повне використання капіталу й рівновага між попитом і пропозицією) та стійким.

За Р.Солоу, зростання економіки забезпечується двома основними факторами: постійним зростанням чисельності населення; технологічним прогресом, який реалізується через зростання ефективності праці найманого робітника.

Моделі економічного зростання знайшли своє застосування в практиці прогнозування багатьох високорозвинених країн, таких як США, Канада, Франція, Нідерланди і деякі інші.

Циклічність економічного розвитку

Проблему циклічності філософи почали досліджувати ще в часи Стародавньої Греції та Стародавнього Китаю. Економісти ж звернули на неї увагу тільки в XVIII ст. та пропонували різні теорії, що пояснюють коливання ділової активності. На кінець XVIII ст. на основі аналізу періодично повторюваних торгових криз сформувалася в первісному вигляді теорія торгового циклу. Адам Сміт розглядав торгові кризи як «надмірне розширення торгівлі», після якої настає занепад. Це явище у своїх працях досліджували також Томас Р. Мальтус, Д.Рикардо, Дж.С. Міль. У 1860 р. К. Жугляр видав працю «Про торгові кризи та їх періодичне повторення у Франції, Англії та у Сполучених Штатах». Це була перша значна робота, присвячена аналізу торгових криз. Жугляр перший з дослідників зафіксував циклічну повторюваність економічних явищ, позначив цей процес як торговий цикл і визначив три фази циклу – процвітання, криза, ліквідація. На його думку, причини криз знаходилися в сфері порушення грошового обігу, банківського кредиту та державних фінансів. На його честь середньострокові

цикли тривалістю 8-10 років прийнято називати циклами Жугляра. Поступово внаслідок промислового розвитку з'явилося поняття промислового і торгово-промислового циклу, яке теж стало неприйнятним з 30-тих років ХХ ст. в наслідок ускладнення суспільних відносин, посилення ролі держави, профспілок, збільшення економічної та політичної нестабільності.

Дослідників, що займаються вивченням кон'юнктурної динаміки, умовно можна розділити на тих, хто не визнає існування циклів, що періодично повторюються, і на тих, хто стверджує, що економічні цикли повторюються з регулярністю морських приливів і відливів. Дослідження в галузі циклічного розвитку економічних процесів і об'єктів різко активізувалися в останні роки, в нашій країні та за кордоном опублікована значна кількість робіт з питань теорії і практики, що висвітлюють різні сторони цієї комплексної проблеми. Проте, не дивлячись на велику кількість робіт з проблеми циклічності, відсутня єдина концепція щодо причин існування цього явища.

Представники марксизму бачили причину економічного циклу в суперечності між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення його результатів, а також стихійністю розвитку капіталістичної економіки. М. Туган-Барановський звернув увагу на тісний взаємозв'язок між зміною цін на засоби виробництва і рухом процесу нагромадження грошового капіталу, який йде або на збільшення інвестицій, або на утворення фонду заощаджень. Цими ідеями М. Туган-Барановський передбачив сучасну інвестиційну теорію циклу, центром якої є ідея «заощадження – інвестиції» як головна пружина циклічних коливань. На думку Густава Касселя, цикли породжуються не випадковим набором зовнішніх факторів а постійним процесом економічного зростання та прогресу. Кассель першим припустив, що існує кореляційний зв'язок між зростанням населення та амплітудою циклів, отже, темпами економічного зростання і розмірами кризи.

Основними роботами, що розкривають сутність циклічного розвитку економічних систем визнано роботи М. Кондратьєва та Й.Шумпетера. Пояснення нерівноважним процесам, що відбуваються в суспільстві, дав М.Кондратьєв, характеризуючи циклічні коливання економічної кон'юнктури: великі цикли виявляються в єдиному процесі динаміки економічного розвитку, в якому виділяються середні і малі цикли з фазами підйому, кризи і депресії. Й. Шумпетер досліджував роль нововведень, що не тільки забезпечують економічне зростання, але й додають йому нерівномірний характер.

Такий характер економічного розвитку Шумпетер пов'язував з кластеризацією, що забезпечує синергитичний ефект нововведень. Внаслідок цього дискретним чином відбувається зсув центру тяжіння (стану рівноваги), до якому прагне економіка.

Кейнсіанська теорія циклів (Дж. М. Кейнс, Р. Харрод, П. Семюелсон, Дж. Хікс) розглядає цикл як результат взаємодії між рухом національного доходу, споживанням та заощадженням. Згідно цієї концепції, циклічний

процес формується динамікою ефективного попиту, що визначається функціями споживання і капіталовкладень.

Антициклічна політика направлена на розширення сукупного попиту в періоди кризових спадів та його обмеження у фазах підйому і підвищення цін. Головні інструменти регулювання – бюджетна і кредитно-грошова політика. Основні ідеї Дж.М.Кейнса дістали відображення в заходах президента США Ф.Рузвельта, вжитих для подолання Великої депресії та вплинули на теорії економічного управління всіх західних країн до 70-х років ХХ ст.

Оскільки ідеї кейнсіанства не змогли відповідати викликам кризових 70-х, то з'явилась монетарна теорія циклу (М. Фрідмен), згідно якої головну роль в динаміці національного доходу і циклу відіграє нестабільність грошової пропозиції, причому винуватцем цієї нестабільності є сама держава. Головний параметр стабілізаційної політики, згідно монетарної теорії, є обсяг грошової пропозиції.

Важливість дослідження проблеми циклічності підтверджується тим, що лауреатами Нобелівської премії з економіки в 2004 р стали Ф. Кюдланд та Е. Прескотт, які є авторами теорії економічного циклу, що включає як теорію довгострокового економічного зростання, так і мікроекономічну теорію поведінки споживачів і фірм. Їх робота «Час будувати і агрегувати коливання» (1982 р.) стала базою для сучасних досліджень циклічних процесів в економіці.

Однією з ознак остаточного становлення ринкової економіки стала перша загальнонаціональна циклічна криза перевиробництва в Англії 1825 року. Звісно кризи були і раніше, проте вони не мали загальнонаціонального і циклічного характеру. Циклічний характер почав проявлятися ще багато століть тому, просто тоді темпи економічного розвитку були значно нижчі (за 1000 та 1820 рр. виробництво зростало лише на 0,05% на рік, що означало майже непомітні зміни для цілих поколінь) і, щоб інновація себе вичерпала, а всі доступні ресурси використовувалися найбільш продуктивним, для свого часу, способом, потрібно було значно більше часу. Серйозні кризи, які ставали причинами зміни політико-економічних формацій, відбувалися раз за багато сотень років. Після таких революційних змін наставав чималий період успішного розвитку, який незмінно закінчувався тривалим періодом застою. За деякими історичними даними, темпи зростання декілька тисячоліть тому складали в середньому декілька сотих відсотка, 300-500 років тому – декілька десятих відсотка. В порівнянні з нинішніми темпами зростання це менше в 10-100 разів. Саме в стільки раз скоротилися сучасні циклічні періоди.

Емпірично доведено, що тривалість хвиль протягом 1790-2008 років коливалася від 16 до 30 років. Низхідні хвилі охоплюють періоди екстенсивного освоєння центрами капіталізму ресурсів світової периферії. В цей період фінансові операції мають пріоритет над вкладеннями у виробництво та підпорядковують його своїм інтересам. Висхідні хвилі, навпаки, характеризуються швидким технологічним прогресом індустрії.

Період економічної стабільності кінця ХХ століття примусив деяких

економістів вважати, що досягнута перемога над циклічністю розвитку. Представники неокласичного напрямку прагнули довести, що економічний цикл можна попередити, що розвиток економіки може відбуватися без циклічних коливань. В класичній економічній теорії принцип рівноваги є базисним. Не дивлячись на розходження поглядів на природу ринкової рівноваги класичного і неокласичного напрямків, їх уявлення ґрунтуються на представленні ринку, як стійкої системи типу ваг (відхилення системи від рівноважного стану викликає появу сил, що повертають систему до вихідного (рівноважного) стану). Рівноважний стан в економіці може зберігатися тривалий час, при наявності достатніх резервів, що дозволяють відновлювати стабільність. Однак, стан економічної рівноваги завжди є відносним, існує можливість відхилення від рівноваги та посилення диспропорційності розвитку економічної системи. Основними причинами постійного виведення соціально-економічної системи з рівноваги в довгостроковому періоді є приріст населення та зростання ВВП в умовах обмежених ресурсів. Наявність протилежних трендів цих процесів і тимчасове домінування одного з них над іншим визначає сталість невірноважених станів, найбільш виражені з них – кризи надвиробництва, недостатнє споживання або падіння рівня споживання на душу населення. В свою чергу ці стани визначають короткі економічні цикли або флуктуації навколо стану умовної рівноваги цих процесів. Оскільки ці процеси існують завжди, то соціально-економічна система не може знаходитися в рівноважному стані, в ній лише може існувати тенденція до встановлення такої рівноваги. До того ж, в економічних системах розповсюдженим явищем є ситуації з множинною рівновагою, яка залежить від різної продуктивності виробництва, різного рівня життя населення і ступеня соціального розшарування.

В економічній літературі зустрічається низка визначень економічного циклу. Немає потреби перелічувати їх усі в даному посібнику, однак слід відзначити загальні положення таких визначень – під економічним (діловим) циклом зазвичай розуміють періодичні коливання рівня ділової активності, яка представлена рівнем реального ВВП. При цьому слід розрізняти категорії «циклу» і «тренду». Тренд являє собою тенденцію зміни рівня реального ВВП, побудовану таким чином, що коливання згладжуються.

Сучасні економісти зазвичай виділяють три основні підходи до визначення причин циклічності. Перший підхід пояснює виникнення циклу зовнішніми (екзогенними) чинниками, другий – внутрішніми (ендогенними), третій являє собою синтез перших двох.

Згідно першого підходу, на виникнення циклів та їх тривалість, передусім, впливають явища, які відбуваються поза економічною системою: зміна чисельності населення, винаходи і інновації, війни та інші політичні події. Зростання чисельності населення зумовлює збільшення обсягів виробництва та рівня зайнятості, що, в свою чергу, призводить до піднесення економіки. Зміна чисельності населення, відповідно, призводить до протилежного результату. Радикальні зміни технології виробництва

(машини, комп'ютери, атомна енергія) є причиною швидкого зростання ділової активності та обсягу інвестицій, що також призводить до зростання зайнятості та економічного піднесення. Політичні події можуть впливати як негативно, так і позитивно. Наприклад, Друга світова війна допомогла США подолати наслідки Великої депресії та сприяла повоєнному підйому економіки; Японія, незважаючи на поразку у війні та заборону мати значні збройні сили, отримала можливість спрямувати вільні кошти у наукомісткі галузі, що стало фундаментом так званого «Японського економічного дива» 50-х – 70-х років XX ст.

Другий підхід на перше місце висуває внутрішні фактори, тобто ті, що містяться всередині економічної системи – споживання, інвестування та діяльність уряду. Вплив споживання проявляється через прагнення підприємств (фірм) задовольнити максимум потреб споживачів, внаслідок чого зростають споживчі витрати, обсяг виробництва матеріальних благ та рівень зайнятості. Коли ж споживчі витрати знижуються, починається спад економіки. Зростання обсягу інвестицій сприяє створенню робочих місць та збільшує купівельну спроможність населення і навпаки. Уряд впливає на темпи економічного зростання за допомогою фіскальної та монетарної політики.

Прихильники синтезу внутрішніх та зовнішніх факторів вважають, що зовнішні фактори дають перший поштовх циклу, а внутрішні спричиняють короткотермінові коливання.

Оглянемо окремі теорії економічних циклів, які дотепер не були спростовані економічною наукою.

До першої групи слід віднести теорії, в центрі уваги яких знаходиться «*ефект мультиплікатора-акселератора*». Ефект мультиплікатора-акселератора показує механізм циклічних коливань економічної системи, що здатні до самопідтримки. Зростання інвестицій на певну величину може збільшити національний дохід на більшу величину через ефект мультиплікатора. Збільшення доходу, в свою чергу, спричинить у майбутньому (з певним лагом – часовим проміжком) випереджаюче зростання інвестицій внаслідок дії акселератора. Ці «похідні інвестиції», є елементом сукупного попиту та породжують черговий мультиплікаційний ефект, який знову збільшить рівень сукупного доходу, спонукаючи тим самим економічні суб'єкти до нових інвестицій. Проте, слід зазначити, що подібно до ефекту мультиплікатора, ефект акселератора-мультиплікатора може викликати багато разів більше зниження обсягів інвестицій, ніж зміна рівня сукупного доходу (реального ВВП). Таким чином, взаємодія мультиплікатора і акселератора сприяє безперервному прогресуючому зростанню обсягів випуску продукції (сукупного доходу).

Друга група має назву *теорій політичного ділового циклу* – які в якості основної причини циклів вбачають дії уряду в сферах грошово-кредитної та податково-бюджетної політики. Вихідним положенням даної групи теорії є припущення про спрямування дій уряду на завоювання симпатій електорату з метою якомога довше утримуватися при владі. Відповідно, уряд намагається

проводити жорстку грошово-кредитну та фіскальну політику в період після виборів, що може спричинити економічний спад і зумовить необхідність проведення «м'якої» (популістської) макроекономічної політики – зростання бюджетних видатків та зниження податків, саме у передвиборчий період. Прихильники даних теорії пов'язують цикли із президентськими (парламентськими) виборами, які відбуваються із періодичністю в середньому раз у п'ять років.

Теорії рівноважного економічного циклу пояснюють циклічність економічного розвитку короткостроковими відхиленнями (коливаннями) від лінії тренду.

Теорія реального ділового циклу, згідно якої причини макроекономічних коливань полягають у «шокових змінах» продуктивності одного або декількох секторів економіки через радикальні зміни у технології виробництва.

В останнє десятиліття широкого використання набула імпульсно-поширювальна теорія циклів у витоках якої стояли російський економіст Є.Є. Слуцький та норвезький економіст Р. Фріш. Проблема «*імпульс-розповсюдження*» полягає у тому, що економіка у процесі розвитку стикається із численними імпульсами, які є причиною циклічних коливань. Внутрішні механізми ринкової системи, пов'язані із дією мультиплікатора і акселератора, після імпульсу призводять до розповсюдження відхилень (коливань), які могли б, врешті-решт, згаснути. Проте, через нескінчену кількість імпульсів (винаходи, війни, зміна політичного режиму, різкі коливання ринкової кон'юнктури) економіка має постійну схильність до циклічних коливань.

Кожна з наведених теорій із певним ступенем достовірності висвітлює причини циклічних коливань, проте й досі не створено теорії, яка б задовольняла представників усіх економічних шкіл.

Також немає єдиної думки відносно тривалості економічного циклу. У. Мітчел та Д. Кітчін вважали, що тривалість економічного циклу дорівнює трьом-чотирьом рокам і залежить від залишків товарно-матеріальних запасів. Відповідно, короткострокові економічні цикли прийнято називати циклами Кітчїна. Е. Хансен, який присвятив багато своїх праць саме теорії циклів відмічав, що тривалість циклу та терміни щодо основних його стадій суттєво різняться у концепціях різних науковців. Тому, на нашу думку, доцільно навести приклад так званого «*класичного економічного циклу*», які були характерними для минулого століття. Більшість дослідників визначали їхню тривалість у 8-10 років і зазвичай виділяли наступні фази: кризу, депресію, пожвавлення, піднесення (рис. 13.2).

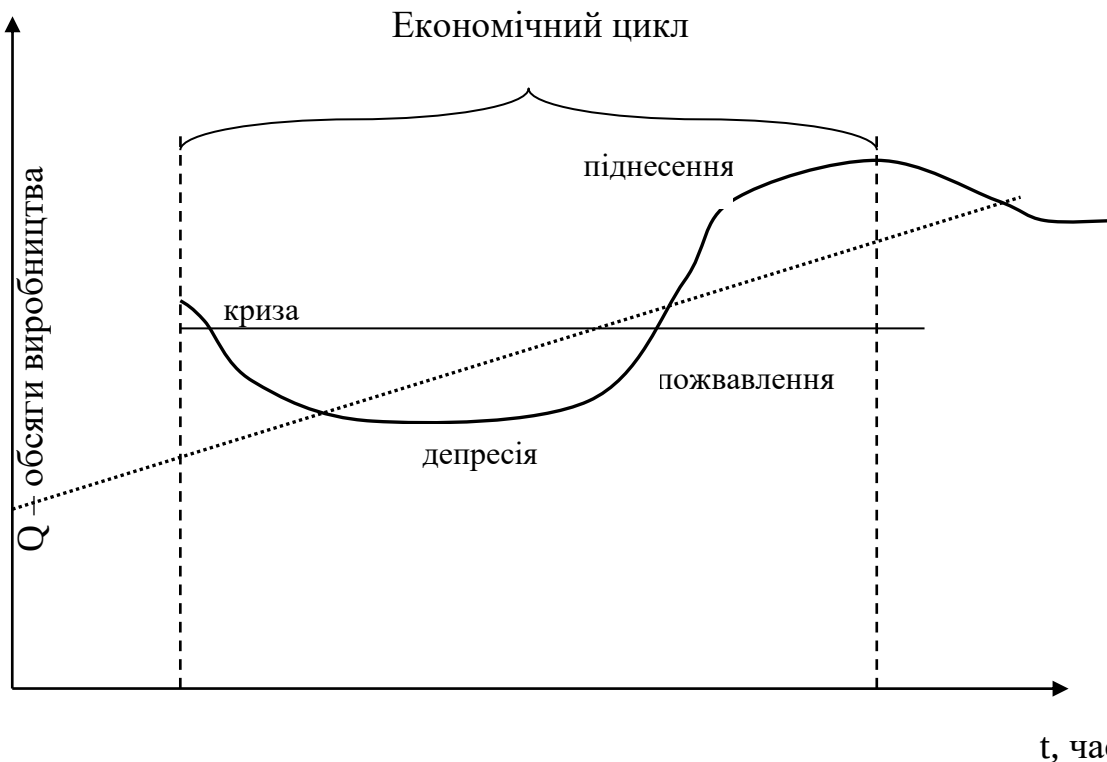


Рис. 13.2. Фази циклічного розвитку товарно-ринкової економіки

Для XIX та початку XX століть кризи мали спільні причини виникнення та розвитку. Ринок у певний момент заповнювався, однак надходження товарів не припинялося, що призводило до поступового зниження а згодом і практичного припинення попиту. Незважаючи на падіння попиту, підприємства продовжували працювати на повну потужність і наповнювали ринок новими товарами. Згодом починалося стрімке падіння цін, що призводило до ліквідації підприємств та установ, передусім кредитних та банків. Через кризу ліквідності, банки починали підвищувати позиковий відсоток, зменшуючи доступність кредиту для значної кількості підприємств. Пізніше починали розорюватися і зачинятися великі підприємства — заводи та фабрики.

Разом з тим, слід зазначити, що кризи призводили до суттєвого «оздоровлення» економіки, оскільки розпочиналося зниження цін з метою збуту продукції та створювалися передумови для виходу із кризи. Після Першої світової війни характер криз істотно змінився і для подолання так званої Великої депресії виявилось недостатньо внутрішніх механізмів ринку. Депресія 1929-1933 років змусила уряди провідних капіталістичних країн розробити методи державного регулювання економіки та методи оцінки рівня її розвитку з метою запобігання негативних наслідків криз у майбутньому.

У фазі депресії обсяги виробництва продовжують знижуватися, безробіття зростає. Інвестиційні процеси практично згасають, незважаючи на низькі ставки позикового відсотку, оскільки за умов песимістичних очікувань розвитку економіки потенційні інвестори не мають дієвих стимулів щодо

здійснення капіталовкладень.

Поступово обсяг виробництва починає зростати, безробіття скорочується, інвестиційна активність підвищується, підвищується рівень цін та розмір відсоткової ставки, що свідчить про початок фази пожвавлення.

У стадії піднесення фактичний рівень розвитку економічної системи практично дорівнює потенційному – високими темпами зростає обсяг промислового виробництва та рівень ВВП, безробіття знижується до природного рівня, виробничі потужності використовуються максимально повно, зростає рівень цін ставка відсотку.

Циклічність розвитку та кризи економіки другої половини ХХ століття суттєво відрізняються від тих, які відбувалися в період до Другої світової війни. Можна виокремити низку притаманних усім повоєнним кризам спільних рис:

- по-перше, для кризової фази є характерним підвищення загального рівня цін. У 70-ті роки минулого століття з'явилося нове явище – стагфляція, тобто висока інфляція разом із стагнацією економіки;
- по-друге, фаза депресії істотно скоротилася, а у випадку деяких повоєнних криз була практично відсутня;
- по-третє, фаза пожвавлення настільки плавно переходить у піднесення, що виникають труднощі у їх виокремленні;
- по-четверте, тривалість фази піднесення в повоєнний період значно зросла.

Циклічність розвитку економіки разом є ще одним аргументом на користь державного регулювання економіки. Комплекс заходів політики держави, спрямованих на стабілізацію економіки за умов повної зайнятості та повного використання потенціалу має назву стабілізаційної політики держави.

Існує безліч рекомендацій щодо державного втручання в економіку за умов макроекономічної нестабільності, проте загальні принципи впливу на рівень ділової активності можна сформулювати наступним чином: за умов економічного спаду уряду необхідно проводити стимулюючу політику, а за умов піднесення – політику стримування, яка має на меті недопущення «перегріву» економіки (інфляційного розриву). Інакше кажучи, заходи уряду спрямовані на згладжування амплітуди коливань фактичного рівня ВВП навколо лінії тренду.

Сьогодні більшість економістів дотримуються поглядів щодо необхідності регулювання ділової активності шляхом впливу на рівень сукупної пропозиції, на відміну від другої половини ХХ ст., коли під впливом кейнсіанського напрямку, головним об'єктом регулювання був сукупний (ефективний) попит. Проте, незалежно від того, яку позицію займають науковці, більшість із них визнають головним завданням визначення фази економічного циклу. У центрі уваги знаходиться *«проблема лагів»*, яка в загальному вигляді формулюється так: здатність уряду стимулювати економіку у фазі спаду та стримувати у фазі піднесення.

Для прогнозування циклічного розвитку економіки використовуються

різні методи прогнозування. Відповідно до класифікації Національного бюро економічних досліджень (NBER) США, вирізняють три типи економічних параметрів – випереджальні, запізнілі і відповідні.

Найбільшої уваги заслуговує метод випереджальних показників. Особливо корисним ці показники є для визначення точки переходу економічної системи від однієї стадії ділового циклу до іншої.

Елементами випереджальних показників є:

- середня за тиждень кількість відпрацьованих робітниками обробної промисловості людино-годин;
- середня за тиждень кількість первинних заяв на одержання субсидій з безробіття;
- загальна сума (у порівнянних цінах) нових замовлень виробників на споживчі та промислові товари;
- питома вага компаній, що повідомляли про зниження обсягу поставок, у загальній кількості компаній;
- індекс формування «чистого бізнесу» (index of net business formation);
- загальна сума контрактів і замовлень на виробництво устаткування й будівництво (реконструкцію) заводів (у порівнянних цінах);
- індекс кількості дозволів на будівництво нового житла;
- зміна виробничих і торгових запасів (у порівнянних цінах);
- індекс цін на матеріали, що відбиває кон'юнктурні коливання;
- фондовий індекс, що включає 500 звичайних акцій;
- грошовий агрегат M2 (у порівнянних цінах);
- зміна обсягу споживчих і промислових кредитів.

Перевагою застосування випереджальних показників є оперативність, адже вони не потребують великих витрат на збір та обробку первинної інформації. Вони повторюють динаміку ділового циклу, але з певним випередженням. Стійке і тривале зростання цін на цінні папери та збільшення індексу підприємницької впевненості свідчить про поліпшення інвестиційного клімату.

Застосування композитного випереджального показника для прогнозування кон'юнктури ділових циклів є звичайною справою для розвинених країн. В США і Канаді він регулярно обчислюється на публікується, починаючи з 1956 р., в Японії – з 1959 р., в країнах Західної Європи – з середини 60-х років. В умовах сучасної фінансово-економічної кризи система даних показників може стати ефективним засобом моніторингу фази спаду і виявлення точки переходу до фази зростання.

Зайнятість, відтворення робочої сили та їх регулювання державою

У забезпеченні економічного зростання визначальну роль відіграє людський фактор. У суспільне виробництво цей фактор залучається у формі робочої сили. Остання є сукупністю фізичних і розумових здібностей, якими володіє людина і які вона застосовує під час створення матеріальних благ.

Робоча сила – це головний рушійний елемент продуктивних сил у будь-якому суспільстві. В умовах ринкової економіки основна маса робочої сили (більше 90 %>) набуває товарної форми, виступає як товар. Тобто її поєднання із засобами виробництва (а без цього поєднання неможливе виробництво, неможливим стає сам процес обміну речовин між людиною і природою) здійснюється виключно через купівлю-продаж цього специфічного товару на ринку праці.

Ринок праці є системою, у якій формується як пропозиція робочої сили, так і попит на неї. Пропозиція подана носіями, власниками індивідуальної робочої сили. Попит на неї представлений власниками засобів виробництва, тобто підприємцями або капіталістами.

Ринок праці в кожній країні має власну організаційну структуру. Найчастіше це так звані біржі праці. У нашій державі це система організацій, яка має назву служба зайнятості. Що ж стосується головного функціонального призначення тих чи інших установ, що уособлюють організаційну складову всього ринку, то вона зводиться до того, щоб забезпечити виявлення попиту на робочу силу і поєднати його з її пропозицією. Правда, це тільки головне в діяльності організаційних структур ринку праці. Як правило, спектр їх функціональної діяльності значно ширший. Так, в Україні служба зайнятості, окрім зведення продавця і покупця робочої сили, займається питаннями підготовки й перепідготовки робочої сили, її перекваліфікації, надає різноманітну допомогу тим, хто вирішив розпочати власну підприємницьку діяльність, надає допомогу у випадку безробіття, веде статистику останнього, здійснює аналітичні дослідження стану й перспектив ринку праці тощо.

Працездатне населення, яке на даний момент працює, належить до категорії зайнятих. Зайнятість – це діяльність людини, що дає їй дохід і, як наслідок, задоволення своїх потреб і потреб суспільства. Зайнятість супроводжується широким спектром виробничих відносин, які опосередковують сам процес реалізації робочої сили як здатності людини до праці.

Зайнятість можна розглядати з різних точок зору. У найбільш узагальненому визначенні зайнятість – це передусім господарська діяльність людей, спрямована на виробництво матеріальних і духовних благ. Іншими словами, йдеться про економічних суб'єктів, які безпосередньо або опосередковано пов'язані із сферами виробництва розподілу й обміну.

З погляду соціально-економічних відносин між людьми – це певна їх сукупність з приводу забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування і підготовка трудових ресурсів, їх розподіл і перерозподіл.

У цілому зайнятість є системою економічних відносин між людьми, а саме: між державою, різними інституціями, домогосподарствами, окремими індивідами з приводу створення і функціонування робочих місць у кількості і якості відповідних кількості й професійній структурі працездатного населення країни.

Відповідно до Закону України «Про зайнятість», прийнятого Верховною Радою України у 1991 р., до зайнятих належать особи: 1) які працюють за наймом, працюють самостійно (інженерно-технічні працівники, підприємці, творчі працівники, члени кооперативів, фермери); 2) обрані, призначені або затверджені на оплачувану посаду в органах державної влади, громадських об'єднаннях; 3) які проходять дійсну службу у Збройних силах; 4) які одержують професійну підготовку або перепідготовку з відривом від виробництва, учні та студенти денної форми навчання; 5) направлені на виконання громадських оплачуваних робіт; 6) ті, що виховують малолітніх дітей, доглядають за хворими та людьми похилого віку; 7) громадяни інших країн, що працюють у народному господарстві України.

Розрізняють три види зайнятості: повну, раціональну й ефективну.

Повна зайнятість – надання суспільством працездатному населенню можливості займатися суспільно корисною працею, на основі якої здійснюється індивідуальне (у межах сім'ї) та колективне (з участю фірм, компаній, держави) відтворення робочої сили і задоволення всієї сукупності потреб.

Раціональна зайнятість – зайнятість, яка має місце в суспільстві з урахуванням доцільності перерозподілу та використання трудових ресурсів, їх статево-вікової та освітньої структур.

Цей вид зайнятості не завжди буває ефективним, оскільки здійснюється для поліпшення статево-вікової зайнятості, залучення до трудової діяльності працездатного населення окремих відсталих регіонів тощо.

Ефективна зайнятість – зайнятість, що здійснюється відповідно до вимог інтенсивного типу відтворення та критеріїв економічної доцільності й соціальної результативності, зорієнтована на скорочення ручної, непрестижної, важкої праці. Трудова діяльність за формами власності здійснюється на державних, колективних та приватних підприємствах. Приватні підприємства, у свою чергу, поділяють на індивідуальні (сімейні) трудові та приватнокапіталістичні. Переважна частина працездатного населення в розвинених країнах світу зайнята у недержавному секторі. З погляду структури народного господарства більша частина працездатного населення працює у сфері нематеріального виробництва (майже 2/3 від загальної кількості, а в США – 75 %). У сільському господарстві зайнято від 2,5 до 5 % загальної кількості робочої сили, в Україні – до 15 %.

Розрізняють основні і спеціальні форми зайнятості. Основну форму регулюють трудове законодавство і типові правила внутрішнього розпорядку щодо різних категорій працівників. Спеціальні, або нетрадиційні, форми зайнятості (робота вдома, за сумісництвом, індивідуальна й кооперативна трудова діяльність та ін.) здійснюються відповідно до спеціальних правових норм. У США та Англії такими формами зайнятості охоплено понад 30 % працівників.

У країнах колишнього СРСР, зокрема в Україні, переважає тип зайнятості, що відповідає технологічному способу виробництва, який базується на ручній та механізованій праці. Це переважання сільськогосподарської діяльності з широким застосуванням простої фізичної праці (понад 40 % загальної кількості працюючих). Розвинені країни світу пройшли цей етап у 40-50-х рр. XX ст. Нині

там формується інформаційний тип зайнятості, тобто переважання у складі працюючих, осіб, що пов'язані з відтворенням людини, збиранням, переробкою та наданням інформації у сфері виробництва й обігу та ін. Зростають витрати на підготовку якісної робочої сили у високотехнічних галузях промисловості. У США, наприклад, проходять перепідготовку 75-85% керівників, спеціалістів, робітників. У приватному секторі щороку навчається майже третина зайнятих [23].

Зайнятість людей, їх праця у всіх видах діяльності є водночас процесом споживання робочої сили. Незалежно від того, в якій економічній «масці» виступає працівник (раб, кріпосний селянин, найманий чи вільний працівник, підприємець тощо), він має відтворювати свою робочу силу. Якщо остання – це сукупність фізичних, розумових, професійних властивостей, притаманних людині від природи й набутих знань та досвіду, то постійне їх відтворення і є процесом відтворення робочої сили.

Відтворення робочої сили з точки зору потреб людини є їх постійне задоволення. Потреби людей дуже різноманітні. В економічному плані слід їх класифікувати за такими ознаками:

- задоволення фізіологічних потреб людини, без яких вона просто не в змозі ні жити, ні працювати;
- людина не вічна, а відповідно складовою відтворення робочої сили є витрати на утримання сім'ї;
- для людей притаманні духовні потреби, задоволення яких є також складовою відтворення робочої сили;
- праця людини потребує певного досвіду і професійної підготовки, а тому відтворення робочої сили охоплює задоволення потреб людей в освіті і професійній підготовці.

Економічний закон зростання потреб людей зумовлює історичність процесу відтворення робочої сили з погляду зростання кількості потреб, ускладненням їх структури. Відповідно зростають обсяги благ на відтворення робочої сили. Водночас в кожний даний момент у тій чи іншій країні формується певний рівень не обхідних (нормальних) потреб.

В економічній науці і робоча сила, і її відтворення, як правило, розглядаються щодо найманих працівників. Однак і всі інші зайняті люди також витрачають і відтворюють робочу силу, наприклад, численний клас простих товаровиробників, підприємців і всіх тих, хто не працює за наймом. Інша справа, що в них різні джерела відтворення робочої сили. Для найманих працівників, дійсно, – це заробітна плата, для всіх інших суб'єктів економіки це різні доходи.

Неповна зайнятість та рівень безробіття

Безробіття – одна з центральних проблем ринкової економіки. Це явище – також наслідок дії «стихійного порядку». Механізм ринку через наявність ряду об'єктивних умов (перш за все, необхідності резерву робочої сили, високої інтенсивної праці та вимог до робочої сили, структурних перетворень в економіці

тощо) не забезпечує гарантованого права на працю тих людей, які можуть і бажають працювати.

Щоправда, представники неокласичної теорії підтверджували принципову неможливість тривалого безробіття. Але наприкінці 20-х–початку 30-х років минулого століття масштаби та строки безробіття, у зв'язку з глибокою економічною кризою, значно зросли. Дж. Кейнс у зв'язку з цим правдиво зазначав, що ринкова економіка сама по собі не може вирішити проблему безробіття. Навіть при досягненні рівноваги сукупного попиту і сукупної пропозиції можливий значний рівень безробіття. У ринковій економіці, на його думку, бажано досягти *повної зайнятості*, що нетотожно 100-відсотковому втягненню у виробництво всіх працездатних. Повну зайнятість супроводжує безробіття (3-4 %), оскільки деякі його форми принципово неможливо усунути. Наприклад фрикційне і структурне безробіття. Перше зумовлено тим, що люди через різні причини кидають своє робоче місце та влаштовуються на нове. Головна його ознака – нетривалий термін (при нормальному розвитку економіки). Структурне безробіття виникає тоді, коли під впливом науково-технічного прогресу відбуваються масштабні структурні перетворення в економіці, які супроводжуються масовими звільненнями працівників. Багатьом із них необхідна перекваліфікація. Циклічне безробіття характерно для всіх сфер і галузей економіки, національної економіки і регіонів (рис. 13.1).



Рис. 13.1. Види безробіття

Безробіття, як і кризу перевиробництва, також не можна оцінити однозначно. В економічній літературі справедливо вказується на зменшення плинності кадрів в умовах безробіття, значною мірою самозабезпечується дисципліна праці працівників, які більш цінують своє робоче місце, прагнуть підвищити кваліфікацію, виявити трудову та творчу активність.

Беззаперечне і положення, згідно з яким безробіття – це «резервна армія праці», звідки за необхідності можна залучити додаткових працівників у процес виробництва. В такому разі безробіття – це необхідний атрибут економіки, як запасне колесо в автомобілі. Безробіття – це важіль капіталістичного накопичення і навіть необхідна умова нормального функціонування і розвитку капіталізму.

Негативна сторона безробіття виявляється в ряді моментів. Вона супроводжується неповним використанням трудових ресурсів суспільства. Отже, мова йде про потенційні втрати, тобто безробітні змогли б виробляти певні продукти або послуги.¹

¹ За розрахунками спеціалістів бюро економічного аналізу Міністерства торгівлі США, зростання безробіття на 1 % означає втрату в потенційному ВВП 68 млрд дол. США. За іншими оцінками, кожний додатковий відсотковий пункт безробіття забирає з федерального бюджету

Але суспільство зазнає і прямих витрат від безробіття. Працездатних людей, які бажають працювати, змушені утримувати члени сім'ї або держава. Відповідно знижується середній рівень життя населення.

Слід відмітити і такі соціальні втрати внаслідок безробіття, які неможливо компенсувати жодною допомогою. У свідомості безробітної людини руйнуються традиційні цінності сучасного суспільства, які насамперед пов'язані з працею: самоствердження, матеріальний добробут, можливість професійного зростання, соціальний статус тощо. Простежується чіткий зв'язок між підвищенням безробіття і кількістю психічних захворювань, збільшенням розлучень і самогубств. Загалом безробіття поглиблює соціальне напруження в суспільстві.

У західній літературі широкого визнання набула концепція (крива) А. Філіпса, що показує обернену залежність між темпами інфляції та часткою безробітних за незначний час. На тривалому проміжку часу, за висновками сучасних економістів, такого зв'язку не існує.

У сучасних умовах практично в кожній країні світу активним суб'єктом процесів зайнятості та відтворення робочої сили є держава й місцеві установи влади, різні недержавні й державні інституції. Це питання вже частково розглядалося при висвітленні сутності ринку робочої сили. Стосовно відтворення робочої сили, то це знаходить прояв у соціальній функції держави (соціальна політика). І це питання буде розглянуто у темі 14.

Безробіття існує в певних формах. Досліджуючи це явище, К.Маркс виділяв поточне безробіття, приховане безробіття і його застійну форму. У сучасній економічній науці, по суті, існує та сама класифікація, хіба що з новою термінологією. Сьогодні економісти виділяють такі форми безробіття: фрикційне, структурне й циклічне.

Фрикційне безробіття – це таке безробіття, яке виникає як наслідок добровільного припинення робітником своєї зайнятості. Його конкретні причини дуже різноманітні, але більш типовими є, перш за все, бажання знайти краще за умовами робоче місце. Часто фрикційне безробіття є наслідком сезонного характеру виробництва, що найбільш характерно для сільськогосподарського виробництва. Певним різновидом фрикційного безробіття є і те безробіття, що виникає переважно серед молоді, яка вперше шукає собі роботу. Фрикційне безробіття є найбільш легкою (як для самих безробітних, так і для суспільства загалом) формою. Воно цілком входить до складу природного безробіття.

Наступна форма безробіття – це *структурне безробіття*. Воно виникає як наслідок глибоких структурних зрушень у суспільному виробництві. Вони є наслідком суттєвих змін у технології виробництва, в усьому структурному комплексі народного господарства, у попиті на окремі товари або їх групи. Прикладом може бути перебудова вугільної промисловості в нашій державі. Із майже 270 копалень приблизно третина підлягає закриттю через нерентабельність видобутку в них вугілля. Як наслідок, звільнення значної

кількості шахтарів, які вже не можуть знайти собі роботу. Отже, виникає безробіття, що подане безробітними певних професій і спеціальностей. При цьому в суспільстві водночас можуть існувати вакантні місця, які дані безробітні не можуть зайняти без попередньої перекваліфікації. Скажімо, вакантні місця програмістів навряд чи зможуть зайняти принаймні одразу після звільнення колишні шахтарі.

Структурне безробіття більш тривале, ніж фрикційне, і більш складне для подолання. Проте воно є неминучим, тому його відносять до природного, хоча за великих масштабів воно буде втрачати статус природного, бо вимагатиме великих зусиль від суспільства для його подолання або ж принаймні зменшення.

Циклічне безробіття являє собою таку його форму, що виникає як наслідок економічного циклу, а точніше, його кризової фази. Скорочується ВВП, зменшується попит, скорочуються робочі місця і маса робітників опиняється за воротами підприємств. І чим глибша криза – тим більшим є безробіття. Воно є найважчою формою безробіття і вважається неприродним.

Кожна форма безробіття має певну причину, але слід зупинитись і на тій причині, яка є загальною і спричиняє це явище. Слід зауважити, що серед економістів немає єдиної думки стосовно цього. На початку ХХ ст. безробіття в багатьох країнах стало великою проблемою, а з початком Великої депресії 1929 - 1933 рр. і страхітливим за своїми наслідками явищем. У цих умовах сформувалось кейнсіанство як течія економічної думки, що вважала за необхідне активне втручання держави в економічне життя суспільства. Вихід із кризового стану економіки і, водночас, вирішення проблем безробіття Дж. Кейнс пов'язував зі збільшенням попиту. Перетворення неефективного попиту на ефективний через фіскальний механізм давало можливість державі посилити інвестиційні процеси, а відтак, і зменшити безробіття.

Безробіття дає цілу низку переважно негативних наслідків. На рівні кожного конкретного індивіда воно має чітко визначені негативні наслідки. Перш за все, вони пов'язані з тим, що, втративши роботу, людина втрачає і джерело доходів, що звужує її можливості в задоволенні власних потреб і робить цей процес менш якісним. Останнє пов'язано з тим, що людина починає економити на харчуванні, одязі, освіті тощо. Погіршується її психологічний стан, а з цим і здоров'я людини. Увесь цей комплекс негативних наслідків безробіття може набувати дуже гострих форм, і людина в цьому стані, особливо якщо безробіття продовжується довго, стає схильною до антисоціальних дій і навіть до суїциду.

На рівні всього суспільства безробіття теж спричиняє негативні наслідки. Вони пов'язані, перш за все, із скороченням масштабів виробництва. Зменшується ВВП, а разом з цим і якість життя всього суспільства. Залежність між зростанням безробіття і падінням ВВП виявив американський учений А. Оукен, який вивів закон (закон Оукена), відповідно до якого зростання безробіття над його природну норму в 1 % веде до втрати у виробництві ВВП 2,5 %.

Слід підкреслити і той факт, що безробіття різко зменшує ціну робочої сили, а відтак, гальмує технічний прогрес. Це пов'язано з тим, що дешева робоча сила не стимулює підприємця до впровадження складної техніки. Ризику можливих втрат від закупівлі дорогого обладнання чи технології в умовах безробіття часто можна уникнути, наймаючи в необхідній кількості дешеву робочу силу.

Попутним негативним наслідком безробіття стає посилення соціального напруження в суспільстві. Страйки, демонстрації, різноманітні політичні акції збурюють великі маси населення і можуть вилитись у погроми, злочини й інші насильницькі дії. Ці прояви соціального напруження посилюються ще й тим, що безробіття, різко зменшуючи доходи населення, а часто й просто позбавляючи його засобів існування, підвищує рівень криміногенності в суспільстві. Це робить масові акції населення особливо небезпечними і погіршує життя людини загалом.

Проте, попри всі ці негативні наслідки безробіття, у ньому є й певні позитивні моменти. Вони реалізуються на рівні суспільства і полягають у такому.

По-перше, армія безробітних завжди являє собою резервну робочу силу, яку капітал може задіяти в будь-який момент, коли кон'юнктура ринку зміниться і створяться умови для швидкого розгортання виробництва.

По-друге, наявність великої маси тих, хто бажає працювати і не має роботи, позитивно впливає на тих, хто належить до категорії зайнятих. Їх відповідальність, дисципліна тощо увесь час знаходяться під впливом реальної можливості бути звільненими в будь-який момент, і через це безробіття позитивно впливає на ці складові якості робочої сили.

Проблема безробіття дуже гостро стояла і стоїть в Україні. Вона посилена в нашій державі дуже слабкою і в правовому, і в матеріальному плані системою соціального захисту безробітних. Держава ще не має добре відпрацьованої системи заходів щодо боротьби з безробіттям, а система соціального захисту тих, хто стає безробітним, дуже слабка.

Проблема безробіття, як свідчить історичний досвід, у сучасних умовах не може бути вирішеною тільки за рахунок стихійної дії ринкових сил. Теорія представників класичної школи (Д. Рікардо, Дж. Мілль та ін.), відповідно до якої безробіття є наслідком надто високої заробітної плати, яка веде до надлишкової пропозиції праці, що у свою чергу, зменшує ціну робочої сили, сьогодні явно застаріла. Без втручання держави регулювання безробіття і реальне його зменшення неможливі. При цьому держава повинна підходити у своєму втручанні в економіку на цьому напрямі комплексно, адже безробіття (принаймні природне) є моментом відтворення робочої сили. Отже, розробка і реалізація заходів зі зменшення або ліквідації безробіття повинна включати й усю сукупність дій держави щодо забезпечення всього процесу розширеного відтворення робочої сили.

Державне регулювання зайнятості базується на різних теоретичних підходах. Так, деякі країни, наприклад, СІНА стоять на позиції мінімального й за характером пасивного втручання держави в регулювання ринку праці.

Регулювання ринку праці у своїй основній частині перекладено на ринок і на його механізм взаємодії попиту та пропозиції робочої сили. При цьому американській моделі державної політики щодо зайнятості притаманний орієнтир на створення нових робочих місць, які не потребують високої кваліфікації, але ці місця створюються за рахунок держави в дуже обмеженій кількості.

У таких країнах, як Швеція, Японія, Південна Корея і деяких інших, виходять з концепції необхідності активного втручання держави в регулювання ринку праці. Реальне втілення цього напрямку знайшло свій найбільш чіткий прояв у Швеції. Це так звана скандинавська модель. Вона базується на тому, щоб охопити максимальну кількість трудящих шляхом утворення значної кількості робочих місць з середньою кваліфікацією робітників. Перевага такого підходу полягає в забезпеченні досить масової зайнятості і відносно нескладний спосіб створення робочих місць (за рахунок держави і таких, що не потребують від працівників високого рівня кваліфікації). Недолік полягає в тому, що ця політика веде до формування відносно невеликих доходів трудящих, що певною мірою гальмує розширене відтворення робочої сили і веде до масових звільнень, якщо в державі виникає проблема з коштами (дефіцит бюджету).

Існує також європейська модель. Вона побудована на тому, щоб уводити нові робочі місця, які вимагають високої кваліфікації робітників. Позитивними наслідками тут є: зростання доходів зайнятої частини населення, зростання продуктивності праці. Як негативний наслідок відбувається відносне скорочення зайнятості за рахунок найменш кваліфікованої робочої сили. Цей недолік певною мірою пом'якшується тим, що високі доходи зайнятих дозволяють сформувати потужну систему допомоги з безробіття.

Наші вітчизняні економісти здебільшого схилиються до того, що активна участь держави в процесах, що відбуваються на ринку праці, є необхідною в умовах нашої перехідної економіки. Державне регулювання ринку праці є завжди специфічним і залежить від тих умов і факторів, які притаманні конкретній країні. Тож розглянемо державне регулювання ринку праці на прикладі України.

Міністерство праці і соціальної політики здійснює розробку нормативних актів, які стосуються трудового законодавства і вирішення тих питань, що пов'язані з проблемою зайнятості.

Безпосередню організацію із здійснення розроблених названим міністерством програм зайнятості забезпечує Державна служба зайнятості. Вона складається з національного центру і мережі обласних та міських центрів зайнятості. Основні функціональні обов'язки Державної служби зайнятості можна звести до такого:

- працевлаштування не зайнятих громадян на основі аналізу ринку праці і збору інформації про вакантні робочі місця, про професійну, вікову й інші характеристики тих, хто шукає роботу;
- підготовка і перепідготовка за державний кошт тих працівників, які

звільнені зі своїх робочих місць, але потребують роботи й активно її шукають;

- організація методичної, правової й іншої допомоги тим безробітним громадянам, які мають намір розпочати підприємницьку діяльність;
- здійснення в межах визначеної законом компетенції соціального захисту безробітних, які зареєстровані в установах Державної служби зайнятості.

Державне регулювання зайнятості включає різноманітні заходи, спрямовані на забезпечення повної зайнятості й підвищення ефективності функціонування ринку праці на основі науково розробленої державної політики зайнятості. Уряд спрямовує свої зусилля на створення додаткових робочих місць, організацію громадських робіт, на допомогу тим громадянам, які прагнуть до самозайнятості. На державі лежить і відповідальність за професійну орієнтацію, підготовку й перепідготовку кадрів. Важливу роль відіграє держава і в підвищенні мобільності робочої сили. Це досягається не тільки за рахунок чітко організованої системи підготовки й перепідготовки кадрів, а й за рахунок формування ринку житла, створення необхідних умов для облаштування тієї робочої сили, яка переміщується з інших регіонів.

Проблема державного регулювання зайнятості тісно пов'язана з процесами відтворення робочої сили, що супроводжуються надзвичайно широкою і різноманітною за формою системою виробничих відносин. Вони виникають на всіх фазах виробництва й споживання цього специфічного товару.

На фазі формування («виробництва») робочої сили виникають відносини, пов'язані з дошкільним вихованням дітей, отриманням загальної і професійної освіти. Особливістю цієї фази є те, що більше за 80 % усіх витрат на це бере на себе держава. Лише частково набуття загальних професійних знань здійснюється за рахунок самого виробника. Та частина формування робочої сили, яка відбувається вже в процесі самого виробництва, частіше за все оплачується підприємцем.

Державне регулювання процесу відтворення робочої сили на цій фазі полягає в забезпеченні правової бази, яка, конкретизуючи права й свободи людини, зафіксовані в Конституції України, регламентує форми й способи підготовки робочої сили. Це не тільки контроль за забезпеченням рівного і вільного доступу до послуг сфери освіти, науки й культури, але й стандартизація основних параметрів підготовки робочої сили на тих чи інших щаблях її формування. При цьому стандарти підготовки, наприклад, на етапі отримання індивідом вищої освіти, усе більшою мірою адаптуються до загальноприйнятих (частіше до загальноєвропейських) стандартів. Прикладом може бути остаточне запровадження в 2010 р. в Україні Болонської системи.

Такий підхід посилює позиції носія робочої сили на ринку праці і розширює межі мобільності робочої сили. Вона вже на фазі формування може без великих зусиль вибирати, скажімо, вищий навчальний заклад не тільки в рамках національної системи освіти, а й за її межами, наприклад, в

одній з країн Західної Європи. При цьому доступним стає не тільки навчання за контрактною основою, а й за державні кошти іншої країни. Універсалізація програм навчання, посилення практичної значущості мовної підготовки тощо – усе це сприяє зростанню й територіальній мобільності робочої сили.

Певним напрямом регуляторних функцій держави в процесі формування робочої сили є також її зусилля з розвитку соціальної інфраструктури. У нашій країні стосовно цього діє ряд програм. Прикладом може бути програма «Шкільний автобус».

У сучасних умовах економічне зростання багато в чому залежить від тих чинників, що стосуються інституціональних факторів. Рівень культури, традиції, законослухняність, відповідальність тощо – усе це стає одним з потужних важелів розвитку економіки. Усі ці якості безпосередньо пов'язані з особою і не існують поза нею. Це означає, що вони (тобто досягнення їх високого рівня, поліпшення і т. ін.) мають входити в систему відтворення робочої сили, забезпечуючи її якість на рівні, адекватному тим вимогам, що ставить сьогорнішнє високорозвинене й високотехнологічне виробництво. Це все має особливе значення для постсоціалістичних країн, де процес первинного нагромадження капіталу призвів до величезної майнової диференціації населення. З одного боку, олігархи, які ще вчора були ніким і нічим, сьогорні володіють мільярдними статками і живуть у розкоші, а з іншого боку, величезні маси населення кинуті за межу бідності й приречені на жебрацьке виживання. Ця велика соціальна несправедливість стала підґрунтям для падіння рівня культури, появи масового потягу до шкідливих звичок, неповаги й байдужості до громадського життя і т. ін. Усе це необхідно враховувати, бо тільки держава, уособлюючи у своїх владних структурах та їх функціях суспільний інтерес, може суттєво виправити ситуацію.

Наступна фаза в системі відтворення робочої сили полягає в її розподілі. На цій фазі, на відміну від попередньої, держава не може безпосередньо впливати на розподіл трудових ресурсів за сферами діяльності, галузями і територіями. Цей рух є наслідком, перш за все, дії законів попиту і пропозиції робочої сили. Влада може лише створювати певні додаткові умови або пільги для того, щоб спрямувати рух робочої сили в тих напрямках, де її наявність особливо необхідна для розвитку суспільного виробництва. Для ілюстрації можна навести такий приклад. За рішенням Уряду України, фахівець з вищою освітою, яку він отримав на платній основі, узявши кредит у держави, за умови його праці на селі протягом п'яти років після закінчення вищого навчального закладу може не повертати борг державі. В арсеналі держави багато й інших, як правило, непрямих способів стимулювання раціонального розподілу робочої сили. Проте сучасний стан з розподілом робочої сили за сферами зайнятості і галузями народного господарства, як, до речі, і за територіями, свідчить про відсутність, принаймні в нашій державі, чітко продуманої і добре спланованої політики розподілу робочої сили.

Слід зауважити, що за певних обставин (частіше політичного характеру) держава може й безпосередньо втручатись у механізм переміщення великих мас своїх громадян. Так, після Другої світової війни комуністичний режим Радянського Союзу вдався до виселення цілих народів з їх місць проживання. Чеченці й татари, болгари і греки, жителі Західної України – це далеко не повний перелік територіального переміщення населення з політичних мотивів, щоправда, незаконного і злочинного характеру. Завдяки суто політичним рішенням уже Української держави сотням тисяч депортованих народів створені сприятливі умови для повернення на свою Батьківщину.

Надзвичайно важливою фазою руху робочої сили є обмін. Саме тут сконцентровано найбільш гострий вузол відносин, що формуються в процесі її відтворення. Це пояснюється тим, що в момент купівлі-продажу робочої сили зустрічаються діаметрально протилежні інтереси покупця і продавця. До того ж ці інтереси знаходяться в площині забезпечення існування кожної зі сторін. Зрозуміло, що як і на будь-який товар, ціна тут формується на основі вартості цього специфічного товару, але під впливом багатьох чинників (співвідношення попиту та пропозиції, стан виробництва, кон'юнктура ринку товарів та послуг тощо) ціна може дуже відхилятися від вартості, особливо зменшуватися. Справа в тому, що економічні позиції продавця й покупця робочої сили дуже нерівні. Для продавця це єдиний шлях вижити й забезпечити хоча б якість існування своїй родині. Водночас для покупця мова про це не йде. Його інтерес стосується лише можливості отримати прибуток, старт до якого часто закладається вже в акті купівлі-продажу робочої сили, особливо якщо має місце (а це реалії ринку праці) нееквівалентний обмін.

Певний баланс у формування і, головне, у реалізацію відносин обміну вносять профспілки. Саме вони, будучи представниками людей найманої праці, захищають їх інтереси, являючи собою потужну й надзвичайно дійову силу в розвинутих країнах. У країнах, які вийшли з колишнього соціалістичного табору, профспілки ще не відіграють такої ролі, бо ще несуть на собі відбиток тоталітарної системи, в якій вони були не захисником найманих робітників, а школою комунізму.

Але основну відповідальність за стан і розвиток відносин, які формуються в процесі відтворення робочої сили на фазі обміну, несе держава. Саме вона має регулювати й контролювати базові параметри обміну робочої сили. Так, держава встановлює розмір мінімальної заробітної плати, загальні умови організаційного оформлення акту купівлі-продажу робочої сили. У розвинутих країнах це колективні угоди, які укладаються на значний термін (найчастіше на 5 років) між роботодавцем і профспілкою. Держава при цьому не тільки визначає основні правові позиції, а й виступає певним арбітром, часто перетворюючись і на прямого регулятора цих відносин. Так, за умов кризової ситуації в економіці уряд може здійснювати «заморожування» заробітної плати. Це означає, що на певний термін (частіше за все на рік) роботодавець звільняється від зафіксованого в колективній угоді з профспілками необхідності підвищувати рівень реальної заробітної

плати. Щоправда, здійснити це самостійно держава не може і на це потрібно отримати згоду профспілок.

Важливою тенденцією розвитку відносин, що формуються між продавцем і покупцем робочої сили на фазі обміну, є те, що найманий робітник стає суб'єктом, який має певні заощадження, які частково перетворюються на капітал у вигляді придбаних акцій, позичок, наданих банкам (внески населення) тощо. Це посилює позиції найманого робітника на ринку праці, і хоча не виключає його із складу тих, хто продає свою робочу силу, але розширює альтернативність цього продажу. Так, за певних умов (відповідна, наприклад, фінансова підтримка з боку держави) продавець робочої сили може розпочати свою справу і стати підприємцем.

В Україні ці новітні тенденції ще не набули стійкого характеру. Це пов'язано і з низьким рівнем заробітної плати, і зі сформованим роками споживацьким стереотипом, і з масовим рівнем бідності працюючого населення. Не сприяє цьому і недостатній стан розвитку фондового ринку, страхової справи, низький рівень ринкової економічної культури нашого населення. Усе це необхідно подолати найближчими роками.

Остання фаза в процесі відтворення робочої сили – це її споживання. Саме в процесі використання робочої сили створюється додатковий продукт у формі додаткової вартості, який на поверхні набуває перетвореної форми прибутку. Цей процес також регламентується державою, бо саме вона на рівні законів установлює тривалість робочого тижня, загальні основи організації роботи (наприклад, необхідність для водіїв перед початком робочого дня проходити тести на вміст у крові алкоголю) і т. ін. Держава також регламентує порядок надання відпустки і її тривалість для певних професій. Державні органи контролюють і організацію та стан охорони праці на підприємствах та в установах.

Отже, можна зробити висновок, що процес відтворення робочої сили – це надзвичайно складний, суперечливий і водночас цілісний процес. Виокремлення в ньому спеціальних чотирьох фаз з цього погляду є певною мірою умовним, бо кожна фаза може включати також елементи відносин, які є сутністю іншої фази. Так, на фазі споживання відбувається процес формування робочої сили, коли має місце професійне навчання, набуття нових навичок тощо. Але попри це виділення окремих фаз дозволяє чіткіше бачити й аналізувати процес відтворення робочої сили і більш адресно пристосовувати регулятивні і контрольні дії держави щодо цього процесу.

Запитання для самоконтролю

- Визначте сутність поняття «економічний розвиток».
- Що таке ефективність виробництва взагалі і товарного зокрема, як вони вимірюються?
- Як визначити зміст продуктивності та інтенсивності праці і як вони вимірюються?
- Від яких головних умов залежить рівень продуктивності праці? Чи має вона певну межу?

- У чому «межа» зростання інтенсивності праці?
- Визначте показник індекс розвитку людини і показники, що його характеризують.
- Які головні рушійні джерела економічного розвитку?
- Назвіть фази циклічного розвитку ринкової економіки. У чому їх характерні ознаки?
- Що таке економічні кризи надвиробництва, які їх наслідки?
- Які засоби і важелі використовує держава з метою антициклічного регулювання економіки в різних фазах циклу?
- Розкрийте сутність, причини та форми прояву структурних криз в економіці.
- Що таке короткі, середні і довгі економічні цикли коливань?
- Чим зумовлена неповна зайнятість у ринковій економіці і чи можливо тут усунути безробіття?
- Назвіть негативи безробіття.
- Кому вигідне безробіття і чому?

Тема 14. ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ

Зміст та складові господарського механізму

Господарська діяльність людей у цілому, і окремих виробничих одиниць зокрема. У будь-якому суспільстві завжди потребує певної організації й управління. Йдеться про необхідність вирішення таких питань: що, як, скільки, з ким і для кого виробляти. У зв'язку з цим в економічній науці використовується таке поняття як «механізм», що регулює виробництво й розподіл матеріальних цінностей і послуг, економічні зв'язки між господарськими формуваннями і національними економіками.¹

Господарський механізм має суттєві особливості залежно від типу економіки. В економічній науці виділяють такі основні типи економічних систем:

- натуральне господарство;
- ринкова економіка;
- ринкова економіка змішаного типу;
- державно-планова економіка.

Кожен з них має свій механізм регулювання економічних процесів. При цьому зазначимо, що в процесі еволюції типів економічних систем господарський механізм ускладнюється, виникають його нові функції. Інакше кажучи, якщо господарський механізм розглядати в історичному аспекті, то в натуральному господарстві він був і є моноелементним. У ринковій економіці епохи вільної конкуренції господарський механізм регулює мікро-, і макро- економіку і є вже двоелементним. Використовуючи сучасну термінологію, перший можна назвати менеджментом на рівні господарських одиниць. Корпорації використовують «корпоративний менеджмент». Саме він і є монополістичною чи олігополістичною планомірністю.

Дискусійним є питання: чи є менеджмент підприємств механізмом. Одні науковці вважають, що менеджмент – це не механізм, а дії людей, що застосовують інші механізми. Другі стверджують, що на основі господарського механізму щодо кожного суб'єкта виробництва створюється свій механізм господарювання – госпрозрахунок.

Питання щодо регулятивної дії «менеджменту» на підприємствах, як би ми його не називали чи «госпрозрахунок», чи «комерційний розрахунок», механізмом чи просто складовою загального господарського механізму, напевне, не має принципового значення. Адже, якщо виходити з того

¹ У тлумачних словниках сутність поняття «механізм» визначається двояко: 1) внутрішнє влаштування машин, приладу, апарату, яке приводить їх у рух; 2) система, що визначає певний порядок якого-небудь виду діяльності. Стосовно економічної системи поняття механізму означає ту її складову, яка забезпечує організацію, регулювання й управління останньої.

беззаперечного положення, що у ринковій економіці тільки ринковий механізм діє на засадах об'єктивних економічних законів, а всі інші регулятори є свідомими діями людей, що «застосовують» цей механізм, тобто пізнають його «природу» і приймають відповідні рішення, то до механізмів можна віднести лише ринковий. Адже усі інші складові господарського механізму і передусім державне регулювання економіки (ДРЕ) є спеціально створеними людьми регуляторами.

Принципове теоретико-методологічне значення має питання щодо взаємозв'язку та ієрархічної будови господарського механізму. Якщо йдеться про економіку, що функціонує на ринкових засадах, тобто на вільному обмін продуктами праці між суб'єктами економіки, через посередництво ринку, то логічно витікає висновок: в такій економіці головною складовою господарського механізму є ринок. Усі інші діють на засадах вивчення ринкової кон'юнктури з метою пом'якшення, а по можливості – усунення відомих негативів «вільної при ринкових сил».

В державно-плановій економіці головна складова господарського механізму – це механізм директивно-планового управління національною економікою. Саме він визначав такі організаційно-управлінські рішення щодо усіх господарських одиниць: що, як, скільки, для кого і з ким виробляти. В сучасних моделях економіки господарська діяльність приватних підприємств і корпорацій у значній мірі регулюється державою. Але за великим рахунком вони є ринкового типу, тобто ринковий механізм є провідним щодо вирішення вищезазначених проблем організації й управління виробництвом (про це далі у темі 15).

***Господарський механізм** – це певна система способів і форм реалізації дії об'єктивних економічних законів з метою узгодження економічних інтересів різних класів і соціальних груп для найбільш повного забезпечення задоволення потреб усіх членів суспільства.*

Економічні закони мають об'єктивний характер, тобто їх дія не залежить від волі і свідомості людини. Водночас діяльність людини має суб'єктивний характер, і закони визначають цю суб'єктивну діяльність тільки загалом, тільки наближено. Це означає, що діяльність людини в кожному конкретному випадку може не повністю відповідати, а інколи й суперечити вимогам об'єктивного економічного закону чи законів.

У цих умовах суспільство завжди повинно шукати ті організаційно-економічні форми, у межах яких людина, діючи цілком вільно й суб'єктивно, максимально б наближалась у своїх діях до тих вимог, які супроводжують економічні закони. Ці форми виступають як певні елементи господарського механізму і тим самим реалізують його функції.

Перша функція господарського механізму полягає в тому, щоб забезпечити реалізацію відносин, які формують економічний базис суспільства. У ринковій економіці панівною формою власності є приватна. Але це не тільки не виключає, а навпаки, передбачає наявність і рівноправне функціонування колективної та державної форм власності. Реалізація цієї функції господарського механізму здійснюється, перш за все, через систему

юридичних законів і норм, які забезпечують реалізацію всіх цих відносин власності та їх захист. Ця підсистема господарського механізму включає також ті органи влади й суспільні організації, які підтримують функціонування і розвиток таких форм власності, які адекватні ринковій економіці. До них належать, зокрема, міліція, суд, прокуратура, різноманітні об'єднання громадян, політичні партії тощо. У сукупності відносин, які формуються в цій підсистемі господарського механізму, усе більшого значення набувають і ті чинники, які стосуються моралі, етики, відповідальності, дисциплінованості і т. ін.

Друга функція господарського механізму полягає в забезпеченні поєднання й взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин. Як відомо, у будь-якому суспільстві діє об'єктивний закон відповідності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил. Цей закон передбачає постійне вдосконалення всієї сукупності виробничих відносин, її постійної адекватності новим рівням в розвитку продуктивних сил. Структурний елемент господарського механізму, який функціонально спрямований на забезпечення такої відповідності, поданий законодавчою, судовою і виконавчою гілками влади. Саме ці владні структури повинні сприяти своєчасному реформуванню тих елементів в сукупності виробничих відносин, які вже застаріли і стримують розвиток продуктивних сил. Таке реформування є надто складним процесом, перш за все, з огляду на відсутність певного мірила, показника, який би точно відображав досягнутий стан розвитку, як загалом усієї сукупності виробничих відносин, так і їх окремих елементів. Тому цей структурний елемент господарського механізму орієнтований на забезпечення такої зміни правової форми виробничих відносин і загальних форм їх реалізації, які б забезпечили ефективність виробництва й максимально можливу його соціальну спрямованість. Практикою багатьох країн світу доведено, що це і є найбільше наближення виробничих відносин до такого їх стану, коли вони максимально сприяють вільному розвитку продуктивних сил і, передусім, їх головного, революційного елемента – робочої сили.

Третя функція господарського механізму відображається в забезпеченні умов безпосереднього поєднання робочої сили і засобів виробництва. Як відомо, за умов ринкової, тобто капіталістичної, економіки це поєднання реалізується через продаж робочої сили як товару її носієм і купівля цього специфічного товару власником засобів виробництва. На цьому базується весь спосіб виробництва ринкової економіки. Але суспільство, в особі насамперед влади й органів самоорганізації найманих робітників, має сформулювати певні загальні умови безпосереднього поєднання робочої сили і засобів виробництва. На початку розвитку товарного виробництва вони, якщо й були, то обмежувались фізіологічними особливостями товару робоча сила. Так, на фабриках Англії на початку розвитку капіталістичних відносин широке застосування отримала дитяча праця, особливо в ткацькому виробництві. У Російській імперії до Морозовського страйку (1885 р.) робочий день взагалі законодавчо ніяк не

обмежувався. У подальшому, з розвитком класової боротьби, формувались певні норми, які законодавчо обмежували використання найманої робочої сили.

В умовах сучасної ринкової економіки з метою забезпечення розвитку головної продуктивної сили суспільства, а відтак, і розвитку економіки, держава забезпечує перш за все юридичне оформлення межі загальних умов купівлі-продажу й використання робочої сили. Це і закони про тривалість робочого дня або тижня, і закони про мінімальну заробітну плату, відпустки, соціальний захист тощо. Важливою складовою цього функціонального напрямку дії господарського механізму є система стимулювання праці, яка полягає не тільки в заохоченні до високопродуктивної праці, а й до раціонального використання обмежених ресурсів, поєднання фізичної та інтелектуальної праці, заохочення до постійного саморозвитку працюючої людини.

Структурний елемент господарського механізму, функціонально спрямований на практичне поєднання робочої сили і засобів виробництва, представлений державними установами, які опікуються питаннями організації праці, захисту прав робітника, відтворенням його здатності до праці. Важливою складовою цього елемента є і підприємець, який у межах визначених державою загальних правил купівлі (найму) робочої сили та її використання розробляє і застосовує безпосереднє поєднання робочої сили конкретного працівника й засобів виробництва. Підприємець організує свою діяльність виключно заради прибутку, а тому в цій ланці господарського механізму можуть виникати порушення існуючого законодавства щодо використання робочої сили, заробітної плати і т. ін. Ці реалії призвели до формування такої потужної складової цього елемента господарського механізму як профспілки, завдання яких полягає в захисті прав працюючої людини. У розвинутих країнах вони, як правило, надзвичайно потужні і здатні не тільки втрутитись у процес поєднання робочої сили і засобів виробництва на будь-якій його фазі (купівля-продаж робочої сили, укладання угоди, організація праці, навчання і т.п.), а й у базові положення, які зафіксовані державою і регламентують загальні принципи поєднання робочої сили та засобів виробництва.

Четверта функція господарського механізму пов'язана з вирішенням тих суперечностей, які притаманні ринковій економіці. Це не тільки суто економічні суперечності, а дуже часто й соціальні, бо вони, як правило, породжуються економічними явищами. Так, ринкова економіка, оскільки вона реалізується через діяльність кожного конкретного підприємця, байдужа до охорони навколишнього середовища, збереження пам'яток культури, раціонального використання багатьох природних ресурсів тощо. За цих умов господарський механізм повинен бути спрямований на таку організацію економічної діяльності, яка б унеможливлювала або максимально зменшувала негативні наслідки суспільного виробництва.

Структурно цей елемент господарського механізму включає ті органи державної влади, які здійснюють контроль за роботою підприємств і мають

можливість втручатись в їх роботу у разі порушень з боку господарюючих суб'єктів. У розвинутих країнах цей елемент господарського механізму досить потужно, особливо в контрольних функціях, підкріплюється дією громади, а також громадських і політичних організацій на кшталт «зелених». У нашій країні, на жаль, такий контроль дуже слабкий і неефективний. Це з одного боку. З іншого – рівень економічної культури і почуття відповідальності в нашої бізнесової еліти ще дуже низький, бо вона тільки-но формується і відображає у своєму становленні процес первинного нагромадження капіталу з його насильством, підступністю і переважанням не створювального, а грабіжницького мотиву.

Господарський механізм у своїх функціях і своїй структурі відображає всю сукупність об'єктивних економічних законів, які діють у суспільному виробництві. Але, з іншого боку, через численні організаційно-економічні форми він створює умови для більш повного прояву цих законів, чим забезпечується певний прогрес у розвитку економіки й суспільства загалом. Значення господарського механізму особливо зростає в сучасних умовах, бо система ринкової економіки побудована на вільній конкуренції і невтручанні держави в економіку вже стала анахронізмом. Сьогодні в кожній державі з ринковою економікою, більшою або меншою мірою, але держава бере участь в організації управління суспільним відтворенням і тому не тільки посилює господарський механізм, а й сама входить в його структурні елементи в особі тих чи інших владних структур.

Господарський механізм у більш-менш розвинених економічних системах є системним утворенням, тобто цілісністю. Яка складається з елементів (частин), що знаходяться у зв'язках один з одним.

В сучасних економічних системах ринкового типу господарський механізм є системним утворенням. У його складі можна виділити взаємозалежні, й взаємодіючі складові, якими є: 1) механізм управління підприємством; 2) ринковий механізм; 3) державне регулювання економіки; 4) регулювання економіки з боку різних державних та недержавних інституцій; 5) наднаціональне регулювання.

У вітчизняній економічній літературі донедавна господарський механізм практично не досліджувався. Традиційно, починаючи з А.Сміта і дотепер найбільшу увагу до себе привертав ринковий механізм, принципи, закони й елементи його дії. Напевне цим і пояснюється той факт, що не існує чіткого визначення змісту власне «господарського механізму» і його наукових засад, численних функцій, засобів й важелів здійснення. Останні нерідко називають механізмами. Як правило, стверджується, що «Найважливішою функцією господарського механізму є використання економічних законів, насамперед – закону вартості, попиту та пропозиції та ін.» [28, с. 266].

Зазначимо, що на засадах цих законів функціонує тільки ринковий механізм. При цьому діє спонтанно і як будь-який об'єктивний процес нічого не використовує. Адже нікому із науковців природничих наук не спаде на думку стверджувати, що найважливішою функцією закону всесвітнього

тяжіння є використання законів механіки. Останні сформульовані людьми на основі пізнання об'єктивного закону. Відносно свідомо створених людьми механізмів, засобів і важелів, то безперечно, вони повинні групуватися на використанні об'єктивних економічних законів. Економічний волюнтаризм, як відомо, раніше чи пізніше призведе до руйнації економічної системи, принаймні до її стагнації. Функції господарського механізму – це напрями за якими він здійснюється з досягнення певної мети.

Головними з них є такі:

- забезпечення рівноваги попиту та пропозиції, а відповідно обсягів і структури виробництва платоспроможним потребам (щодо виробничих ресурсів і життєвих благ);
- ефективне функціонування виробництва;
- розв'язання соціально-економічних проблем, що виникають у господарській діяльності;
- всебічний розвиток людини, задоволення її потреб, стимулів та інтересів;
- розвиток продуктивних сил і виробничих (у тому числі економічних) відносин.

У цілому господарський механізм, за умови узгодженої дії його спонтанних і свідомих складових, забезпечує стабільність, ефективність і справедливість економічної системи суспільства, її постійний розвиток відповідно до закону зростаючих потреб людей (у кількісному і якісному аспектах).

Отже, відповідь на питання хто і як регулює національну економіку на мікро- і макрорівнях, тобто вирішує такі організаційно-управлінські рішення – що, як, скільки і для кого і з ким виробляти, може бути одна – господарський механізм. На його засадах здійснюється функціонування, відтворення й розвиток виробництва. У ринковій економіці його головна складова – ринок не в широкому змісті цього поняття (сфера й місце обігу товарів, їх реалізація), а як регулятора економіки. Його особливість – об'єктивність дії, детермінованість щодо усіх суб'єктів економіки. Він не потребує створення спеціальних установ, тобто діє спонтанно, в «автоматичному режимі». Менеджмент на мікро- і макрорівнях формується свідомо і здійснюється спеціально для цього підготовленими людьми (менеджерами) на засадах пізнання принципів і законів ринку і визначення можливих напрямів, форм й важелів дій у їх річищі. Можливі й інші дії, але це рано чи пізніше призведе до економічного банкрутства.

Однак, якщо зважити на ту обставину, що ринок практично вирішує питання що, як, скільки, з ким і для кого виробляти, то ринковий механізм є стрижнем в господарському механізмі. Вплив покупця товару – головна підойма, яка закладена в менеджмент підприємств і державного регулювання.

Стосовно інших складових, які нерідко виділяють науковці у складі господарського механізму: союзи підприємців, трудові асоціації, організація й управління в ТНК, установи ринкової інфраструктури й інші недержавні

регулюючи економіку інституції, то вони є продовженням менеджменту у сфері обігу або різновидами державного регулювання. Вони також діють на засадах вивчення ринкової кон'юнктури з метою пом'якшення, а по можливості усунення відомих «провалів» ринку, а нерідко його захисту від монополізму (останнє є головною функцією держави за допомогою створення антимонопольних комітетів тощо).

Разом з тим неринкові регулятори не є пасивними щодо ринкового механізму. Останній насамперед регулює співвідношення попиту й пропозиції і за допомогою цін й конкуренції врівноважує їх, формуючи ціну рівноваги, обсяги й структуру виробництва відповідно попиту. Але ринок діє методом «спроб і помилок», а це призводить до значних втрат. І зовсім не суперечить ринковим принципам свідомий вплив як на попит, так і на пропозицію (якщо це вдається) з метою швидкого досягнення рівноваги і підтримки її більш-менш стабільною. При цьому використовуються засоби і важелі, що не суперечать ринковим принципам. Якщо держава, наприклад, буде диктувати ціни, визначати обсяги й структуру пропозиції й попиту, то це вже буде державне постачання і збут – неринковий тип регулювання. Якщо ж у господарському механізмові пріоритетною складовою є ринковий механізм, то така економіка є ринкового типу. Саме такими є усі сучасні моделі економіки. Вони за своєю головною сутністю є ринковими, тобто саморегульованими, оскільки суб'єкти економіки пристосовують свої дії до інформації та стимулів, що надходять із ринку. Усі інші регулятивні механізми діють «поряд» із ринком і забезпечують балансування кількісних і якісних параметрів попиту і пропозиції, їх урівноваження, більш-менш оптимальне співвідношення.

Держава, її економічні функції

У тлумачних словниках держава визначається як політична організація суспільства (яку очолює уряд і його органи (установи)), за допомогою якої здійснюється влада у тій чи іншій країні.

З позицій політичної економії важливо дати відповідь на таке запитання: якщо держава – це інститут політичної влади, то чому вона втручається в економіку? Особливо це стосується ринкової економіки, яка самозабезпечує функціонування та розвиток господарської діяльності на засадах ринкового механізму. Про те, що відповідь на це запитання не є простою, свідчить факт різних підходів серед учених-економістів щодо місця й ролі держави в ринковій економіці. У зв'язку з цим (певною мірою умовно), можна виділити дві основні концепції:

- прихильники мінімального втручання держави в ринкову економіку;
- представники економічних течій, які вважають, що ринкова економіка не в змозі ефективно або взагалі функціонувати без значної за масштабами економічної діяльності держави.

Між ними знаходиться широкий спектр концепцій, кожна з яких визначає більш-менш значні обсяги економічної ролі держави.

Учені країн Заходу щодо чинників, які зумовлюють втручання держави в економіку, майже одностайно називають три головні:

- безробіття;
- соціальна незахищеність певних верств населення (соціальна вразливість ринкової економіки);
- необхідність задоволення потреб у так званих «суспільних товарах».

Більшість вітчизняних дослідників необхідність державного втручання в економіку пов'язують насамперед з недосконалостями ринку, які держава має компенсувати. Саме внаслідок неспроможності ринкової економіки розв'язувати ряд макроекономічних проблем, які вона сама породила, зростає роль державного регулювання, що здійснюється за допомогою економічних, правових та адміністративних заходів і важелів.

У сучасних умовах держава є активним суб'єктом економіки. Вона займається як безпосереднім господарюванням, так і здійснює певні регулятивні функції щодо всього суспільного виробництва. Державне втручання в економіку обумовлене цілою низкою конкретних причин:

- ринок має власні, іманентно притаманні йому недоліки. Це циклічний характер функціонування економіки, безробіття, інфляція тощо. Ці явища набувають значних масштабів і гальмують розвиток суспільства;

- ринкова економіка не здатна реалізувати масштабні наукові проекти, які б забезпечували стратегічний прорив у галузі науки й техніки. Фундаментальна наука з її величезними витратами і великою ймовірністю здійснення витрат без отримання кінцевого позитивного результату не може бути профінансована приватним бізнесом;

- процес відтворення робочої сили в умовах ринку не може бути забезпечений у повному обсязі, бо ринок формує попит тільки на ту робочу силу, яка відповідає досягнутому рівню техніки і технології;

- ринок не може протистояти монополіям, інфляції, а також негативним наслідкам господарювання стосовно навколишнього середовища;

- структурні зміни в економіці, потреба в яких часто є нагальною для країни, практично нездійсненні для ринку через свою масштабність і великі фінансові витрати;

- в умовах інтернаціоналізації виробництва різко посилюється конкуренція на світових ринках, тому без допомоги держави бізнесу важко утримати свої позиції;

- ринок не здатний забезпечити задоволення потреб у соціальних благах, споживання яких є загальнодоступним і це споживання не можна обмежити.

Усе це вимагає активної участі держави в економічному житті суспільства і формує її базові економічні функції. Саме вони є основою інших функцій держави, а саме політичної, соціальної, міжнародної. Економічні функції держави багатопланові, але їх можна згрупувати за певними ключовими напрямками.

Забезпечення правового поля, у межах якого здійснюється виробництво. Законодавче визначення відносин власності, правового статусу всіх

учасників суспільного виробництва, їх права й обов'язки, їх відповідальність за умови порушення встановлених норм і законів.

Зменшення, а за можливістю й ліквідація негативних наслідків ринкового саморегулювання. До цього напрямку належить, перш за все, захист конкуренції й обмеження монополізму. Важливою складовою є боротьба проти високої інфляції і безробіття.

Перерозподіл доходів за допомогою податкового механізму і частково через регулювання цін. Цей напрям забезпечує як активне управління макроекономічними процесами, так і зменшення нерівномірності в розподілі доходів.

Формування інформаційної інфраструктури та забезпечення рівного доступу до неї всім членам суспільства.

Забезпечення громадян суспільними благами, до яких належать державне управління, безпека суспільства й людини, оборона, охорона здоров'я, освіта тощо.

Важливо звернути увагу на ще дві важливі обставини. В першу чергу це те, що ринковій економіці ніколи не був властивий імунітет проти розвитку монополізму. Відомо, що саме конкуренція є серцевиною ринкового механізму. А тому держава має забезпечити умови для ефективного функціонування ринкового механізму, і насамперед конкуренції, безперечно, в таких межах, щоб не рушити його природу.

Індустріальний розвиток загострив також проблему збереження навколишнього середовища. Ось чому у всьому світі люди почали усвідомлювати роль екології в забезпеченні власного благополуччя. Все більшого значення набуває економіка природокористування, все більш популярною стає ідея «екологічного розвитку». Для підтримки і регенерації природи потрібні спеціальні і чималі інвестиції для досягнення економічної рівноваги. Але на практиці приватні підприємства не поспішають робити значні інвестиції в збереження природи. Справа в тому, що такі загальнодоступні блага, як повітря і вода підприємець не оплачує, як у випадку з благами, котрі знаходяться у приватній та інших формах власності. І, як правило, в результаті використання навколишнього середовища йому завдається шкода, а відповідно – шкода тим особам, які користуються цими благами. Той, кого зачіпає дія зовнішнього ефекту, не має можливості впливати на його причину через ринковий механізм і не отримує відшкодування. Ринкові ціни, навіть гіпотетично скореговані з врахуванням «зовнішніх ефектів» (екстреналій), не можуть виразити того, що відбувається або буде відбуватися з навколишнім середовищем насамперед тому, що зміни у цьому середовищі накопичуються нерівномірно і часто стають незворотними, що не може бути адекватно враховано ринковим механізмом [1].

Саме цим і зумовлено втручання держави в господарську діяльність суб'єктів ринкової економіки з метою збереження навколишнього середовища.

До беззаперечних належать положення про те, що в товарному господарстві є такі види діяльності, в яких ринкові принципи можуть застосовуватися в обмежених масштабах або неприйнятні взагалі.

Важливим чинником, який на сьогодні зумовлює посилення соціально-економічної діяльності держави є необхідність забезпечити соціалізацію власності, баланс інтересів різних недержавних інститутів, класів і соціальних груп. Держава виступає і захисником загальних національних інтересів.

Втручання держави в економіку почалося з отримання коштів від своїх підданих. Іншими словами, держава для виконання політичних і деяких загальнонаціональних функцій мала потребу в економічних благах, для чого потрібно було їх отримати так або інакше від тих, хто їх виробляв. Саме з цього починається втручання держави в економіку. Поступово цей процес розширюється, виникають нові напрями економічної діяльності держави. Починаючи з 30-х років XX ст., з'явилася тенденція до посилення економічної діяльності держави (хоча вона виявляється хвилеподібно). Сьогодні є всі підстави вважати, що держава – найбільш впливовий, «економічно вагомий» і особливий суб'єкт національної економіки. Адже держава у своїй економічній діяльності опирається на політичну владу. Її економічні дії, досягнення (як і прорахунки) позначаються і навіть «мультиплікуються» на всій національній економіці або її важливих сферах. Якщо для окремих економічних одиниць – це мікроекономічна діяльність, то для держави у більшості випадків – макроекономічна.

Широкомасштабне втручання держави в економіку привело до того, що всі її сучасні моделі значною мірою «одержавлені». Образно кажучи, вони є ринково-одержавленого типу. І вивчення сьогодні лише ринкових засад економіки не дає змоги розкрити повністю сучасні моделі економіки ринкового типу. Саме це й зумовлює потребу вивчення політичною економією питання про «економічну діяльність держави».

Становлення і зміцнення держави як суспільного інституту супроводжувалося становленням та розвитком її численних функцій, у тому числі й економічних. Історія розвитку економічних функцій – невід'ємна складова еволюції суспільства в його організованих формах. Виникнення та розвиток економічних функцій держави – це результат розвитку продуктивних сил та об'єктивних суспільних потреб. Економічні функції держави перебувають у постійній динаміці, спостерігається їх розширення та формування в органічному взаємозв'язку з науково-технічним і суспільним прогресом.

У сукупності економічні функції держави утворюють систему організаційно оформлених дій держави як суб'єкта економіки. Визначаючи економічні функції, можна застосувати загальний (концептуальний) і більш конкретний підхід. У першому випадку економічні функції держави можна згрупувати за трьома напрямками.

1. Держава виступає як зовнішня сила щодо недержавних суб'єктів національної економіки, так чи інакше втручається в їх господарську

діяльність, з метою їх регуляції у бажаному для суспільства напрямі. При цьому зберігається і навіть охороняється економічний і забезпечується правовий суверенітет приватних суб'єктів економіки, тобто йдеться про державне регулювання (управління) недержавного сектора економіки.

2. Безпосередня економічна (господарська) діяльність держави, в якій держава сама виступає суб'єктом власності й господарської діяльності, створює і регулює державний сектор економіки.

3. Державне регулювання національної економіки з метою її стабільного розвитку, досягнення максимальної ефективності, соціалізації і справедливості.

У більш розгорнутому визначенні до функцій сучасної держави можна віднести такі з них.

Грошово-кредитна діяльність держави. Грошово-кредитна система в ринковій економіці – це її кровоносна система. Вона здатна дати поштовх економічному піднесенню, але може й підірвати економіку, призвести до її кризи і навіть хаосу. Перехід у всьому світі до нерозмінних на золото кредитно-паперових, так званих декретних грошей зумовив централізоване управління кредитно-грошовим обігом. Держава зберігає за собою монополію на емісію грошей, не лише концентрує випуск банківських білетів і розмінної монети («центральні гроші»), а й контролює емісію інших видів грошей, зокрема банківських кредитів. Державі в цьому допомагає Центральний банк, який стежить за кількістю грошей в обігу, а також діяльністю комерційних банків. За певних умов Центральний банк встановлює для комерційних банків максимальні розміри кредитів, які вони можуть надавати, регулює розмір банківського відсотка. Здійснюється це через центральний емісійний банк та інші кредитні установи, держава має можливість полегшувати чи ускладнювати одержання кредиту і так стимулювати або гальмувати капіталовкладення і споживчий попит у рамках проведення антициклічної політики, впливати на курси цінних паперів.

Підтримка державою економічної стабільності на макрорівні й визначення пріоритетів розвитку національної економіки. Тільки держава має можливість чітко визначити, що важливо для нації сьогодні, скільки треба ресурсів, як швидко вони дадуть віддачу, які наслідки дій усіх суб'єктів економічної системи. Держава має можливість підтримувати стабільне економічне зростання, свідомо виправляти похибки ринку, тобто коригувати й усувати недоліки саморегулювання економіки, доповнювати при цьому ринковий механізм неринковим.

Важливим завданням держави при переході до товарно-ринкового господарства є **підтримка і регулювання неринкового сектора економіки**, тобто тих галузей народного господарства, в яких дію ринкових відносин можна допустити лише в обмежених розмірах або не можна робити цього взагалі. До них належить більша частина галузей охорони здоров'я й освіти, культури і мистецтва, охорони природи, фундаментальна наука, утримання державного апарату тощо (задоволення суспільних потреб).

Соціальна функція держави. Вона здійснюється за кількома напрямками. Наведемо найзначніші з них.

1. Розвиток системи державної освіти й охорони здоров'я.

2. Прийняття законодавчих актів, спрямованих на забезпечення соціального захисту певних категорій населення. Соціальний захист населення передусім включає: індексацію доходів соціально уразливих верств населення; введення соціальних пенсій для осіб, які не мають трудового стажу; надання різних допомог, житла за пільговими умовами тим, хто має у цьому потребу.

3. Державна політика зайнятості: надання допомоги у працевлаштуванні тим, хто бажає отримати роботу, в разі необхідності перекваліфікація безробітних за рахунок держави; регулювання державою ринку робочої сили. В цьому разі держава бере на себе роль арбітра, пом'якшуючи, цивілізуючи відносини між роботодавцями і найманими працівниками.

Особливо активну участь держава бере у справі зменшення безробіття. Воно розглядається не лише як потенційні виробничі втрати нації, а і як негативне соціальне явище. Причому останнім часом акцент зміщено з матеріальної підтримки безробітних (допомога по безробіттю) на забезпечення роботою всіх, хто бажає працювати. З цією метою створюється розгалужена мережа банків робочих місць, стимулюється територіальна і професійна мобільність робітників, діють державні і громадські системи регулювання зайнятості, підготовки і перепідготовки кадрів. У результаті щодо більшості незайнятих працездатних безробіття стає тимчасовим явищем і людина може протягом порівняно нетривалого часу знову працевлаштуватися.¹

У середині 80-х років ХХ ст. у ряді розвинених країн було проведено реформи соціальної політики, спрямовані на скорочення державного фінансування соціальних програм. Значно скоротилися витрати держави на соціальні потреби. Проведення такої політики в рамках консервативних економічних програм спрямовано на підвищення ефективності й конкурентоспроможності економіки, зниження темпів інфляції, підвищення трудової активності населення.

Функцію **демонополізації**, підтримання конкурентного ринку і держава здійснює за допомогою законодавчих заходів. Юридичні закони, спрямовані на стримання монопольного тиску на ринок, забезпечення співіснування різних форм власності й господарювання, збільшення кількості виробників у галузі, називають антитрестівське, або антимонопольне, законодавство.

¹ Активна державна політика у сфері зайнятості особливо характерна для Швеції, де понад 70 % загальних витрат на безробіття зорієнтовано на те, щоб запобігти відкритому безробіттю і використати при нагоді ефективні методи (перекваліфікація, субсидування частини витрат на заробітну плату, організація громадських робіт тощо). У Швеції витрати на державне регулювання зайнятості досягають 3 % ВВП, державні витрати на охорону здоров'я становлять 9,2 %, освіту – близько 8 %; на житлові субсидії – 3,5 % ВВП. Соціальні державні витрати у США сягають 50 % федерального бюджету і 60 % бюджетів штатів і місцевих органів влади.

Історично склалися дві системи антимонопольного регулювання – відносно жорстка (американська) і ліберальніша (західноєвропейська).

Антимонопольне законодавство визначає поняття монополії, форми прояву монополізму, встановлює санкції за порушення антитрестівських законів. Для контролю за виконанням антимонопольного законодавства і безпосередньої реалізації антимонопольних заходів створюються спеціальні державні органи.

Структурне регулювання – це довгостроковий вплив держави на процес відтворення, спрямований на вирішення проблеми реіндустріалізації, тобто перехід індустріалізації на вищий рівень відповідно до потреб нового стану НТП, змінних умов відтворення, зростаючого рівня інтернаціоналізації економіки.

Державне регулювання цін. Як відомо, в товарному господарстві є широкі можливості для вільного формування цін. Однак протягом усієї історії розвитку товарного господарства простежується вплив держави на ціни. Тарифи на послуги державних залізниць, пошти, телеграфу, державні монопольні ціни на акцизні товари, продаж продовольства з державних запасів у неврожайні роки, митна політика і непряме оподаткування – ось далеко не повний перелік заходів щодо традиційного державного регулювання цін, які істотно впливають на внутрішні ціни.

Регулювання цін має місце насамперед у сільському господарстві, видобувній промисловості, енергетиці, комунальному господарстві, на транспорті. Традиційно вважалося, що конкуренція і ринкова система ціноутворення у цих галузях недостатньо ефективні, звідси – необхідність державного регулювання цін, обсягів виробництва, доступу на ринок. У більшості промислово розвинених країн, передусім західноєвропейських, створено специфічний механізм регулювання аграрного сектора (про що йшлося раніше).

До функцій держави належить також охорона навколишнього середовища і природних ресурсів, підтримка позицій національних підприємств у світовому господарстві і на світовому ринку.

Крім того, держава організовує єдину патентну, метрологічну і метеорологічну служби, встановлює загальнодержавні і впроваджує міжнародні стандарти, організовує державну статистику і єдину систему бухгалтерського обліку.

Механізм державного регулювання економіки можна визначити як систему засобів, важелів, методів і стимулів, за допомогою яких держава регулює економічні процеси, забезпечує реалізацію соціально-економічних і правових функцій. Інакше кажучи, державний механізм включає політико-правові, організаційно-управлінські форми і засоби управління (регулювання) господарською діяльністю суб'єктів ринкової економіки.

Якщо економічні функції держави визначають напрями її діяльності при втручанні в економіку, завдання і цілі, то механізм державного регулювання забезпечує способи і важелі їх реалізації.

Інструментарій реалізації державного господарського механізму можна класифікувати за певними напрямками.

Відповідно до об'єктів економічної діяльності держави (зовнішньоекономічні зв'язки, національна економіка, її окремі галузі і сфери) можна виділити три групи методів державного механізму регулювання: *мезо-, макро- і мікроекономічні* методи.

З позицій ринкових відносин варто розглянути ринкові й неринкові методи впливу на економічне життя суспільства. Ринкові методи дають державі змогу впливати на економіку в заданому напрямі й регулювати її, але дії механізму ринку при цьому не обмежуються, сфера його діяльності залишається сталою. Неринкові методи спрямовано на обмеження сфери діяльності механізму ринку.

Близьким до наведеної класифікації є поділ методів державного механізму регулювання на *економічні й адміністративні*.

При використанні методів економічного впливу держава не втручається у прийняття рішень суб'єктами економіки, а лише створює передумови для того, щоб вони при самостійному виборі віддавали перевагу варіантам, які відповідають цілям економічної політики держави. При цьому ринкова ситуація не порушується.

Адміністративні методи взагалі не відповідають природі ринкових відносин, тому їх нерідко називають антиринковими. Але за ступенем втручання в економіку вони належать до найбільш дійових. Методи прямого впливу на економіку нерідко є високоефективними внаслідок оперативного досягнення економічних результатів. Разом з тим вони потребують створення спеціальних установ для реалізації цих методів і контролю за їх виконанням. Нерідко це супроводжується бюрократизацією економіки, обмеженням ініціативи недержавних суб'єктів, порушенням їх економічної свободи.

У сучасних моделях економіки ринкового типу основними складовими механізму державного регулювання є індикативне планування і програмування.

Потужним регулятором економіки в сучасних умовах є **державне замовлення** на основі добровільного контракту, який укладає держава з виробником. На сьогодні у західних країнах досить складно отримати державне замовлення, оскільки в такому разі виробник забезпечить собі гарантований збут продукції, як правило, за вигідними цінами, а в перспективі матиме доступ на стійкий, гарантований державний ринок. У цілому державне замовлення стає засобом створення передової структури виробництва, забезпечення розвитку пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу.

Правове регулювання державою господарських відносин. Як відомо, *право* – це сукупність загальнообов'язкових правил (норм) поведінки людей, які встановлюються в суспільстві традиційно або санкціонуються (затверджуються) державою і підтримуються нею. При державно-правовому регулюванні господарської діяльності всі реально існуючі відносини

власності й інші економічні зв'язки між людьми стають загальновизнаними правовими нормами, що підлягають обов'язковому виконанню.

Завдяки праву значне коло господарських зв'язків між людьми набуває характеру *правовідносин*, тобто відносин, учасники яких виступають як носії юридичних прав і обов'язків. Такі правові норми закріплюють існуючі відносини власності й регулюють міру та форму розподілу праці та її продуктів між членами суспільства.

Справа в тому, що будь-який суб'єкт ринкової економіки (аналогічно дії економічних законів) прагне з першою вигідною нагодою вислизнути з правового поля, владної руки держави. І така можливість нерідко реалізується.

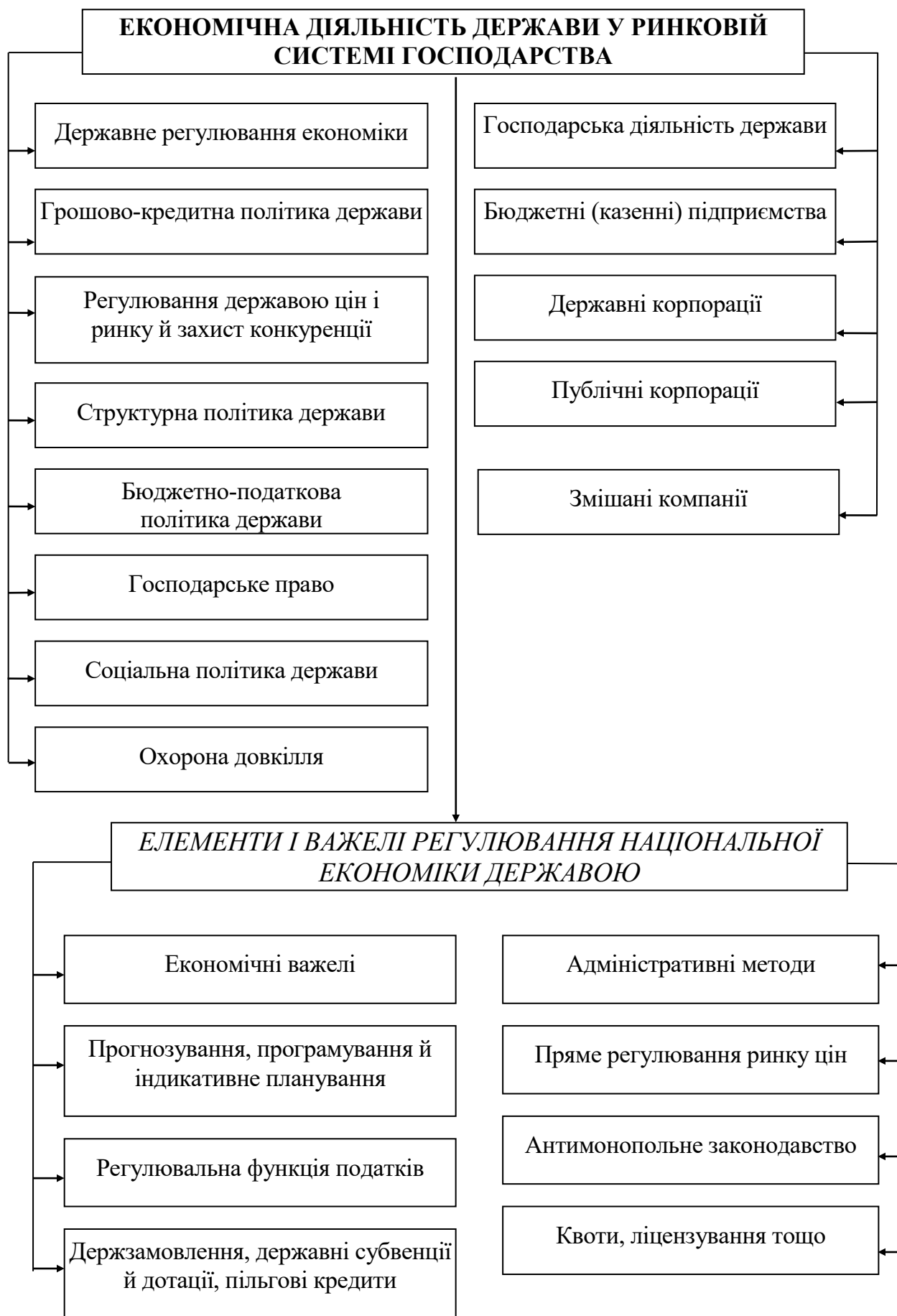


Рис. 14.1. Напрями і важелі економічної діяльності держави

Особливо це стосується податкового і земельного законодавства, охорони довкілля, захисту прав власності.

Зрештою держава як правовий суб'єкт (правовий інститут) регулює господарську діяльність з метою її цивілізації, визначає велике коло прав і обов'язків усіх суб'єктів економіки, правил і норм їхніх взаємовідносин, функціонування банківської і страхової діяльності, забезпечує «конкурентний порядок», регулює зовнішньоекономічні зв'язки. Держава в контексті правового інституту – це арбітр вищої інстанції в економічних відносинах суспільства.

Отже, у ринковій економіці держава створює господарське правове поле і для себе як суб'єкта економіки, і в інтересах недержавних суб'єктів. Господарське право націлено на нейтралізацію можливої «агресивності» суб'єктів ринкової економіки відносно один одного, включаючи своїх партнерів і особливо конкурентів, усунення негативних аспектів складних взаємозв'язків між економічно суверенними виробниками, об'єднаними суспільним поділом праці, а тому змушеними вступати у взаємні відносини через посередництво ринку. Загалом наявність чітко зафіксованих державою господарських прав полегшує взаємне розуміння інтересів і намірів усіх суб'єктів економіки, тобто існування цивілізованих відносин між ними. Більше того, фіксація правил господарської поведінки дає економічну вигоду більшості учасників цього процесу при дотриманні цих правил.

Оскільки відносини власності – каркас всієї економічної системи, остільки не випадково в господарському праві основне місце посідають закони й інші нормативні акти, прямо або опосередковано пов'язані з відносинами власності. На рис. 14.1. подано схему основних напрямів і важелів економічної діяльності держави.

Запитання для самоконтролю

- Визначте сутність господарського механізму та його складових.
- Що таке менеджмент підприємств, як він здійснюється?
- У чому взаємозв'язок ринкового механізму із менеджментом підприємств та державним регулюванням економіки?
- У чому особливості дії ринкового механізму в сучасних моделях економіки ринкового типу?
- Економічні функції держави.
- Масштаби (обсяги) економічної діяльності держави.
- Які сучасні обсяги і напрями економічної діяльності держави?
- Механізм державного регулювання економіки та його важелі.
- Адміністративні і економічні важелі державного регулювання економіки.

Тема 15. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІК

Змішана економіка і соціальне ринкове господарство

Розвиток традиційної капіталістичної економіки в сучасних умовах реалізується в різних конкретних формах функціонування національної економіки. Усі вони характеризуються високим рівнем розвитку продуктивних сил, але кожна з них в організації взаємодії всіх факторів економічного зростання має певну специфіку. Це багатогранність об'єктивного (розвиток продуктивних сил) відображає можливості суб'єктивного забезпечення найбільш ефективного розвитку суспільства з огляду на конкретні перешкоди для такого розвитку й на особливі умови, що можуть забезпечити прискорення розвитку суспільного відтворення. Розглянемо найбільш рафіновані і, головне, найбільш ефективні моделі організації соціально орієнтованої ринкової економіки в окремих країнах.

Одна з перших сучасних моделей соціально орієнтованої ринкової економіки сформувалася в післявоєнній Німеччині й отримала назву «Соціальне ринкове господарство». Його теоретичною базою стали ідеї неолібералізму і його теоретиків – В. Ойкена, Л. Ерхарда та ін. Як відомо, неолібералізм базується на принципі індивідуальної свободи, який, у свою чергу, ґрунтується на приватній власності, високій культурі поведінки індивіда, його повазі до закону, чесності, відданості своїй професії тощо. У центрі «соціального ринкового господарства» стоїть людина, яка вільна у своїх діях, незалежна від будь-якого диктату влади, здатна реалізувати свій творчий потенціал, людина, що реалізує свою людську сутність у вільному змаганні з іншими. Саме така людина за твердженням Л. Ерхарда, здатна забезпечити високий рівень ефективності функціонування економіки.

Що ж стосується держави, то вона повинна, перш за все, створити для діяльності кожного сприятливе макросередовище, яке б було адекватне ринковій економіці. Це досягається, насамперед, шляхом захисту вільної конкуренції. Цей принцип розповсюджується й на тих, хто за якихось умов потрапив у скрутне становище. Держава не рятує нікого від ринкових ризиків і не допомагає у випадку втрат, які стали наслідком прорахунків самого господарюючого суб'єкта. Держава допомагає тільки тим, хто потрапив у таке становище тільки через незалежні від нього обставини і тільки в масштабах, необхідних йому для подальшої самостійної діяльності.

Поряд із цим у соціально орієнтованому господарстві перерозподільчі функції держави певним чином обмежені та спрямовані на втілення філософії цієї моделі, а саме створення рівних умов для самореалізації вільної, незалежної від держави, законослухняної і творчої людини.

Ця модель історично виправдала себе й забезпечила високий рівень розвитку економіки Німеччини. Третє місце у світі за абсолютними розмірами ВВП, високий рівень життя населення й потужні соціальні

досягнення в цій країні є яскравим тому підтвердженням.

Втілена в життя в Німеччині соціально орієнтована ринкова модель стала успішною передусім унаслідок того, що ті форми організації виробничих відносин, які формувались у цій державі, відкривали найбільш широкий простір для розвитку продуктивних сил в їх сучасному стані. Це стало основною причиною здобутків соціально-економічного розвитку даної країни. Але не слід забувати, що успіху в реалізації німецької моделі соціально орієнтованої ринкової економіки сприяла й низка інших, не визначальних, але дуже важливих чинників. Серед них заборона Німеччині мати велику армію, що суттєво зменшило в німецькій державі витрати на непродуктивні цілі, дуже потужна фінансова допомога цій країні з боку СІНА за так званим планом Маршалла тощо. Серед останніх можна назвати для прикладу й той факт, що практично все вціліле обладнання за репараціями було вивезено в СРСР, а натомість Німеччина могла за допомогою американського капіталу відновлювати свою промислову базу на новітніх за тих часів технологіях і в такий спосіб забезпечила собі масове оновлення основного капіталу.

Друга успішна модель соціально орієнтованої ринкової економіки сформувалася у Швеції. На відміну від німецької моделі, вона характеризується більш рафінованою спрямованістю на пересічного громадянина й бажанням досягти максимально можливої в ринкових умовах соціальної справедливості.

Шведська модель ринкової економіки сформувалась у ХХ ст. За мету було поставлено досягнення високого рівня життя всіх верств населення. При цьому саме держава мала забезпечити цей рівень. Реформування економіки почалось в 30-ті роки минулого століття.

Шведська модель отримала назву «демократичний соціалізм». В її основі було, з одного боку, збереження ринкової економіки, яка базується на приватній власності (95 % усіх підприємств Швеції належать приватним власникам). З іншого боку, це потужна соціалізація сфери розподілу національного доходу через використання податково-трансфертного механізму. У Швеції держава своїм громадянам надає безкоштовне комфортабельне житло. Якщо ж громадянин орендує житлове приміщення, то держава повністю компенсує орендну плату. Багато споживчих товарів дотується, що робить їх доступними для широких верств населення.

Щоб забезпечити рівність і високий рівень соціального захисту населення, була введена високопрогресивна система податків. Максимальна ставка оподаткування особистих доходів склала 86 %. Механізм державного втручання в економіку був зосереджений на підтримці цін в аграрному секторі, ужитті заходів для послаблення циклічності розвитку економіки, досягненні повної зайнятості й розбудові соціально справедливої системи соціального захисту. Остання зосередилася на страхуванні населення від хвороб, безробіття, нещасних випадків на виробництві. Водночас було введено загальну народну пенсію, а також безплатну освіту й медичне обслуговування у формі обов'язкового медичного страхування. Народна

пенсія означає, що вона сплачується в разі досягнення відповідного вікового рубежу не як колишньому працівнику, а як громадянину, тобто не залежить ані від зарплати, ані від стажу його роботи. Поряд із цим була запроваджена допомога дітям, і держава взяла на себе витрати, пов'язані з підвищенням кваліфікації та перекваліфікації тих, хто став безробітним.

Реалізація цих заходів дала можливість потужно підняти рівень життя населення й перетворити Швецію на одну з найрозвинутіших країн. Шведську модель часто називають соціалістичною ринковою економікою, і в цьому є певний сенс, бо саме в цій країні найбільш повною мірою реалізовано принципи справедливості й рівності, але не на основі бідності, а навпаки. Достатньо зазначити, що на початку XXI ст. у Швеції розмір ВВП на одного жителя дорівнював більше 20 000 дол. США. Середня тривалість життя в чоловіків становила 77 років, а в жінок – 83 роки. При цьому економіка країни залишається ринковою. Як і раніше, 95 % усіх підприємств Швеції знаходиться в приватній власності. Держава не втручається в діяльність підприємств і не прагне формувати певну структуру національної економіки. Вона, перш за все, здійснює перерозподільчі процеси й забезпечує соціальний захист населення.

Характеризуючи шведську модель соціально орієнтованої ринкової економіки як форму успішної реалізації принципів рівності і справедливості, слід відзначити, що вона наприкінці минулого століття зазнала суворих випробувань, які країна успішно подолала. Так, на початку 90-х рр. економіка Швеції характеризувалася багатьма негативними явищами. До них слід віднести різке зменшення темпів економічного зростання, високий рівень інфляції, безробіття, яке з урахуванням прихованого досягло майже 13 %, дефіцит державного бюджету, що досяг на початку 1990-х р. 15 %. Ці негативні процеси були наслідком певних причин – як внутрішніх, так і зовнішніх.

До внутрішніх причин слід віднести те, що перерозподіл більшої частини ВВП (54 %) через державний бюджет призводить до нарощування бюрократичного апарату і, головне, до не завжди ефективної витрати коштів як, наприклад, у вигляді допомоги господарствам з неефективною організацією виробництва. У цьому ж напрямі діяли й потужні соціальні виплати, які призводили до розвитку в населення споживацької психології.

До зовнішніх причин слід віднести енергетичну кризу наприкінці XX ст. Різке подорожчання нафти на світовому ринку мало для Швеції дуже негативні наслідки. У цьому напрямі діяла й нестійка кон'юнктура світового ринку, особливо щодо традиційних товарів шведського експорту (ліс, залізна руда). Вихід на ринок сировини нових держав призвів до падіння цін на багато видів сировинної продукції. Але Швеція вжила низку ефективних заходів. Серед них – зменшення податкового тиску і перехід від високопрогресивного до прогресивного оподаткування. Перебудова соціального страхування на основі підвищення його ефективності й адресності. Велику роль зіграло й те, що економіка країни після її вступу в Європейський Союз отримала нові шанси. Ці шанси були успішно

використані і у Швеції. Поряд з видобувною промисловістю з'явилося потужне машинобудування, світового рівня досягло транспортне машинобудування. Значних успіхів ця країна досягла у випуску хімічних та фармацевтичних виробів, у виробництві електротоварів тощо. Сьогодні за рівнем конкурентоспроможності економіка Швеції займає третє місце після Франції та США. У цій державі на початку XXI ст. сформувався характерний для високорозвинених країн розподіл сфер економіки й зайнятих у народному господарстві. Так, частка послуг у ВВП становить 69 %, а кількість зайнятих – 74 %. Водночас промисловість і сільське господарство становлять у ВВП відповідно 29 % і 2 %, а частка зайнятого населення у цих сферах – 24 % і 2 % відповідно.

Високі досягнення має ця країна і в забезпеченні багатьох соціальних гарантій, лівова частка яких формується за рахунок держави. Так, заробітна плата у Швеції в доходах сім'ї в 1995 р. становила усього 35 %, а інші 65 % задовольнялись за рахунок соціальних трансфертів і безкоштовних послуг.

Успішна реалізація соціально орієнтованої ринкової економіки у Швеції була забезпечена не тільки науково обґрунтованою теорією економічного розвитку й виваженою та відповідальною політикою уряду цієї країни, а й особливостями історичного процесу формування шведської нації.

Перш за все, основні риси національного характеру формувались у Швеції в суворих умовах життя. Малопридатні для сільського господарства бідні землі, суворий клімат сприяли формуванню високої ощадливості і раціональності у використанні ресурсів, почуття відповідальності за інших. Унаслідок цього шведів характеризує не індивідуальний, а скоріше колективний менталітет, схильність більше до співпраці, ніж до змагання й конкуренції.

Особливе місце в успішній реалізації соціально орієнтованої ринкової економіки займає Японія. Японська модель є досить специфічною, але вона є і однією з найефективніших. Особливо це помітно, якщо сьогоднішні успіхи цієї країни розглянути в історичній ретроспективі. Достатньо сказати, що після Другої світової війни промислове виробництво Японії становило усього 10 % від довоєнного рівня, а його частка у світовому виробництві була близько 1 %. Країна лежала в руїнах і зазнала величезної трагедії внаслідок атомних бомбардувань міст Хіросіма і Нагасакі. Але вже в 1959 р. за рівнем ВВП ця країна вийшла на довоєнний рівень. У наступні роки вона досягла нечуваних висот, що стало приводом назвати це «японським дивом». Ця відносно невелика країна, яка за територією вдвічі менша за Україну, на якій до того ж проживає втричі більше населення (127млн. осіб), країна, що за природно-ресурсним потенціалом не йде ні в яке порівняння з багатою Україною, сьогодні за економічним потенціалом поступається тільки США. Її ВВП уже у 2002 р. сягнув 4,2 трлн. дол. США, а виробництво ВВП на душу населення склало 33 850 дол. США, що є 6-м результатом у світі. Середня тривалість життя в чоловіків досягає 78 років, а в жінок - 84 роки. У чому ж особливості цієї моделі ринкової економіки і які чинники сприяли таким разючим досягненням?

Перша особливість японської моделі полягає в тому, що держава сприяє створенню надпотужних корпорацій, які формувались навколо банку, що ставав центром такого угруповання. Це так звані *кейрецу* або *дзайбацу*, які, по суті, являють собою потужні фінансово-промислові групи. Дзайбацу тісно пов'язані з урядом через колишніх урядовців, які входять у керівництво цих груп. Не втручаючись у поточну діяльність корпорацій, держава дуже помітно посилювала їх розвиток, допомагаючи вирішувати стратегічні питання. Перш за все, уряд всіляко сприяв проникненню цих корпорацій на міжнародні ринки і закріпленню їх там. Зменшення податків і пільгові позики сприяли розвитку експортного потенціалу країни. Висока «японська» якість товарів, у поєднанні з їх відносно низькою вартістю через дешеву робочу силу, дозволили цій країні значною мірою захопити ринки високорозвинених країн. Автомобільні, текстильні й інші торговельні війни між Японією і СІНА стали певним проявом цієї експансії. При цьому уряд Японії завжди відстоював принципові позиції своїх експортерів.

Друга особливість пов'язана з тим, що держава зосередила свої зусилля (це особливо характерно для її сучасного стану) на структурній перебудові національної економіки. Продумана й добре забезпечена фінансами держави політика розвитку нових галузей, трудомісткого та наукомісткого виробництва дала свої результати. Ця політика супроводжувалась виведенням частини виробництв за кордон, масовою перекваліфікацією робочої сили, реорганізацією збиткових підприємств. Японська електроніка, роботи, машини й багато інших видів продукції, які потребують відносно небагато матеріальних ресурсів і надбагато наукових і високопрофесійних знань, стали яскравим підтвердженням успішно реалізованої політики структурної перебудови суспільного виробництва.

Третя особливість полягає в тому, що держава бере на себе важливу місію зі збирання й доведення до підприємців великого масиву інформації, необхідної для успішного ведення бізнесу. В умовах глобалізації економіки й швидкої зміни кон'юнктури на світових ринках це дає можливість підприємцям чітко орієнтуватись у ситуації. Зрозуміло, що сам бізнес, навіть організований у певні соціальні інститути, не здатний вирішувати ці стратегічні завдання.

Слід зазначити, що все це відбувалося на фоні дуже позитивних якісних змін в японському суспільстві після закінчення Другої світової війни. До цих фактів слід віднести демілітаризацію Японії, що привело до значного скорочення витрат на військо, і те, що укладена з СІНА японсько-американська угода брала «під парасольку» американської військової машини безпеку Японії. Важливим важелем потужного розвитку економіки Японії стали й широкі демократичні перетворення в цій державі. Це і реформування політичної організації суспільства, і його відкритість до нового, прогресивного й масштабного реформування аграрних відносин. Останнє виявилось в тому, що була проведена радикальна земельна реформа. У великих землевласників земля була викуплена державою і роздана селянам за відносно невелику плату. Це невеликі ділянки (середній розмір наділу

0,64га), але вони забезпечили селянину потужний соціальний захист. При цьому Японії вдалося вирішити два надскладні завдання. Перше – не допустити монополізації землі. Сьогодні 95 % селян, які отримали в 60-ті рр. ХХ ст. землю, залишаються її власниками. Важливо й те, що така ситуація не стала перешкодою для формування різних за розмірами сільськогосподарських підприємств, у тому числі таких, які мають через оренду по кілька тисяч гектарів землі. Друге – це те, що не було допущено спекуляції землею. Держава через свої нормативні акти практично унеможливила спекуляцію, а це означає, що не виникло проблеми обезземелювання селян і виникнення додаткового безробіття.

Японська модель має ще одну перевагу в тому, що вона спирається на такі особливості, які скоріше є унікальними, ніж загальними. По-перше, робоча сила сформована так, що в процесі свого відтворення вона націлена на постійне самостійне вдосконалення. Японець все життя чомусь навчається, і на підвищення своєї кваліфікації, поновлення знань, розширення культурного кругозору він витрачає більшу частину свого дозвілля. При чому цей потяг до знань є внутрішньо притаманним особі, громадянину цієї країни і не потребує (принаймні як в інших країнах) громіздкої, витратної і не завжди дійової системи стимулювання до такої поведінки. Мабуть, це є певним наслідком історичного розвитку. Японія, як відомо, до 1853 р. була повністю закрыта для іноземців, яких просто виселили з країни, і тому пересічному громадянину цієї країни все цікаво, усе він хоче знати стосовно того світу, який йому так недавно відкрився.

По-друге, специфікою цієї країни стосовно її національної економіки є особливості норм поведінки японців. Вони базуються на одному з основних релігійних постулатів синтоїзму, який полягає в обов'язковості дотримання основних норм поведінки. Це привело до формування такої риси пересічного громадянина цієї країни, як повага до старших за віком і посадою. У цьому ж напрямі формування відповідальної і поважної поведінки діяв і вплив самураїв, які завжди були важливою частиною японської еліти і привнесли в підприємницьке середовище такі самурайські чесноти, як відданість справі, порядність, відповідальність тощо.

По-третє, в Японії сформовано певний стереотип відносин власника підприємства чи фірми і найманого робітника. Він знайшов свій вираз у понятті «патерналізм», і в реальній дійсності виявляється в можливості будь-кого з найманих працівників прийти до хазяїна на чашку кави чи sake з своїми проблемами. Це також сприяло підвищенню соціального партнерства і поширенню різноманітних систем оплати праці, як, наприклад, системи людських відносин.

По-четверте, Японія стала країною, де затвердився японський варіант поєднання робочої сили і засобів виробництва. Це поєднання реалізується через купівлю власником засобів виробництва специфічного товару – робоча сила. Але конкретна форма такого поєднання тут особлива. Вона відображається в системі найму робітника на фірму на все життя. Таке закріплення стимулюється надбавками до заробітної плати, які можуть

набагато перевищувати основну заробітну плату. Ця система сприяла зменшенню соціальних конфліктів, формуванню духу колективізму, відданості своїй фірмі тощо. Проте, як відзначають вітчизняні фахівці, ця система в умовах сьогодиншнього динамічного суспільного виробництва має певні недоліки:

- динамізм сучасного виробництва змушує швидко міняти професійну структуру зайнятих, і робітник, якого переводять на інше робоче місце, може стати менш ефективним у процесі реалізації своєї здатності до праці;

- для системи позиттєвого найму притаманне просування по службі в чіткій відповідності до стажу роботи й віку. Це гальмує просування по службі більш здібних та молодих і веде до певних втрат від того, що з віком людина зменшує свою адекватну реакцію на нове. Це приблизно так, як і в період афінської демократії, коли громадську посаду обіймали по черзі, що було дуже справедливо, але не вело до появи лідерів;

- у корпораціях намагаються залучати до прийняття рішення і до поліпшення організації виробництва членів робочого колективу. Це дає змогу залучити нові ідеї або отримати, як модно сьогодні говорити, ефект синергії. Але ці рішення ухвалюються вищою керівною ланкою аж до керівника фірми, що значно уповільнює прийняття рішення.

Ці недоліки призводять до того, що система позиттєвого найму сьогодні вже відходить на другий план. Нею охоплюється в сучасній Японії тільки приблизно 25 % працюючих за наймом.

Підсумовуючи матеріал щодо характеристики найбільш удалих моделей реалізації соціально орієнтованої економіки, слід підкреслити таке:

- у розглянутих конкретних формах втілення й реалізації об'єктивних економічних закономірностей, притаманних сучасному етапові розвитку капіталізму, найбільш повно відобразилися пошук і свідоме вдосконалення всього комплексу виробничих відносин з метою досягнення їх відповідності характеру й рівню розвитку сучасних продуктивних сил;

- подальше посилення усупільнення виробництва вимагає активного втручання в господарче життя держави, яка й забезпечує постійне вдосконалення виробничих відносин відповідно до вимог з боку продуктивних сил, яким притаманна висока динаміка розвитку;

- найбільш повно й успішно соціально орієнтована ринкова економіка реалізується в тих країнах (і тут зразком є Японія), де постійне й свідоме реформування виробничих відносин з боку держави враховує як новітні тенденції в розвитку продуктивних сил і, перш за все, їх глобалізацію, так і ті переваги та особливості, що базуються на традиціях і досягнутому рівні культури в суспільстві.

Питання сутності сучасних економічних систем – складне і багатомірне і є предметом вивчення спеціальних дисциплін. В навчальному посібнику по

політекономії розглянемо зміст двох головних сучасних економічних систем: «змішана економіка» і «соціальне ринкове господарство».¹

У науковій економічній літературі загальновидно, що найбільш типовим представником змішаної економіки є економіка США. А тому змішану модель економіки ще називають американською, для якої притаманна насамперед – лібералізована система управління національною економікою, у якій основний акцент переноситься на ринкові регулятори економічних процесів; державне регулювання зводиться до використання правових і опосередкованих методів з метою створення «правил гри» і сприятливих умов для розвитку бізнесу.

У цілому для моделі змішаної економіки у будь-якій країні характерні такі риси.

1. Питома вага державного сектора в національній економіці незначна, до 10%.

2. Порівняно із іншими моделями ринкової економіки низькі витрати держави (30-35 % від ВВП) і економічна роль держави в цілому.

3. Основним регулятором економічних процесів є ринковий механізм. державне регулювання економіки доповнює ринкові важелі.

Соціальне ринкове господарство поняття, яке підкреслює дві важливі ознаки моделі економіки: 1) вона у своїй основі є ринковою, а тому й зберігається словосполучення «ринкове господарство»; 2) термін «соціальне» підкреслює суттєву ознаку – його певною мірою соціалізують неринкові інститути (насамперед держава). Саме їх дії і спрямовано на виправлення, пом'якшення одного з головних «провалів» ринку і товарного господарства в цілому – значного соціального диспаритету суб'єктів ринкової економіки.²

Концепція соціального ринкового господарства виходить передусім з того, що приватне ринкове господарство в його чистому вигляді (без державного

¹ Поняття «змішана економіка» виділяє важливий момент економічної системи – вона не моноелементна (з точки зору основних ознак, які характеризують економічну систему). Але й ринкова економіка епохи вільної конкуренції за формами власності й господарювання, механізмами її регулювання також була змішаною. Найбільш змішаною є перехідна економіка. З точки зору статистики вона включає навіть два типи економічних систем. «Чистих», моноелементних систем практично немає. Усі вони певною мірою поліформічні. Саме тому поняття «змішана економіка» не характеризує специфічної ознаки будь-якої сучасної моделі економіки.

² Безумовно, будь-якій сучасній економічній системі притаманні – соціальні ознаки. Але коли йдеться про економічні системи, які сформувалися головним чином у ряді країн Західної Європи, то підкреслюється їх спільна риса – винятково високий рівень соціального й економічного добробуту більшості населення. Саме з цих позицій доречною є теза тих дослідників, які стверджують, що важливо відрізняти економіки з високим рівнем життя і значними соціальними витратами від власне соціальних ринкових економік. Перші – це, як правило, ліберальні суспільства, які досягли найвищого рівня матеріального багатства і тому можуть дозволити собі виділення великих коштів на допомогу бідним, фінансування охорони здоров'я, освіти та інші соціальні цілі. Найбільш очевидною ілюстрацією таких суспільств є США і Канада. Однак ці країни не мають достатньо вагомих «вмонтованих» механізмів погодження інтересів між соціальними групами. І навпаки, малі західноєвропейські країни, зокрема Австрія, Бельгія, Швейцарія, можна зарахувати до «соціальних економік» саме на тій підставі, що їх соціально-економічні правові системи націлені на досягнення соціальної згоди і високого рівня життя основної маси населення, хоча за абсолютними показниками доходу і якості життя вони поступаються провідним ринковим економікам [31].

втручання) також неминуче призводить до неефективного функціонування економіки, не кажучи вже про соціальну несправедливість, як і всеохопне централізоване планування. Основна ідея соціального ринкового господарства полягає в такому: *«Принцип ринкової свободи має бути взаємопов'язаний з підтриманням соціальної гармонії»*.

Економічне регулювання і координація господарської діяльності повинні здійснюватися насамперед через ринки. Однак як тільки виникає небезпека в розвитку ринкових процесів соціально небажаних та несправедливих результатів, держава має втручатися за допомогою тих чи інших коригуючих важелів.

Отже, на відміну від вільної ринкової економіки, в умовах соціальної ринкової економіки держава покликана частково втручатися в економічний процес. Вона повинна організовувати конкуренцію так, щоб ринкова економіка діяла на користь усім і не занепадала. Так, держава має змогу забороняти монополії, які захоплюють ринок, або, користуючись своєю владою, втручатися в економічні процеси (наприклад сприяючи розвиткові кон'юнктури ринку). Приймаючи численні закони та вживаючи всіляких заходів з метою недопущення соціальної несправедливості, держава виявляє активність у соціальній сфері. Сенс соціальної ринкової економіки полягає в тому, щоб поєднати принцип вільної конкуренції з принципом соціальної справедливості.

Головні цілі соціальної ринкової економіки такі: якомога ширша свобода кожної людини в економічній сфері, тобто треба домагатися якнайповнішого задоволення потреб і якнайвищого добробуту кожного громадянина. І це не має робитися за рахунок інших, потрібно, щоб добробут, який зростає, був спрямований на загальну користь. Товари мають розподілятися справедливо. Люди, які не в змозі забезпечити себе самі, повинні мати соціальний захист. Усім має бути гарантовано гідні умови життя, зокрема і з економічної точки зору. Задача держави – вдаючись до управлінських методів, втручатися в господарське життя з метою забезпечення функціонування *соціальної* ринкової економіки.

Загалом держава має в основному чотири можливості втручатися в економічний процес. За допомогою законів та інших правових нормативних актів вона забезпечує загальні умови для здійснення економічного процесу. Ці акти мають створювати гарантію для функціонування ринкової економіки. Вона дбає про такі трудові взаємовідносини і соціальний лад, за яких би враховувалися насамперед інтереси найманих працівників і були б гарантовані рівні можливості для всіх груп населення. У межах кон'юнктурної політики вона турбується про те, щоб розвиткові економіки не загрожували кризові явища [11].

Соціальне ринкове господарство є однією з моделей сучасної ринкової економіки, яка притаманна ряду високорозвинених західноєвропейських країн. Зрозуміло, на сьогодні в усіх країнах економічна система включає елементи соціалізації. Особливість соціального ринкового господарства полягає в тому, що тут зберігаються найголовніші елементи ринкової економіки: приватна власність на засоби виробництва; економічна самостійність і децентралізоване прийняття рішень суб'єктами економіки; ринковий механізм як основний регулятор економіки; конкуренція як рушійна сила соціально-економічного прогресу, ефективної діяльності господарських суб'єктів. Тобто соціальне ринкове

господарство, як і товарне господарство епохи вільної конкуренції, є саморегульованою господарською системою (переважно стихійного порядку), за якої суб'єкти економіки пристосовують свої дії до інформації і стимулів, що надходять з найближчого оточення. У цьому розумінні соціальне ринкове господарство суттєво не відрізняється від класичного товарного виробництва та інших сучасних ліберальних моделей економіки ринкового типу.¹

Однак головне, очевидно, криється в тому, що соціальне ринкове господарство не є ще однією утопією, подібною до «комунізму». Це реально створена й успішно діюча система, про що свідчить розвиток передусім ФРН, де забезпечено вирішення двох головних завдань: економічний прогрес і стабільна соціальна забезпеченість.²

Разом з тим, у теоретичному аспекті суперечливим є дуже поширений синтез понять «соціальне» і «ринкове». Саме тому К. Херрманн-Пілллат (ФРН) вважає, що *соціально-ринкову економіку невірно розглядати як ринкову економіку плюс соціальну політику*. Останню швидше слід оцінювати з точки зору сприяння її рівномірнішому розподілу влади в суспільстві. Сутність соціальної політики полягає не в безпосередній допомозі громадянам, а в *наданні індивідууму певної обмеженої економічної незалежності*, тим самим формується базовий простір свободи у сфері економіки. І не випадково деякі теоретики виступають за те, щоб на зміну «непрозорій» і закритій інтервенціоністській соціальній політиці прийшла державна політика мінімальної підтримки всіх громадян, яка надавалася б автоматично при зниженні їх доходів за встановлений рівень [29].

Викладені вище положення дають підстави сформулювати такий висновок. Соціально-ринкове господарство передбачає:

- збереження ринкових принципів господарювання і захист конкуренції, оскільки вона містить у собі зародок саморуйнування під дією монополій;
- головним завданням держави щодо економіки є розробка такого господарського права, яке б забезпечило рівні умови в господарській діяльності, тобто такі самі правила, як у спорті. І тоді підприємницьку діяльність можна порівнювати з чесною спортивною боротьбою. Її правила визнають всі учасники,

¹ Особливість соціального ринкового господарства як ідеї й економічної політики держави полягає в тому, що постійно соціалізуються ринкові відносини шляхом утворення спеціальних інститутів, до функцій яких належить соціальне і матеріальне вирівнювання та соціальне забезпечення всіх прошарків населення. При цьому надається матеріальна підтримка насамперед тим, хто об'єктивно нездатний забезпечити собі умови повноцінного життя. Тому найважливіше значення має ідея про державну політику перерозподілу, яка (як припускається) може коригувати ринковий результат відповідно до певних стандартів «соціальної справедливості».

² У практичному аспекті майже всі визнають переваги, а відповідно і досягнення соціального ринкового господарства. Так, «німецьке диво», тобто швидке економічне зростання ФРН після Другої світової війни, стало можливим завдяки становленню у країні соціального ринкового господарства. Досягнуті успіхи були особливо вражаючими на фоні показників НДР, централізована система якої не зуміла забезпечити її громадянам такий самий рівень життя, як у ФРН, і гальмувала здійснення динамічних, технологічних і суспільних змін – основи підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку. У змаганні двох соціально-економічних систем безперечну перемогу отримала соціальна ринкова економіка.

і кожен показує, на що здатний. А це досить далеко від уявлень про соціальну ринкову економіку як про державне забезпечення для всіх! Соціальну підтримку слід надавати лише тим, хто цього справді потребує. Невиважена соціальна політика держави призводить до зниження ефективності соціальної економіки.¹

Не підлягає сумніву теза про те, що кожній країні притаманна своя модель економіки, тобто її по праву можна назвати національною моделлю економіки. Особливості національних моделей економіки зумовлено багатьма чинниками, зокрема природними умовами, географічним розташуванням, менталітетом населення. З цих позицій кожна розвинена країна має власну модель ринкової економіки. До речі, це положення стосується країн з перехідною економікою. Водночас виправданим є підхід, коли в декількох національних системах господарства виділяють спільні ознаки, які їм притаманні.

Разом з тим щодо усіх економічно високорозвинених країн можна зробити узагальнений висновок – в них переважають спільні ознаки. Виділимо головні.

1. Поліформність відносин власності й господарювання, що приходить на зміну пануванню приватного укладу, пріоритетного стосовно інших. І головне криється в тому, що досягається соціально-економічний «ефект різноманітності», інтеграції форм власності й господарювання, підвищується ефективність і продуктивність економіки, її соціальність.

Нині переборюється догматизм в абсолютизації тієї або іншої форми власності і господарювання. Кожна з них знаходить свою «нішу» в економіці, тобто там, де найбільш повно реалізуються їх переваги і зм'якшуються, нейтралізуються негативні моменти. Крім того, відбувається взаємодія різноманітних форм власності і секторів господарства. Приватні індивідуальні форми в ряді випадків об'єднуються, інтегруються, кооперуються між собою і з державними корпораціями. У результаті створюється багато видів приватно-колективних і приватно-державних форм власності. Відбувається своєрідна «дифузія» (розсіювання) індивідуальної приватної власності, змішування і розмивання меж традиційних форм власності.

Критерієм життєвості й усталеності будь-якої форми власності й господарювання є максимальне використання їх переваг у певній сфері та зведення до мінімуму недоліків. У цілому результатом еволюції економічних систем є те, що відбувся своєрідний поділ сфер діяльності між різноманітними формами власності та господарювання в межах національної економіки. Він дав змогу використовувати найбільшою мірою переваги кожної з них і якщо не усунути, то пом'якшити негативні моменти.²

¹ І не випадково фінансові проблеми, з якими зіткнулася більшість економічно розвинених країн у 90-х роках ХХ ст., зумовили зрушення в методах реалізації соціальних функцій. Так, країни зі значними обсягами фінансування соціальних витрат за рахунок бюджетної системи почали активніше використовувати принципи соціального страхування і вводити елементи платності державних соціальних послуг. Зазначене підтверджують соціальні реформи, які проводяться в ФРН, Італії та інших країнах на початку ХХІ ст.

² Достатньо звернути увагу на сільське господарство. В жодній із країн не проведені його одержавлення, суцільна капіталізація або колективізація. Чому? У сільському господарстві внаслідок його особливостей (зв'язок із природою, специфіка праці і т. п.) особливу значимість має сумлінне, творче ставлення людини до праці. Сімейне фермерство, засноване на приватній

2. Усі без винятку моделі економіки в розвинених країнах є не тільки ринкового, а й ринково-капіталістичного типу, тобто за своєю суттю капіталістичні, а точніше, модифікації капіталізму. Це капіталізм «з людським обличчям». Людський капітал усе більш перетворюється на домінанту економічного розвитку. Нестримно розвиваються такі процеси, як інтелектуалізація та індивідуалізація праці. Наймані працівники в розвинених країнах на сьогодні володіють власністю не лише на робочу силу та життєві блага, а й на інші їх види, що дають прибуток. Йдеться про акції й облігації, власність, пов'язану з пенсійними та страховими фондами.

3. *Соціальна орієнтованість*. Держава керується при цьому насамперед необхідністю забезпечити соціальну стабільність у суспільстві, утримати її в прийнятних, не вибухонебезпечних межах. З позицій матеріальної основи, джерел соціалізації економіки слід зазначити, що держава проводить політику, яка веде до перерозподілу доходів. На сьогодні у розвинених країнах сформувався потужний прошарок так званого середнього класу, який становить основу для трансформації загалом суперечливої ринкової економіки в суспільство соціальної згоди через вирішення протиріч і взаємодію різноманітних соціальних форм і секторів господарства, груп і прошарків населення. До середнього класу зараховують ту частину населення, що має стабільний і достатньо високий рівень доходів. У США, наприклад, ця категорія становить приблизно 70% від усього населення.

4. Основою класичного товарного господарства є так зване *індустріальне виробництво* усіх сучасних моделей економіки в розвинених країнах – *постіндустріальне виробництво (інформаційно-технологічний спосіб виробництва)*. Для нього характерні такі риси:

- *технологічна революція*, яка виявляється в динамічності вдосконалення техніки і технологічних процесів. Безупинне освоєння нових інформаційних технологій і використання сучасних ЕОМ скорочує цикл «ідея – готовий продукт» і дає змогу значній кількості виробників багатьох країн світу швидко виходити на ринок з новою продукцією;

- *дематеріалізація виробництва, зниження енерго- і ресурсомісткості виробів, посилення ролі послуг і соціальної сфери*. Для індустріальної епохи характерне пріоритетне становище матеріального виробництва. У постіндустріальному суспільстві вирішального значення набувають соціальна сфера і сфера послуг: на їхню частку в розвинених країнах припадає понад 2/3 зайнятих, а на матеріальне виробництво – менше 1/3. Соціальна сфера – це не тільки результат високого рівня розвитку матеріального виробництва, а й потужний чинник розвитку науково-технічного прогресу, здібностей людини, продуктивних сил у цілому;

власності, самореалізує цю проблему. Те саме стосується і сфери послуг та деяких інших видів виробництва, що є «нішею» для функціонування малого бізнесу. Приватно-колективні, й особливо акціонерна, форми власності зосереджені там, де рівень концентрації виробництва дає суттєвий ефект. Вони забезпечують масштабнішу й швидшу мобілізацію грошових капіталів і краще пристосовані до стандартизації та створення масового виробництва. Державна власність і підприємництво охоплюють галузі непривабливі або неприйнятні для приватного бізнесу взагалі.

- *економіка масштабу все більше замінюється економікою асортименту, зумовленою індивідуалізацією потреб людей, що зростають;*

- *перехід від випуску одного або декількох товарів до цілої їх гамми, які врешті-решт задовольняють ту саму потребу, дає змогу задовольнити різноманітні смаки і запити споживачів. Зараз усі промислово розвинені країни вступають в епоху гнучкого системного індивідуалізованого виробництва, що приходить на зміну масовому стандартизованому випуску продукції. За деякими даними, питома вага масового виробництва в загальному індустріальному виробництві в країнах Заходу становить лише 25–30 %, тобто вже відбувся перехід від економіки масштабів до економіки асортименту;*

- *наростає диверсифікація виробництва, що охоплює і процеси інтеграції матеріального виробництва та нематеріальної сфери. Посилюється значимість і роль малого й середнього бізнесу;*

- *важливий критерій постіндустріального суспільства – поєднання соціального і ринкового аспектів. Ринок забезпечує високу ефективність виробництва, що державі дає змогу проводити активну соціальну політику. Це надає суспільству великої стабільності. Значно зросла якість відтворення робочої сили, сформувався новий тип робітника – із високим рівнем культури, загальної й фахової підготовки. Склалися якісно нові рівень і спосіб життя людей. Високі стандарти потреб і споживання перетворилися в норму життя широких прошарків населення й, відповідно, стали умовою ефективного економічного розвитку. Конфронтація, гостра економічна боротьба перестали бути універсальною формою відносин між підприємцем і найманим працівником. Тут у більшості випадків досягається розумна поступка, компроміс між ними.*

5. *Якісно нова ланка у функціонуванні ринкової економіки – це виникнення і розвиток маркетингу. Маркетинг (від англ. market – ринок, збут) – це феномен економіки надвиробництва, коли попит перенасичений надмірною пропозицією, й наука про те, як узгодити попит і пропозицію, і сфера регламентування діяльності фірми щодо захоплення й утримання свого місця на ринку.*

6. *Найважливіша і прогресивна тенденція в розвитку ринкових відносин – це перехід від традиційних ринкових форм контактів продавців і покупців через купівлю–продаж готових продуктів до різного роду кооперативних, контрактних, субпідрядних та інших економічних зв'язків.*

У такому разі класичній формі купівлі–продажу (Г–Т; Т–Г) передують товарна угода на зразок торгівлі на товарній біржі за зразками. Об'єкт такої угоди – домовленість під майбутній товар. Особливо широкого розвитку на сьогодні набуває контрактно-замовна форма ринкових відносин. Більшість фірм не розпочинають випуску засобів виробництва, не маючи сформованого портфеля замовлень. Контрагенти погоджують контракт з чітко фіксованими зобов'язаннями кожної сторони й узгодженими жорсткими санкціями за їх порушення, тобто використовують систему преміювання і штрафних санкцій у поєднанні з ефективним механізмом контролю. У контракті-замовленні, природно, обумовлено технічні параметри виробу, строки виконання, ціна, обслуговування після продажу (налагодження, ремонт, модернізація). Покупець

замовляє конкретний виріб, що, як правило, пройшов випробування часом. У розвинених країнах через механізм так званого сліпого ринку реалізується лише 10–15 % засобів виробництва, а всі інші – через систему торгових контрактів, державні замовлення тощо. За деякими підрахунками, близько 4/5 усіх товарів, які надходять на світовий ринок, виготовляються на основі попередніх домовленостей між виробником і споживачами. За цих умов у конкурентній боротьбі зростає значення репутації фірми, здатності виробника забезпечити гнучкість і маневреність виробництва.

7. *Значного поширення набуває встановлення довгострокових коопераційних зв'язків між товаровиробниками і споживачами.*

Сучасним моделям ринкової економіки властиві й такі важливі риси, як посилення свідомого регулювання господарських процесів на рівні фірм і національної економіки, значне «одержавлення» ринкової економіки, інтернаціоналізація господарських зв'язків національних держав, що, за прогнозами багатьох західних експертів, стане у XXI сторіччі головним чинником світового економічного розвитку.

Зміст і особливості розвитку перехідних економік

Поняття «перехідна економіка» варто розглядати з двох точок зору: 1) як процес її розвитку (зміст і мета переходу); 2) в статичній, тобто у співвідношенні складових елементів на певному етапі її розвитку.

У першому випадку перехідна економіка зазнає суттєвих соціально-економічних перетворень, спрямованих на перехід від однієї економічної системи до іншої. Для цього потрібен певний перехідний період.

У структурному аспекті щодо певного часу перехідна економіка – це особливий тип змішаної економіки, у якій водночас функціонують дві економічні системи. Така економіка вже не соціалістична, але ще і не ринкова, тобто не модель економіки західного типу, яка є життєздатною гібридною системою з внутрішньою стабільністю.

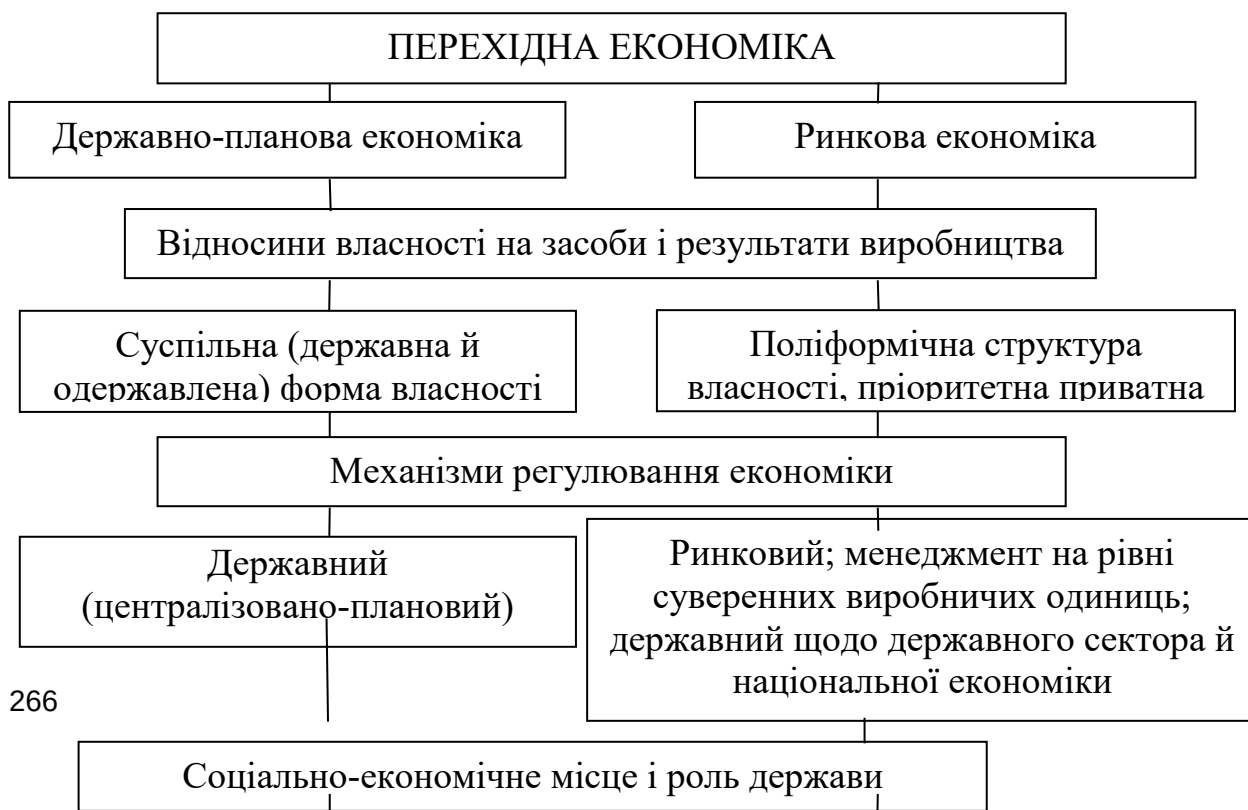


Рис. 15.2. Перехідна (двотипова) модель економіки

Отже, перехідна економіка, яка була характерною для постсоціалістичних країн – це змішана економіка. Але, на відміну від такої в багатьох країнах Заходу (з внутрішньо стійкою властивістю системи), у перехідній економіці змішаність пов'язана з функціонуванням двох типів економічних систем, з переходом, трансформацією соціалістичної економіки в ринкову (рис. 15.2). Тому в перехідній економіці виникають особливі цілі й завдання, що не притаманні економічним системам, які вже сформувалися.

Вихідним моментом характеристики перехідної економіки має бути з'ясування запитання: до чого здійснюється перехід. Звідси впливає стратегія економічних перетворень.

З самого початку ринкової трансформації державно-планової економіки відповідь на це питання давали в найузагальненішому вигляді – альтернативи ринковій економіці немає, тобто необхідно побудувати ринкову економіку. Однак остання, як відомо, має різні моделі. А тому не випадково в економічній літературі почали з'являтися уточнення щодо бажаної або можливої для України моделі ринкової економіки, а саме:

- змішана ринкова економіка;
- соціально орієнтована ринкова економіка;
- народна економіка ринкового типу;
- капіталістично-ринкова модель економіки;
- соціально орієнтована ринкова економіка принципово нового постіндустріального розвитку.

Безперечно, що кожній країні притаманна своя, тобто «національна», модель економіки. Але якщо вона ринкового типу, то національні економіки мають більше спільних ознак, ніж відмінностей. Виходячи з цього, можна стверджувати, що зрештою Україна мусить побудувати національну модель економіки, вона не може «сліпо» копіювати чужий досвід, його потрібно застосовувати з урахуванням українських особливостей, зумовлених історією і специфікою соціальних, національних і культурних традицій, що відрізняють умови нашого життя від умов інших країн. Отже, слід шукати якийсь загальний життєздатний вектор, ефективний синтез загальних закономірностей і тенденцій соціально-економічного розвитку людства і того, що реально в наших конкретних умовах.

Розроблена за таким принципом ринкова модель економіки України буде національною й певною мірою сучасною моделлю економіки ринкового типу, з усіма атрибутами змішаної та соціально орієнтованої економіки.

У результаті можна визначити такі ознаки моделі економіки України після закінчення перехідного етапу:

- економіка підприємницького, капіталістично-ринкового типу, оскільки її основу становить ринкове підприємництво, наймана праця, економічний суверенітет виробників, а зв'язки між ними здійснюють переважно через посередництво ринку;
- змішана економіка з погляду форм власності й господарювання, механізмів регулювання, засобів поєднання факторів виробництва;
- певною мірою одержавлена економіка, тобто зі значною масштабністю економічної діяльності держави (держсектор, держрегулювання тощо);
- соціально орієнтована модель економіки;
- постіндустріальна (інформаційна) система господарства;
- «відкрита» економіка, тобто така, що використовує вигоди міжнародного поділу і кооперації праці, інтегрована у світове господарство.

Вихідним моментом економічної політики держави в перехідний до ринку період є розробка стратегічної мети, що передбачає розробку і здійснення більш конкретних, проміжних цілей і завдань. Вони вже практично здійснені в усіх постсоціалістичних країнах. Економічна політика в цих країнах являла собою комплекс економічних, політичних і організаційних заходів на різних рівнях національної економіки, спрямованих на:

- *ринкове реформування відносин власності й господарювання з метою становлення й розвитку підприємницького середовища, створення ринкової інфраструктури, підвищення ефективності виробництва на базі науково-технічного прогресу, а в остаточному підсумку формування в усіх аспектах сучасної моделі економіки ринкового типу;*
- *науково обґрунтоване реформування економічної діяльності самої держави в рамках досягнення стратегічної мети, тобто розробка системи державного регулювання переходу до ринкової економіки, визначення оптимальної масштабності державного сектора економіки;*
- *первісне нагромадження капіталу як передумови розбудови ринково-підприємницького середовища;*
- *переструктуризація економіки відповідно до нових принципів її функціонування;*
- *забезпечення повної зайнятості, що дасть можливість усім бажаним реалізувати свій фаховий потенціал і одержувати доходи за виконану працю;*
- *розвиток науково-технічного прогресу й інтелектуального потенціалу держави;*
- *соціалізацію економіки, досягнення гідного рівня життя кожної людини і суспільства, нормального процесу демографічного відтворення, збільшення вільного часу як основи гармонійного розвитку особистості;*
- *встановлення взаємовигідних і паритетних взаємозв'язків у системі світового співтовариства з виявленням і використанням власної ніші в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках;*
- *екологічну безпеку.*

Зазначені цілі відомі і в тій або іншій комбінації лежать в основі будь-якої раціональної економічної політики держави. Проте існує багато варіантів їх досягнення. Варто також врахувати їхній взаємозв'язок і взаємозумовленість. Так, вирішення одного завдання залежить від іншого, наприклад, без економічного зростання й ефективності економіки неможливо забезпечити економічну захищеність, що гарантує гідне існування безробітних і непрацездатних. Деякі цілі навіть взаємосуперечливі, наприклад повна зайнятість і інфляція, економічне зростання і збереження довкілля.

Країни, які здійснювали радикальні економічні реформи, мали визначитися із напрямом економічної політики, котра сприятиме досягненню найкращих результатів на мікро- та макро- рівні. До основних цілей економічної політики переходу від адміністративно-командної системи до ринкової економіки, які необхідно досягти в результаті реформ зазвичай відносять: лібералізацію цін та зовнішньої торгівлі; макроекономічну і фінансову стабілізацію; приватизацію державних підприємств та структурні реформи.

Лібералізація охоплює перехід до вільної торгівлі та вільного ціноутворення; перебудова планової системи управління економікою і використання ресурсів; скасування державної монополії на зовнішню торгівлю; введення вільного валютного курсу та забезпечення конвертації національної валюти за поточними операціями.

Після впровадження основних заходів лібералізації, передбачалася фінансова стабілізація під якою розуміли різке зниження темпів інфляції та стабілізацію курсу національної валюти. До основних її заходів відносять: перехід до жорстких бюджетних обмежень; створення податкової системи та введення податкового адміністрування; запровадження жорсткого контролю бюджетних видатків; обмеження темпів зростання грошової маси, перехід до ринкового формування відсоткових ставок та організація нагляду за діяльністю комерційних банків.

Головним завданням приватизації є перенесення відповідальності за ризики господарської діяльності з державного апарату до приватних підприємців, створення нової системи мотивації діяльності та повноцінних господарських агентів.

Першочергове значення для ефективного вирішення основних завдань економічних реформ є вибір їх швидкості. Протягом 1990-х та 2000-х років тривала активна дискусія щодо того, яка швидкість реформ – висока («шокова терапія») чи повільна (*градуалізм*) є найбільш придатною для конкретної країни.

До основних аргументів прибічників «шокової терапії» належать наступні: лібералізація цін та зовнішньої торгівлі повинна бути проведена максимально швидко, що дозволить обмежити високі темпи інфляції на початку реформ. Приватизація також повинна відбутися швидкими темпами для запобігання реставрації старих форм господарювання. Головним прикладом «шокової терапії» зазвичай називають економічні реформи у

Польщі на початку 1990-х років.

Прихильники повільної швидкості реформ вважають що більшість реформ слід проводити не шляхом революції а еволюції. Еволюційний напрям реформ передбачає поступову заміну старих економічних структур новими, що дозволить уникнути різких інфляційних «стрибків» та погіршення фінансового стану підприємства, які призводять до падіння виробництва. Прикладом градуальних реформ є перехід до ринкової економіки в Китаї.

Емпіричні дані свідчать, що «шокова терапія» в середньому призводить до більш високих темпів інфляції на початку реформ порівняно із градуальним напрямом. Зокрема, в Угорщині та Чехії, які використовували градуальні методи реформування, річний темп інфляції не перевищував 60 % протягом всього періоду реформ, в той час як в Польщі, Словенії, Росії та Україні його значення досягло двозначних цифр вже у перші роки реформ. З іншого боку, градуальна політика може породжувати високоінфляційні рецидиви через 5-6 років після початку реформ, як це відбувалося в Болгарії та Румунії.

Практично для усіх країн з перехідною економікою характерним був спад виробництва після лібералізації. Виключенням були лише Китай та В'єтнам, економіка яких почавши свій розвиток із достатньо низького рівня постійно зростала. При цьому дані про розвиток країн з перехідною економікою не дають підстави для тверджень про існування залежності між глибиною спаду виробництва та швидкістю реформ. Тому, окремі науковці вважають, що економічний спад є неминучим через недостатню ефективність державних та економічних інститутів і вибір тієї чи іншої політики реформ має другорядне значення.

Крім наведених вище тенденцій розвитку країн із перехідною економікою, для них також притаманні наступні: скорочення обсягу випуску у промисловості із одночасним зростанням сектора послуг; зростанням обсягу виробництва у приватному секторі; зростанням експорту переважно у розвинуті країни; зростання розшарування у доходах із одночасним зростанням кількості збіднілого населення.

Для інтерпретації закономірностей розвитку країн з перехідною економікою були запропоновані політекономічні моделі реформування, серед яких необхідно виділити монетаристську модель та модель рентоорієнтованої поведінки.

В межах монетаристської моделі політики реформ відмінності у динаміці макроекономічних індикаторів в країнах із перехідною економікою пояснюється в першу чергу впливом грошово-кредитної політики. Прихильники монетаристської моделі поділяють усі країни із перехідною економікою на дві групи:

- *країни в яких проводиться жорстка грошова політика*, застосування якої дозволяє в короткий термін знизити темпи інфляції до прийнятного рівня;

- , для яких характерними є різкі коливання пропозиції грошей та тривалі

країни із «м'якою» грошово-кредитною політикою періоди високого рівня інфляції.

Економічну політику країн першої групи називають «монетаристською», а другої групи – «популістською». Звичайно, такий поділ є досить умовним. Згідно монетаристської концепції, для країн першої групи характерними є менший період економічного спаду і більш послідовні та глибокі реформи порівняно із країнами другої групи – для яких характерними є тривалий період падіння виробництва та постійні рецидиви високих темпів інфляції.

Інша політекономічна інтерпретація різниці в динаміці основних макроекономічних показників країн з перехідною економікою була запропонована Андерсом Аслундом межах моделі рентоорієнтованої поведінки. Згідно даної моделі політика правлячих еліт в посткомуністичних країнах тією чи іншою мірою залежить від фактора одержання особистої або групової вигоди за умов політичної, правової та фінансової невизначеності перехідного періоду. На думку Аслунда, логічним є запитання: якщо інфляція є очевидним злом, чому уряди багатьох країн не вживають рішучих заходів для боротьби із нею? Відповідь є очевидною: тому що високий рівень інфляції, спричинений надмірною грошовою емісією, дозволяє правлячій еліті отримувати додаткові вигоди від розподілу фінансових потоків, вигідних кредитів тощо.

Представники сучасної інституціональної теорії пояснюють неефективність реформ в країнах із перехідною економікою через категорію «інституціональної пастки» – тобто, неможливості скасування неефективних інститутів через існування вигод, в яких зацікавлений вузький прошарок населення країни, зокрема правляча еліта та наближені до неї групи підприємців. В англійській літературі поняття «інституціональна пастка» використовується найчастіше не як «institutional trap», а як «ефект блокування» (lock-in effect): на думку Дугласа Норта, це означає, що одного разу прийняте рішення важко відмінити.

У науковий обіг поняття «інституціональні пастки» було введено російським вченим В. Полтеровичем для опису непередбачуваних, але стійких негативних наслідків тих рішень, які були прийняті на макроекономічному рівні в Росії в 1990-х роках.

На його думку, головною проблемою прийняття економічних реформ в пострадянських країнах, особливо в перші роки після розпаду колишнього СРСР, було попадання у глибокі «інституціональні пастки», такі як, неплатежі (невиплата заробітної плати і не розрахунки з постачальниками), ухилення від податків, корупція, тіньова економіка, бартер. Причиною виникнення цих «інституціональних пасток» стали різкі зміни макроекономічних умов, передача перехідної ренти приватним особам, недостатність державного контролю, а також макроекономічна політика, спрямована на пригнічення інфляції «за всяку ціну».

Розглянуті дослідниками приклади «пасток» дозволили проаналізувати механізм їхнього розвитку, виявити ефект, що супроводжує їхнє формування

і вкорінення. Так, причиною появи «пасток» бартерного обміну і неплатежів визначається інфляція; «пасток» корупції, ухилення від податків – диференціація прибутків внаслідок перерозподілу перехідної ренти, послаблення державного контролю (адже самі чиновники, котрі контролюють від імені держави той або інший напрямок громадського розвитку, стають суб'єктами корупції), пропуски в законодавстві. У той же час в основі усіх вищезгаданих «пасток» є помилкова політика державного органу в проведенні політики: у разі інфляції – монетарної (надмірна номінальна грошова маса), у разі диференціації прибутків – приватизаційної (вибрані механізми приватизації не призвели до рівномірного розподілу серед громадян країни ренти, що належала раніше державі) і соціальної політики, у разі пропусків в законодавстві – законодавчі функції.

Розглянуті нами політ економічні інтерпретації різниці у динаміці індикаторів макроекономічного розвитку країн із перехідною економікою є характерними прикладами однофакторного економічного аналізу. У випадку монетаристської моделі ключовим фактором є грошова політика держави, а для моделі рентоорієнтованої поведінки – пошук ренти.

Однак, через складність даної проблеми, виникає потреба у використанні багатофакторних макроекономічних моделей. Найбільш відомою такою моделлю є модель «шокової терапії» Берга – Сакса, яка була покладена в основу реформ у Польщі. Політика «шокової терапії» базувалася на наступних припущеннях. Шляхом різкої девальвації національної валюти знімається «грошовий навіс» (надлишок вільних грошей), що за умови відсутності нової емісії національного банку вирівнює фактичний та гіпотетичний обсяги грошової маси. Як наслідок, лібералізується валютний ринок, усувається надлишковий попит на імпорт при одночасному зростанні пропозиції імпорتنих товарів. Початковий різкий спалах інфляції (через стрибок обмінного курсу) швидко гаситься через відсутність будь-якої грошової емісії. Таким чином уряд ліквідує «чорний ринок» і переходить до програми фінансової стабілізації та реструктуризації підприємств.

Дана модель передбачає біполярну (дуальну) макроекономічну структуру – наявність «нового сектору», який виник внаслідок реформ і функціонує на ринкових засадах, та «старого сектору», що зазнав реструктуризацію та частково субсидується державою.

У випадку «шокової терапії» початкова стадія реформ характеризується надзвичайно високими темпами інфляції та глибоким економічним спадом. Слід зазначити, що останній не передбачався прихильниками «Вашингтонської доктрини (консенсусу)». Разом з тим рішучі заходи уряду по досягненню фінансової стабілізації призводять до швидкого усунення високих темпів інфляції та перехід економіки у стадію зростання, передусім у «новому секторі» за рахунок якісних факторів. Структурна політика уряду може суттєво вплинути на глибину та тривалість трансформаційного спаду – пом'якшений податковий режим для нового приватного бізнесу на початкових стадіях його становлення призводить до швидкого переходу у стадію зростання.

Градуальна політика реформ не викликає високих темпів інфляції і не породжує глибокий спад в початковій стадії перетворень. Темпи дерегуляції «старих» економічних структур виявляються більш низькими порівняно із політикою «шокової терапії», що створює ризик їх відродження.

Помітно також, що «новий сектор» розвивається більш низькими темпами порівняно із політикою «шокової терапії». Разом з тим державна структурна політика може суттєво вплинути на характер економічної динаміки в даній системі – можна уникнути трансформаційного спаду за умов пом'якшеного режиму оподаткування для нового приватного бізнесу на початкових стадіях його становлення разом із розумним субсидуванням підприємств «старого сектору», які проходять реструктуризацію.

Запитання для самоконтролю

- У чому необхідність переходу від ринкової економіки епохи вільної конкуренції до сучасних її моделей, коли і як це почалося?
- Що таке «змішана модель економіки» і які головні риси їй притаманні?
- Сутність і головні ознаки «соціального ринкового господарства» і для яких країн воно притаманне?
- Яка, на вашу думку, більш прогресивна модель економіки: «змішана» чи «соціально-орієнтована»?
- Які спільні ознаки притаманні сучасним моделям економіки ринкового типу в розвинених країнах?
- Що таке соціалізованість сучасних моделей економіки, хто і за рахунок яких коштів її забезпечує?
- Чим відрізняються індустріальне і інформаційне виробництво, які головні ознаки останнього?
- Двоєке визначення сутності перехідної економіки (структурний аспект і щодо вектора руху).
- У чому головна мета перехідної економіки?
- Назвіть два основні напрями реформ у країнах із перехідною економікою.
- Дайте визначення категорії «інституціональна пастка».

Тема 16. СУТЬ І СТРУКТУРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Зміст і структура світового господарства

За найбільш узагальненого підходу можна дати таке визначення світового господарства: *сукупність національних економік, взаємопов'язаних між собою міжнародним поділом праці і на цій основі різними формами економічних зв'язків – торгівля, міграція капіталів і робочої сили, створення спільних підприємств, кооперація й інтеграція в різних сферах економічної діяльності.*

Світове господарство формувалось протягом багатьох століть. Спочатку воно виникає у формі торгівлі між країнами-сусідами. Потім вона значно поширюється, а після зроблених людством великих географічних відкриттів XV – XVI ст. міжнародна торгівля відіграє надзвичайно важливу роль у розвитку багатьох країн світу.

Для цього початкового періоду в розвитку світового господарства характерним було те, що зовнішня торгівля була панівною формою світогосподарських зв'язків між країнами. Вона розвивалась на фоні колоніальних захоплень з боку розвинених країн, які сформували великі колоніальні імперії й територіально поділили між собою світ. Зрозуміло, що в цих умовах народам колоній і напівколоній з боку метрополій нав'язувалася та участь у господарському житті імперій, яка була вигідна капіталу метрополій.

На цьому етапі становлення світового господарства зароджується й починає швидко розвиватись міжнародний поділ праці. Окремі країни або території зосереджуються на виробництві певних товарів. Виникає і посилюється спеціалізація виробництва, яка в умовах наявності нерівноправних відносин між метрополією і колоніальними народами веде до вузької спеціалізації виробництва залежних територій і широкої практики нееквівалентного обміну. Наслідком цього стає швидкий розвиток метрополій і зубожіння народних мас, що проживали в колоніях.

Процес первинного нагромадження капіталу в більшості розвинених країн завершився на початку XVIII ст. і розвиток капіталістичних відносин привів до посиленої міграції капіталу. Майже два століття, починаючи з XVIII ст. і до кінця XIX ст., цей рух капіталу мав один напрям: з метрополії в колонії. Він привів до дуже важливих наслідків. По-перше, відбулося поглиблення міжнародного поділу праці, а разом з ним і посилення спеціалізації країн і територій з виробництва окремих товарів. Це, у свою чергу, заклало основи виробничої кооперації. По-друге, нерівномірність розвитку країн різко посилилася і виявилася, зокрема, у появі «бананових» територій або країн.

З появою монополій наприкінці XIX ст. міграція капіталу з високорозвинених країн зросла. Монополістичний капітал постійно шукає собі зони прибуткового розміщення виробництва і вже не обмежується

тільки рухом у колонії власної метрополії. Цей процес особливо посилюється на початку XX ст. і в 60-х рр. минулого століття, коли практично остаточно рухнула колоніальна система. За цих умов уже незалежні країни посилено імпортують капітал. Формуються надзвичайно стійкі взаємозв'язки між країнами, а відтак, відбувається подальший розвиток світового господарства.

З розвитком виробництва і зростанням його масштабів дедалі більше країн зіштовхуються з обмеженістю ресурсних можливостей. Це сприяє, з одного боку, пошуку цих ресурсів за межами країни. З іншого боку, ті ресурси, на які країна багата, видобуваються вже не тільки для забезпечення функціонування власної економіки, а й для їх обміну на вироблені товари або на видобуті природні ресурси інших країн. Цей період (з середини XX ст.) у розвитку світового господарства характеризується формуванням тісних інтеграційних зв'язків між економікою розвинених країн. Наслідком стає взаємо-переплетіння економіки багатьох країн, а відтак, і формування певного рівня міжнародних економічних відносин.

Основними рисами світового господарства є:

- міжнародний поділ праці;
- спеціалізація і кооперація між національними економіками та її суб'єктами;
- інтернаціоналізація національних економік;
- глобалізація світогосподарських зв'язків як вища форма інтернаціоналізації економіки.

В політекономічному аспекті світова економіка є сукупністю національних економічних відносин, які тісно пов'язані з техніко-організаційними (техніко-людська система) і різними соціально-економічними, правовими й політичними інституціями.

На рівні світового господарства діють ті ж самі економічні закони, що і на рівні національних економік. Водночас іманентна світовому господарству система економічних законів, що реалізується через міжнародний господарський механізм, більшою мірою проявляє свій об'єктивний характер, оскільки її реалізація відбувається, як правило, в рамках обмежених можливостей координуючих міжнародних органів.

Світовому господарству притаманні національні та інтернаціональні інтереси, які є важливим компонентом національних інтересів країн і не існують у відриві від національних інтересів. Вони відображають потребу всієї групи або системи в цілому і включають найбільш важливі, довгострокові стратегічні елементи національних інтересів.

Узгодження національних та інтернаціональних інтересів не може бути спонтанним, саморегульованим процесом. Різні міжнародні організації керують процесом узгодження інтересів, що постійно розвиваються у зв'язку зі зміною об'єктивних і суб'єктивних умов на основі розробки та прийняття сучасних рішень, що носять обов'язковий або рекомендаційний характер.

Сучасне світове господарство поєднує систему досить різноманітних національних господарств. У ній простежується досить чітко центр і периферія. Місце країни у світовій економічній системі визначається її належністю до

одного з цих полюсів. Центр – це головним чином економічно високорозвинені країни. Периферія – насамперед, економічно відсталі країни. Вони, як правило, мають недостатньо ефективний механізм саморозвитку, відносно низький рівень інтеграції у світову економіку. Тут переважають неринкові, а іноді позаекономічні важелі організації господарства, що приводяться в дію державою.

Пріоритетна роль у світовому господарстві належить групі країн з високорозвиненою ринковою економікою. Такі країни, розташовані в Західній Європі, Північній Америці і Тихоокеанському басейні, займають визначальну позицію у світовій економіці.

США сьогодні виступає як провідна країна світу. В умовах глобалізації міжнародної економіки показники ділової активності США безпосередньо впливають на зміну стану практично кожної з національних економік. Розвиток економічних процесів у США є найважливішою рушійною силою світової економіки. США мають високоефективне сільське господарство, займають перше місце у світі за обсягами промислового виробництва.¹

Наявність центра і периферії в світовому господарстві, особливо їхніх крайніх полюсів, показує різкий контраст між досягнутими успіхами одних і невирішеними проблемами інших. Це особлива міжнародна проблема кінця XX – початку XXI ст., що підсилює міжнародну напруженість і загрожує загальній безпеці. Стрижень проблеми є бідні і найбідніші країни, де більш як 1,3 млрд людей живуть на доходи, що складають менше 1 долара на день. Це той життєвий рівень, який США і Західна Європа досягли ще два сторіччя тому. У цих країнах більше 1 млрд людей неписьменних і 840 млн голодують.

Центр і периферія мають різні завдання розвитку. Якщо промислово розвинені країни, досягши сучасного рівня процвітання, формують якісно нову структуру споживання, в якій найважливіше місце займає сфера послуг і індустрія дозвілля, то для низки економічно відсталих країн ще не вирішена проблема забезпечення населення продовольством. Однак це не означає жорсткого закріплення місця країни в ієрархічній структурі світового господарства. Процес взаємопроникнення центра і периферії дуже динамічний. Такі країни як Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, вже фактично ввійшли в групу промислово розвинених країн світу. Стрімке зростання їхньої економіки зумовило збільшення абсолютних розмірів валового внутрішнього продукту, у тому числі на душу населення [24].

Особливе місце у світовому господарстві займають так звані постсоціалістичні країни. Більшість з них можна віднести до групи якщо не економічно високорозвинених, то розвинених країн. Йдеться про країни Східної Європи, які вже інтегровані в ЄС або незабаром стануть її членами. Відносно

¹ Частка економічно відсталих країн у світовому ВВП невисока. Незважаючи на значне зростання їхньої економіки, ця частка (з урахуванням Китаю) у два рази менше, ніж питома вага цих країн у населенні світу. Якщо спиратися на методіку розрахунку ВВП через паритети купівельної спроможності, лише трохи більше 2/5 світової продукції виробляють країни, що розвиваються. На майже півсотню найбідніших країн світу припадає лише 1,7 % світового валового продукту.

Більшість економічно відсталих країн розташовані в Африці – 50, потім в Азії – 30, у Європі і на Близькому Сході – 18, і в Західній півкулі – 34.

України, то до цієї групи країн її віднести не коректно, оскільки за індексом розвитку людини та рівнем життя основної маси населення вона, безперечно, є відсталою країною.

Основні форми міжнародних економічних відносин

Світова торгівля – це торгівля між країнами, що складається із ввезення (імпорту) та вивезення (експорту) товарів, з одного боку, та міжнародних економічних відносин, які при цьому розвиваються відповідно до певних законів та закономірностей, з іншого боку. Такими законами є закон вартості в інтернаціональній формі, закон міжнародного попиту та пропозиції, закон випереджального росту зовнішньої торгівлі в порівнянні зі зростанням виробництва й т.ін.

З розвитком світової торгівлі формується світовий ринок товарів – спосіб, механізм обміну економічними благами між окремими національними господарствами або їх об'єднаннями, що зумовлює виникнення і відтворення економічних відносин між ними.

Зовнішня торгівля країни характеризується не тільки обсягом зовнішньоторговельного балансу. Важливе значення мають такі її характеристики, як товарна та географічна структура міжнародної торгівлі.

Товарна структура представлена насамперед торговим оборотом товарів і послуг. Ринок товарів, у свою чергу, поділяється на певні сегменти, як-то ринок сировини, палива, продовольства, промислової продукції тощо. Кожен з цих ринків залежно від стану економіки конкретної країни, наявності в неї ресурсів тощо має більше або менше значення для її розвитку. Але будь-яка країна прагне до того, щоб в її експорті було якомога більше готових промислових виробів і, перш з все, обладнання і машин. Бурхливий розвиток науки і техніки привів до того, що наприкінці ХХ ст. торгівля машинами й обладнанням становила третину світового торговельного обороту. Нарощуючи торгівлю цією групою товарів, країна, з одного боку, постійно розвиває свою промисловість і науку, а з іншого, використовує технічні досягнення інших країн, оскільки в сучасних умовах жодна країна, навіть така велика, як США, не може забезпечувати розвиток науки і техніки на всіх напрямках. На початку ХХІ ст. тенденція до зростання торгівлі машинами та високотехнологічним обладнанням значно посилилась.

Важливе місце в міжнародній торгівлі посідає торгівля послугами. Вони включають фінансові, страхові, консалтингові, рекламні й інші послуги. Серед них усе більшого значення набувають туристичні послуги. Деякі країни, як-то, наприклад, Єгипет, основну частину своїх доходів отримують саме від туризму.

Для кожної країни важливе значення має і географічна структура її зовнішньої торгівлі. Якщо країна торгує з однією країною або з невеликою їх кількістю, то це ставить її в значну залежність від економічної, а часто й політичної ситуації в країнах-партнерах. Особливо небезпечною стає ситуація для країни, яка отримує за імпортом життєво необхідні для економіки товари з однієї країни. Прикладом тут може бути Україна, яка забезпечує більше ніж 2/3 своїх потреб у таких енергоносіях, як газ і нафта, із Росії. Остання, вирішуючи свої політичні проблеми, уже неодноразово

намагалась поставити на коліна нашу Батьківщину, маніпулюючи нафтогазовими питаннями. Невипадково більшість країн Європейського Союзу на законодавчому рівні зафіксували вимогу щодо диверсифікації постачання енергоносіїв.

У сучасних умовах міжнародна торгівля постійно посилюється, і в цьому явищі відображається подальша інтернаціоналізація світогосподарських зв'язків. Це створює умови для подальшого стійкого розвитку продуктивних сил у кожній країні. Усе більш чіткою стає спеціалізація країн з виробництва певних товарів, що дозволяє збільшити обсяги виробництва й підвищити продуктивність праці. Обмін патентами, ліцензіями, послугами консалтингового й фінансового плану дозволяє залучити до розвитку національної економіки не тільки власні, внутрішні джерела розвитку, а й зовнішні.

Але як і будь-яке об'єктивне явище, подальше просування світового господарства до цілісності не позбавлено й доволі гострих суперечностей. До найбільш сучасних слід віднести, перш за все, нерівномірність експорту товарів. Більше половини світового експорту припадає на високорозвинені країни, до яких належить усього близько трьох десятків країн. Це чітко свідчить про різний рівень участі високорозвинених і слаборозвинених країн у світовому поділі праці. Ще більш показовим для ілюстрації цієї суперечності є й те, що слаборозвинені країни мають однобічну, переважно сировинну або продовольчу структуру свого експорту. Це ставить їх у цінову залежність від динаміки розвитку економіки розвинених країн і від кон'юнктури світового ринку. Не вирішено й проблему нееквівалентного обміну товарів, від якого потерпають слаборозвинені країни.

Ще більш гострою є суперечність між високорозвиненими й слаборозвиненими країнами у сфері торгівлі послугами. Тут практично весь експорт припадає на високорозвинені країни і на ті з країн «третього світу», які в останні десятиліття перейшли в розряд нових індустріальних держав. Слаборозвинені країни майже суцільно є імпортерами послуг.

Торговельні відносини між країнами в останні десятиліття розвиваються дуже стрімко. Але на фоні потужної динаміки світового товарообігу є й досить помітні особливості цього процесу. Їх необхідно знати, і кожна країна має враховувати ці тенденції сучасної міжнародної торгівлі, щоб знайти достойне місце в сукупності суб'єктів світового господарства.

Перша особливість – це надзвичайно потужне зростання торгівлі послугами. При цьому важливе місце займають послуги, пов'язані з інженерним обслуговуванням складних виробничих комплексів. Це так званий інжиніринг. Не менш динамічно зростає обмін технічними знаннями, надання різноманітних консультацій, оренда складного обладнання й транспортних засобів.

Друга особливість пов'язана зі зростанням у загальному світовому товарообігу частки продукції машинобудування. Це явище спричинено впливом науково-технічної революції, яка до мінімуму скорочує термін функціонування новітнього обладнання саме як новітнього: через зовсім

незначний проміжок часу з'являються ще досконаліші, ще ефективніші засоби виробництва. У цій особливості виявляється ще один чинник, а саме: потужний потяг з боку країн, які розвиваються, до індустріалізації своїх економік, що посилює світовий попит на машини та обладнання. При цьому все частіше країни здійснюють купівлю-продаж не просто окремих верстатів чи обладнання. Об'єктом таких угод стають цілі виробничі комплекси, які компанія-експортер супроводжує гарантіями, а часто й постійним набором інженерних послуг.

Третя особливість пов'язана з тим, що в епоху науково-технічної революції характерною стала торгівля патентами, винаходами, технічними знаннями, ноу-хау, технічною документацією тощо. Цей товар стає особливо привабливим в умовах постійної зміни кон'юнктури ринку й посилення конкуренції. Купівля матеріалізованих в обладнанні чи документації досягнень науки й техніки дозволяє країні-імпортеру підняти рівень якості своєї робочої сили, а часто й вирішити складні проблеми національного виробництва.

Розвиток міжнародної торгівлі реалізується через відповідну зовнішньоекономічну політику держави. У стратегічному плані вона має відображати тенденцію до лібералізації й певного спрощення зовнішньоторговельних операцій. Але в кожному конкретному випадку країна шукає власний варіант зовнішньоекономічної політики, який би найбільш повно відповідав національним інтересам країни. У зв'язку з цим різноманітні варіанти планування й проведення зовнішньоекономічної політики можна звести до двох напрямів: протекціонізму і лібералізму, або фритредерства.

Торговельна політика є складовою економічної політики, усіх суб'єктів національної економіки і насамперед держави щодо зовнішньої торгівлі.

Найголовнішою метою державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є створення сприятливих умов для розширеного відтворення в першу чергу всередині країни. У процесі реалізації цієї мети спостерігається суперечливе поєднання протекціонізму і лібералізму.

Протекціонізм (protection, лат. – покровительство) являє собою таку політику, яка спрямована на захист національного виробника шляхом обмеження іноземної конкуренції. Для цього держава використовує різні методи. Серед найбільш типових слід назвати встановлення мита, ліцензування та квотування експортно-імпортних операцій.

Встановлення митних платежів і зборів належить до так званого тарифного регулювання. Вони вводяться як для наповнення державного бюджету, так і для захисту вітчизняних товаровиробників. При цьому мито встановлюється переважно за імпортом, щоб захистити внутрішній ринок. Експортне мито теж є, але оскільки держава зацікавлена в позитивному сальдо зовнішньоторговельного балансу, то мито на експортні товари не дуже поширене. Виняток становлять товари сировинної групи, де держава, як правило, встановлює експортне мито, стимулюючи в такий спосіб власну, більш глибоку переробку своєї сировини і певною мірою запобігаючи

посиленню сировинної спрямованості свого експорту.

Мито є важливим і дуже дійовим засобом регулювання експортно-імпортних операцій. Але загальний розвиток міжнародної торгівлі веде до лібералізації торговельних відносин між країнами, що відображається насамперед у постійній тенденції до зменшення митних платежів. Більше того, у межах такого потужного торговельного об'єднання країн, як Світова організація торгівлі (СОТ), у яку входить близько 160 країн світу, а з 2008 р. й Україна, держави-члени цього угруповання беруть на себе певне зобов'язання щодо рівня митних платежів і намірів подальшої лібералізації зовнішньої торгівлі. У цих умовах досить дійовим методом проведення ефективної зовнішньоторговельної політики є нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічних відносин. До цього дійового методу регулювання відносять квотування експортно-імпортних операцій, їх ліцензування, порядок контролю за здійсненням суб'єктами зовнішньої торгівлі своєї діяльності.

Другим напрямом проведення зовнішньоекономічної політики є *лібералізм*. Його суть полягає в тому, що торгівля розвивається вільно, без будь-яких протекціоністських бар'єрів і за мінімального втручання держави в процеси зовнішньоторговельної діяльності. У цьому випадку розвиток торгівлі цілком залежить від співвідношення попиту й пропозиції на світовому ринку. Проведення такої політики для країн, які мають високорозвинену потужну економіку, сприяє зменшенню витрат на виробництво багатьох товарів, розширює пропозицію товарів та послуг на вітчизняному ринку, стимулює конкуренцію і є певною перепорою для монополізму.

Отже, лібералізм вважається найбільш сприятливою політикою для розвитку національної економіки. Проте це тільки загальний висновок, який базується на визначальній тенденції розвитку світової торгівлі. У кожному конкретному випадку країна сама вибирає найбільш правильний для неї варіант зовнішньоторговельної політики. Як правило, країни з високорозвиненою економікою прагнуть до вільної торгівлі з іншими країнами, бо вони найбільше виграють від фритредерства. Що ж стосується слаборозвинених країн, то вони більш схильні до політики протекціонізму. Але цю політику вони, як правило, реалізують залежно від країни, з якою здійснюється міжнародна торгівля, її економіки, політичних та культурних відносин з нею тощо. Досягається це в основному через двосторонні угоди між державами, які й конкретизують зовнішньоторговельну політику.

Міжнародна торгівля супроводжується визначенням міжнародної (інтернаціональної) вартості товару. Це складний процес, який реалізується через установлення світових цін на товар. Вони ж формуються, головним чином, у великих центрах світової торгівлі. Наприклад, ціна на нафту встановлюється на біржі в Нью-Йорку. Але світова ціна на той чи інший товар може суттєво відхилятися від вартості, від співвідношення попиту та пропозиції. Дуже часто там, де є монополічні угруповання країн-експортерів товару, вона значною мірою залежить від їх дій. Скажімо, ціни на нафту до

початку кризи 2008 р. постійно зростали, і це було чітким наслідком не тільки зростання попиту на нафту у зв'язку з розвитком економіки промислово розвинених країн, але й з відповідною політикою основних країн-експортерів нафти (ОПЕК).

Зрозуміло, що ціноутворення на світовому ринку визначається не тільки біржовими операціями, а й залежить від умов, на які йдуть країни, укладаючи між собою відповідні угоди. Дуже часто важливим чинником тут є політика. Так, у 2009 р. Україна під шаленим тиском з боку Росії уклала на 10 років свідомо не вигідний для неї газовий контракт. Росія буде продавати нам газ за найвищою ціною. Водночас оплату за транзит російського газу в Європу залишено без змін, та ще й на рівні, що в 3 рази нижчий ніж беруть європейські транзитери.

Суттєві зміни в процеси ціноутворення вносять транснаціональні корпорації. Маючи розгалужену мережу підприємств в усьому світові, вони часто вдаються до так званих трансферних цін, які використовують для обміну між своїми дочірніми підприємствами і філіями. Це дає можливість отримувати додаткові прибутки, маніпулюючи цінами, й уникати несприятливого для них податкового навантаження. Якщо, наприклад, в Україні податки вищі, ніж у Польщі, то вигідно частину продукції, що виробляється на підприємстві якоїсь корпорації в Україні, занизити в ціні, а вже доробку чи доукомплектування виробів зробити на дочірньому підприємстві цієї ж корпорації в Польщі з більш ліберальними податковими платежами.

Для оцінки стану зовнішньої торгівлі використовують показник торговельного балансу.

Торговельний баланс – це співвідношення між сумою цін експортованих товарів якоюсь країною і сумою цін імпортованих товарів за певний період часу (рік, квартал, місяць). Якщо грошова оцінка експорту товарів перевищує таку саму оцінку імпорту, то має місце *активний* торговельний баланс (позитивне сальдо). Якщо грошова оцінка імпорту перевищує експорт, торговельний баланс має негативне сальдо, тобто *пасивний* торговельний баланс.

Важливою формою міжнародних економічних зв'язків є рух капіталу. Він являє собою переміщення капіталу з однієї країни в іншу. Вивезення капіталу пов'язане з тим, що в країні його походження немає можливості для його прибуткового розміщення, або прибуток, який власник капіталу може отримати в іншій країні, є значно більшим. Суттєвою причиною вивозу капіталу стає також його надмірного нагромадження, а також те, що в окремих країнах виникає посилений попит на іноземні інвестиції.

Вивезення капіталу мало місце вже в домонополістичну епоху. Але з утворенням монополій цей процес значно посилюється. З другої половини минулого століття він випереджає товарний експорт. Вирішальним спонукальним моментом є, як і раніше, гонитва за високими прибутками. Але в сучасних умовах міжнародна міграція капіталу обумовлюється також посиленням конкуренції, боротьбою за захоплення ринків сировини й ринків

збуту, іншими мотивами. Посиленню міжнародного руху капіталу сприяють і такі умови, як розвиток міжнародної торгівлі, науково-технічний прогрес, досягнення людства в розвитку транспорту, зв'язку тощо. Важливим чинником посилення вивезення капіталу стало утворення транснаціональних корпорацій. Маючи великі фінансові ресурси й розгалужену мережу дочірніх компаній і філій, вони мають широкі можливості щодо переміщення капіталу.

Посилення міжнародної міграції капіталу сприяє розвитку світового господарства. Це поглиблює міжнародний поділ праці і, як наслідок, посилює взаємний товарообіг між країнами. Водночас зростання міжнародного руху капіталу посилює цілісність світової економіки і веде до уніфікації тих правових норм, у межах яких і відбувається цей рух.

Вивезення капіталу для країни-експортера, як правило, дає можливість збільшити й експорт товарів та послуг. Це пов'язано з постачанням у зв'язку з таким його рухом машин, обладнання, технологій, а також інжинірингових послуг. Суттєвим позитивним моментом, пов'язаним з вивезенням капіталу є те, що зростає і середній прибуток у країні-експортері за рахунок отримання високих прибутків від експортованого капіталу. В умовах обмеженості ресурсів часто саме вивезення капіталу дає можливість доступу до нових джерел сировини. Конкретною причиною може бути й бажання уникнути митних бар'єрів, які перешкоджають ввезенню товарів компанії. Водночас, експортуючи капітал, країна зазнає й певних негативних наслідків. Вони полягають у зменшенні обсягу можливих інвестицій, а відтак, і в зниженні рівня зайнятості населення.

Країна, куди приходить іноземний капітал, отримує певні позитивні наслідки. Іноземні інвестиції приводять до розширення виробництва, залучення у народне господарство новітніх технологій, зростання продуктивності праці, посилення якості відтворення робочої сили тощо. Як правило, збільшуються надходження в бюджет від діяльності іноземних підприємств. Водночас стимулюється й конкуренція на ринку країни, у яку надходять іноземні інвестиції, а це позитивно впливає на розвиток у ній ринкових відносин.

Щодо негативних наслідків, то національний капітал країни, куди ввозиться капітал, часто програє через менш досконалі технології й організацією виробництва. Прямим наслідком може стати хвиля банкрутств і відповідне посилення соціального напруження в суспільстві. Суттєвим недоліком широкого використання іноземних інвестицій є те, що значна частка отриманого іноземним інвестором прибутку вивозиться за межі країни. Це послаблює її можливості щодо забезпечення стабільного й постійного розвитку національної економіки. Оскільки найбільш великі прибутки під час вивезення капіталу пов'язані із сировинними галузями, то це може призвести до небажаних для країни-імпортера структурних зрушень в економіці, а саме до посилення її сировинної складової.

Вивезення капіталу здійснюється у вигляді експорту підприємницького й позичкового капіталу. Підприємницький капітал вивозиться з метою його

інвестування у виробничу й невиробничу сфери економіки. Залежно від частки власності іноземного інвестора в експортованому підприємницькому капіталі визначають дві основні форми: прямі інвестиції та портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції являють собою такий експорт капіталу, який забезпечує іноземному інвестору повний контроль над підприємством. Це має місце тоді, коли інвестору повністю належить підприємство або коли йому належить контрольний пакет акцій. У цьому випадку інвестор сам приймає всі рішення, як стосовно виробництва і його організації, так і щодо отриманого прибутку. Щоправда, держава-імпортер може за певних умов обмежувати ці негативні наслідки. Скажімо, вона може стимулювати іноземного інвестора до капіталізації отриманого прибутку, створювати умови для технічного оновлення інвестором свого виробництва тощо.

Портфельні інвестиції – це така форма вивезення капіталу, яка не забезпечує інвестору контролю над підприємством. Вони менш поширені, але в останній час їх частка збільшується, хоча вони помітно поступаються прямим інвестиціям.

Портфельні інвестиції характеризуються високою ліквідністю, бо свою частку (як правило, у вигляді цінних паперів) власник може швидко реалізувати. Це, у свою чергу, підвищує мобільність цього капіталу, дає можливість швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку, як товарів, що випускає корпорація, в яку вкладені гроші, так і від стану ситуації на ринку цінних паперів. Але портфельні інвестиції на відміну від прямих інвестицій, мають і певні недоліки. Вони пов'язані, перш за все, з тим, що рівень доходності на цінні папери визначається за межами впливу інвестора. Можливим стає і ризик втрат у зв'язку із проведенням спекулятивних операцій на фондовому ринку.

У сьогоденних умовах портфельні інвестиції збільшуються. їх рух у переважній більшості (до 90 %) здійснюється між високорозвиненими країнами. Це обумовлено низкою причин, серед них: наявність у цих країнах розвинутих фондових ринків, прозорість ринків цінних паперів, високий розвиток страхового сегменту, усталені традиції та наявність чіткого, зрозумілого правового простору, що окреслює весь спектр функціонування цього ринку.

Міжнародні кредитні відносини і механізми їх регулювання. Рух позичкового капіталу відбувається у формі міжнародного кредиту (МК). Його сутність, елементи, функціональне призначення в основному ідентичні національним проявам. І тут власник валютних ресурсів (приватний чи держава) передає їх у тимчасове користування позичальнику і вони після закінчення обумовленого терміну мають повернутися повністю, тобто йдеться про позику (запозичення і кредитування). І оскільки позичені гроші для їх власника завжди є капіталом, то вони мають повернутися з певним приростом, який отримав назву відсотка. Його джерелом можуть бути: 1) прибуток від підприємницького використання кредитних коштів; 2) інші доходи позичальника.

Уже відомі нам такі категорії, як відсоток, норма відсотка, умови, що впливають на його величину і т. ін. – усі вони зберігають свою сутність і щодо міжнародного кредиту.

Таким чином, МК – це рух капіталу між країнами у формі надання кредиту суб'єктом однієї країни суб'єктам зарубіжної країни на засадах зворотності, строковості й платності.

Як економічна категорія МК виражає відносини між кредиторами і позичальниками різних країн з приводу надання, використання та погашення позики водночас із відповідними відсотками. Оскільки МК – це відносини суб'єктів різних країн, то він охоплює водночас два взаємопов'язаних процеси: міжнародне кредитування і міжнародне запозичення.

На практиці більша частка міжнародних кредитів традиційно призначається для обслуговування торговельного обороту. На міждержавному рівні потреба в кредитуванні виникає у зв'язку з необхідністю покриття негативних сальдо міжнародних розрахунків.

У сукупному міжнародному балансі видача й оплата міжнародних кредитів показуються в розбивці на кредити, що надаються урядом за рахунок державного бюджету, кредити, що надаються центральними і комерційними банками, а також всіма іншими економічними суб'єктами.

Рух позичкового капіталу в його експортній складовій забезпечують переважно високорозвинені країни. Вони виступають у ролі країн-донорів, тоді як позики беруть слаборозвинені країни і країни з перехідною економікою.

Для країн-позичальників можливість отримати міжнародний кредит є, безсумнівно, позитивною, бо це дозволяє інтенсифікувати розвиток їх економіки. Але це має місце тільки за умови відсутності явно несправедливих, кабальних умов наданого кредиту й раціонального та ефективного його використання. Якщо ж країна має проблеми з раціональним використанням запозичених ресурсів (наприклад, через недосконале законодавство, великий рівень корумпованості серед чиновників, відсутність дійового громадського контролю за діями урядовців тощо), то країна може мати негативні наслідки. Більше того, якщо рівень запозичень непомірно зростає, а ефективність їх використання невисока, то країна може просто впасти в боргову яму.

Зовнішня заборгованість є важливим чинником стану економіки країни, для її аналізу використовують такі показники:

- коефіцієнт обслуговування зовнішнього боргу, що розраховується як співвідношення витрат з обслуговування зовнішнього боргу та виручки від експорту товарів і послуг. Критичною вважається ситуація при значенні коефіцієнта в 0,5 і вище;

- показник співвідношення зовнішнього боргу та ВВП. Тут критичний показник за методикою МВФ дорівнює 60 %;

- показник співвідношення зовнішнього боргу та бруто-експорту товарів і послуг. Критичний рівень цього показника визначено як 1,5;

- показник щорічного приросту зовнішнього боргу щодо змін у чистому

експорті. Показник критичного рівня – 0,3.

Якщо на критичний рівень країна виходить за двома показниками – це країна із середнім рівнем заборгованості, а за наявності критичного рівня трьох з чотирьох показників – це країна з високим рівнем заборгованості.

Вивезення капіталу класифікують ще і за його власником. У цьому сенсі виділяють вивезення приватного капіталу і державного. Спочатку панівною формою було вивезення приватного капіталу, але з другої половини ХХ ст. посилюється експорт державного капіталу. Сьогодні, на початку ХХІ ст., за експертними оцінками, на приватний капітал, що переміщується між країнами, припадає близько 50 %, а майже 30 % – це частка державного капіталу.

Держава не тільки безпосередньо вивозить капітал, а часто стає гарантом від ризиків різного характеру за окремими напрямками вивозу приватного капіталу. Вона надає експортерам гарантії, часто здійснює страхування інвестицій, які вивозять підприємці її країни.

У сучасних умовах міжнародний рух капіталу набув певних особливостей. До них слід віднести наступні:

- посилення вивозу капіталу з одних розвинутих країн в інші. У загальному експорті прямих інвестицій 90 %о припадає на високорозвинені країни. Вони виступають також імпортерами цього капіталу. Причин такого явища кілька, але серед головних слід назвати національну різницю у вартості робочої сили, різницю в законодавстві, зокрема в екологічному, наявність відносно замкнутих економічних об'єднань типу Європейського Союзу, який має досить високе мито на ввезення продукції глибокої переробки або відповідні квоти;

- вивезення капіталу зі слаборозвинутих країн у високорозвинені. Це особливо характерно для країн Близького Сходу які на продажах нафти нагромадили великі капітали і з метою їх прибуткового використання вивозять його в розвинуті країни;

- посилення ролі держави як у процесі вивозу капіталу, так і в стимулюванні цього вивозу. Справа у тому, що конкуренція на світовому ринку значно посилилась, і для підтримки свого капіталу держава підключає і свої сили. Часто така підтримка пов'язана з політичними цілями, бо вивезення капіталу дає можливість знаходити аргументи для посилення тиску на конкретну країну або на утримання її в колі своїх стратегічних інтересів;

- зростання частки прямих іноземних інвестицій. Це пов'язано з тим, що прямі інвестиції дають можливість за певних умов посилювати свій контроль над економікою іншої держави, впливати на своїх конкурентів на світовому ринку, отримувати надприбутки.

Усі ці зміни у вивозі капіталу сприяють подальшій інтернаціоналізації світового господарства і посиленню ступеня його усуспільнення.

Міжнародні кредитні інституції. Міжнародний валютний фонд (МВФ) створений у 1944 році. Мета його створення – сприяння розвитку міжнародної торгівлі й валютного співробітництва шляхом встановлення норм регулювання

валютних курсів і контролю за їх дотриманням, всебічної системи платежів і усунення валютних обмежень. Крім того, МВФ за необхідності надає кредити своїм членам, керуючись загальним принципом підприємництва – максимізація прибутку. Він розраховує повернути свої позички та отримати відсоток. Однак на МВФ значно тиснуть уряди країн-учасниць цього фонду. Головний вкладник МВФ – США. Уряд цієї країни має всі можливості диктувати йому свою волю. Хоча й тут можливі різні підходи тих чи інших державних структур. Так, Державний департамент виступає з позиції політичного вирішення питань, виходячи з глобальних інтересів США, Міністерство фінансів – з більш прагматичних позицій – одержання економічної вигоди.

Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) утворений у 1945 році з метою стимулювання економічного розвитку країн-учасниць, сприяння розвитку міжнародної торгівлі, підтримки платіжних балансів.

У процесі реалізації взаємозв'язків на світовому ринку виникають і міжнародні валютно-фінансові відносини. Їх поява пов'язана з рухом грошей у міжнародному платіжному обороті. Саме валютні відносини опосередковують рух товарів та послуг і створюють умови, необхідні для загальної організації функціонування міжнародної економіки.

Зміст і структура світової валютної системи. Світова валютна система – це форма організації міжнародних валютних відносин, що зумовлюється розвитком міжнародної економіки як системи і закріплюється міждержавними угодами. Складовими світової системи є такі основні елементи:

- резервні національні та наднаціональні валюти;
- механізм валютних паритетів та курсів;
- умови взаємної конвертованості валют;
- обсяги валютних обмежень;
- форми міжнародних рахунків;
- режим міжнародних валютних ринків та ринків золота;
- міждержавні валютно-кредитні організації, що регулюють валютні відносини у світовому господарстві.

Регіональна міжнародна валютна система являє собою договірно-правову форму організації валютних відносин між групою країн. Визначальними елементами регіональної міжнародної валютної системи є:

- регіональна міжнародна розрахункова одиниця;
- спеціальний режим регулювання валютних курсів;
- загальні валютні фонди і регіональні кредитно-розрахункові установи.

Історія становлення міжнародних валютних систем. У другій половині XIX ст. в європейських країнах починається процес переходу від біметалевих грошових систем до монометалевих. Однією з перших до золотого монометалізму переходить Англія. Про точну дату цього переходу науковці сперечаються і називають три дати, але це не має суттєвого значення. Остання дата – 1865 р., то й будемо вважати, що з цього року Англія запровадила систему золотого монометалізму. Єдиним грошовим

металом визначалося золото, а срібні монети переходили в розряд неповноцінних. Цьому прикладу наслідували й інші країни. Урешті-решт, це привело до підписання кількома країнами в 1867 р. в Парижі міжнародної угоди, за якою золото визначалося єдиною формою світових грошей. Сформувалась міжнародна система валютних відносин, яка отримала назву *системи золотого стандарту*. Її найважливіші складові:

- золото вільно оберталося, а золоті монети виконували всі функції грошей;
- неповноцінні гроші вільно і в необмеженій кількості обмінювались на золото;
- вивезення й ввезення золота з однієї країни в іншу було вільним.

Ця система давала можливість достатньо точно встановлювати валютний курс. Він базувався на так званому золотому паритеті. Якщо, наприклад, долар США обмінювався на 1,5 г золота, а англійський фунт стерлінгів – на 7,5г золота, то золотий паритет був 1:5, а це означало, що 1 фунт стерлінгів обмінювався на 5дол. Валютний курс (у даному випадку 1 фунт до 5 дол. США) міг відхилятися у той чи інший бік від золотого паритету, але ці відхилення були в межах так званих золотих крапок, відхилення були невеликими і чітко прогнозованими. Якщо ж валютний курс виходив за межі золотих крапок (їх ще називали крапками експорту і імпорту), то тоді починався стихійний перелив золота, яке вільно ввозилося і вивозилося і усе автоматично поверталось до золотого паритету.

Система золотого стандарту виявилась надзвичайно надійною і сприяла потужному розвитку міжнародних економічних зв'язків. Але з початком Першої світової війни система золотого стандарту в усіх країнах, що воювали (за виключенням США) припинила діяти. Після закінчення Першої світової війни на початку 20-х рр. ХХ ст. систему золотого стандарту було відновлено, але у формі золотозлиткового і золотодевізного стандарту. *Золотозлитковий стандарт* означав, що обмін банкнот на золото здійснювався тільки тоді, коли грошей було достатньо, щоб придбати стандартний (12,7 кг) злиток золота. *Золотодевізний стандарт* передбачав, що країни, у яких власного золота для обміну було недостатньо, могли обмінювати свої банкноти на валюту тих країн, в яких національні грошові знаки (девізи) обмінювались на золото (наприклад, на фунти стерлінгів, французькі франки), а вже через них – на золото. Ця система золотого стандарту була закріплена рішеннями Генуезької конференції в 1922 р.

У новому вигляді золотий стандарт проіснував до Великої депресії 1929 - 1933 рр., коли більшість країн вийшла з системи золотого стандарту, а після розпаду в 1936 р. Золотого блоку (куди входили Франція, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, а також Італія й Польща) золотий стандарт припинив своє існування.

Крах золотого стандарту, цієї найбільш стійкої грошової системи, яка існувала протягом багатьох десятиліть, був об'єктивним. Головна причина його полягала в тому, що розвиток товарного виробництва вступив у суперечність з дуже стабільною, але нееластичною і дорогою системою

золотого стандарту. Видобуток золота не міг розвиватись такими самими темпами, як і виробництво товарів, а отже грошова система втратила еластичність і стала гальмом на шляху подальшого розвитку виробництва.

Важливими чинниками, що відіграли свою роль у відмові від золотого стандарту, стали також:

- дорожнеча обслуговування цієї грошової системи;
- зростаюча потреба в золоті з боку виробництва (особливо в умовах гонки озброєнь);
- неможливість для держави в умовах золотого стандарту проводити власну незалежну грошово-кредитну політику.

Крах золотого стандарту ускладнив усю систему міжнародних грошових відносин. Першою реакцією на їх кризу було створення на початку тридцятих років валютних блоків. Для них була характерною прив'язка валютних курсів країн-учасниць до валюти країни-гегемона й установа на її основі їх курсу до валюти третіх країн. Уже в 1931 р. виник *Стерлінговий блок*, який очолила Великобританія і в який увійшли країни Британської імперії, за винятком Канади і Ньюфаундленда. У 1933 р. виник *доларовий блок*, до складу якого увійшли США, Канада й країни Латинської Америки.

На базі цих блоків наприкінці 30-х рр. XX ст. сформувалися валютні зони, які відрізнялися від блоків більшою кількістю країн, більш чіткою регламентацією валютних відносин, розрахунками, які здійснювались через банки країни-гегемона, де знаходились і практично всі авуари країн-учасниць. Найбільш потужними зонами були зона долара, зона франка, стерлінгова зона. Дещо меншу роль відігравали зона португальського ескудо, зона іспанської песети, зона голландського гульдена.

Валютні зони хоча й стали певним кроком у вирішенні проблеми кризи міжнародних валютних відносин, але не могли кардинально змінити ситуацію. Необхідна була всеохоплююча й динамічна загальносвітова система міжнародних валютних відносин. В 1944 р. в американському містечку Бреттон-Вудс 44 країни зібралися на конференцію й підписали документи, які поклали початок існування *Бреттон-Вудської валютної системи*. Ця міжнародна валютна система характеризувалася наступними ознаками:

- долар і фунт стерлінгів визнавались як міжнародний платіжний і резервний засіб;
- для всіх інших валют установлювався їх курс стосовно долара, і коливання цього фіксованого курсу щодо ринкового не могло бути більшим за + 1 %, а в Західній Європі – + 0,75 %;
- встановлювався золотовалютний стандарт, який передбачав фіксоване співвідношення доларів і золота – 35 дол. США за тройську унцію (31,1г золота), а для центральних банків країн-учасниць – право вільного обміну доларів на золото США за цим фіксованим курсом;
- було заборонено вільну (приватну) купівлю-продаж золота;

- створювався міжнародний валютний фонд (МВФ), покликаний забезпечити стійкість валютних курсів і сприяти поступовій ліквідації валютних обмежень.

Важлива роль відводилась і Міжнародному банку реконструкції і розвитку (МБРР), який теж виник унаслідок рішення Бреттон-Вудської конференції.

Бреттон-Вудська система дала можливість значно стабілізувати міжнародні валютні відносини. Але вона весь час перебувала під тиском знецінення національних валют усіх країн-учасниць, включаючи США. Довіра до долара падала, і все частіше країни обмінювали свої долари на американське золото. Часто це були й суто спекулятивні операції, бо країни купували американське золото за фіксованою ціною, а продавали його на ринку за значно вищою. Усе це разом із загостренням конкурентної боротьби між країнами призвело до краху Бреттон-Вудської системи. Він виявився в тому, що уряд Ніксона в 1971 р. оголосив про заборону обміну доларів на золото США, а також у тому, що країни почали масово вводити плаваючий курс.

Занепад Бреттон-Вудської валютної системи означав лише те, що вона себе вже вичерпала, але потреба в такій системі була об'єктивно необхідною. Тому в 1976 р. в столиці Ямайки, місті Кінгстоні, було підписано міжнародну угоду про створення нової міжнародної валютної системи, яка почала діяти з 1978 р. й отримала назву Ямайської.

Основні положення *Ямайської валютної системи*:

- повна демонетизація золота. Скасовувався офіційний золотий паритет, золотий вміст національної валюти й були зняті будь-які обмеження на приватну купівлю-продаж золота;

- санкціоновано режим плаваючих курсів, що означало вільний вибір курсоутворення кожною державою;

- золото втрачало свою офіційну фіксовану ціну й за ринковими цінами почало надходити на спеціальні аукціони;

- частина золота МВФ (1/8 його загальної кількості) була продана на аукціоні й кошти поповнили валютні ресурси МВФ, а така сама частина була повернута країнам-членам цієї організації відповідно до квоти кожної країни;

- поряд із долларом як міжнародного платіжного й резервного засобу визнано валюту інших країн, а також спеціальні правила запозичення (СПЗ).

Ямайська валютна угода є чинною й до сьогодні, і хоча не є ідеальною і має суперечливі моменти, але вона регламентує сучасні міжнародні відносини і сприяє їх розвитку.

Основні протиріччя Бреттон-Вудської та Ямайської валютних систем сформулював американський економіст бельгійського походження Роберт Тріффін (1911-1993). *Дилема Тріффіна* в початковому вигляді являла собою внутрішнє протиріччя Бреттон-Вудської валютної системи, сформульоване у вигляді парадоксу, який висвітлював взаємозв'язок і, водночас, повну несумісність основних принципів золотовалютного обігу.

З одного боку, зростаючі потреби міжнародної торгівлі вимагали більший обсяг грошової маси, з іншого – грошова маса повинна бути забезпечена золотовалютними резервами. Саме ці протиріччя були сформульовані у дилемі (парадокс) Тріффіна.

Емісія основної (ключової) валюти обов'язково повинна корелювати із зміною золотого запасу країни. Надмірна емісія, яка не забезпечена золотим запасом держави, може підірвати конвертацію даної валюти в золото і через визначений проміжок часу неминуче викличе кризу довіри до неї.

Основну валюту потрібно емітувати в обсягах, достатніх для забезпечення потреб міжнародної торгівлі в грошовій масі. Таким чином, емісія даної валюти повинна забезпечуватися у необхідних для світової торгівлі обсягах, попри реальний стан золотого запасу країни. Пізніше, незважаючи на відмову від золотовалютного стандарту (Бретон-Вудська валютна система) на користь гнучких валютних курсів (Ямайська валютна система), дилема Тріффіна не втратила актуальності, а набула нового формулювання.

Надання валюті певної країни статусу резервної неминуче призведе до збільшення її випуску для забезпечення міжнародних угод на світовому ринку та зростанню рівня споживання в даній країні за рахунок імпорту, наслідком чого буде послаблення позицій резервної валюти. Знов виникає парадокс – міцна валюта, яка набула статусу резервної, буде поступово слабшати саме через свій статус.

Дилема полягає в наступному: держава, яка емітує резервну валюту, повинне гарантувати наявність достатньої кількості грошових знаків та їх еквівалентів для забезпечення потреб світового ринку. Однак, збільшення випуску грошей викликає підвищення інтенсивності інфляційних процесів. Для збалансування інфляційних процесів капітал із країни-емітента необхідно експортувати швидшими темпами, ніж імпортувати товари внаслідок емісійних процесів. Оскільки даний процес не може бути нескінченим (капітал повертається із прибутком), то врешті-решт емісія послаблює резервну валюту.

Спробою розв'язання дилеми Тріффіна було створення спеціальних прав запозичення (СПЗ) – Special drawing rights (SDR). Незважаючи на проведені контрзаходи, на сьогодні дилема виконується для будь-якої резервної валюти.

Поряд із загальносвітовою валютною системою почали формуватись і регіональні. Найбільш вдалою і потужною виявилась Європейська валютна система. Вона була створена за рішенням Європейської Ради в 1978 р. і почала діяти з 1979 р. Потреба в такій системі була викликана низкою причин, серед яких слід назвати перш за все такі. Потужний процес інтеграції провідних європейських країн, який почався в 1947 р., а в 1957 р. отримав досить чітку організаційну форму у вигляді Європейського економічного співтовариства (Спільний ринок), що згодом включив 17 країн. Поряд з цим важливим чинником було невдоволення європейських країн введенням плаваючого курсу і певним диктатом долара США. Основні риси

Європейської валютної системи полягали в такому:

- вводилась європейська валютна одиниця (ЕКЮ), яка не мала готівкового варіанту;
- курс ЕКЮ визначався на основі кошика валют країн-членів співтовариства з урахуванням частки валового національного продукту і зовнішньоторговельного обороту кожної країни;
- установлювався фіксований курс національних валют країн-учасниць до ЕКЮ. Коливання могли існувати в межах $\pm 2,5\%$, лише для Італії було встановлено межу $\pm 6\%$, а з приєднанням до Європейської валютної системи Португалії та Іспанії і вони мали таку саму межу коливання ескудо і відповідно песети;
- було розроблено механізм підтримки фіксованого курсу, в якому важливу роль відігравав Європейський фонд валютної співпраці.

Ця регіональна валютна система виявилась досить стабільною і сприяла розвитку індустріальних процесів в Європейському співтоваристві й посиленому розвитку економіки країн-учасниць. Європейська валютна система в її сучасному стані забезпечує досить вагомі переваги країнам, що входять в зону євро, і тому в найближчій перспективі до цієї зони приєднається більшість з 27 країн-членів Європейського Союзу.

Світова валютна система визначається такими поняттями, як валютний курс, конвертованість, валютний ринок. *Валютний (обмінний) курс* – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях іншої країни. Встановлення валютного курсу називається *котируванням*. Якщо валютний курс відображає ціну одиниці іноземної валюти через національну валюту, то має місце пряме котирування. Вираження цін одиниці національної валюти в іноземних грошових одиницях означає зворотнє котирування.

Розрізняють номінальний та реальний валютні курси. Номінальний валютний курс визначається як відносна ціна двох валют. Реальний валютний курс визначається як номінальний курс, помножений на відношення рівня іноземних цін до рівня внутрішніх цін.

В умовах існування системи золотого стандарту, коли паперові гроші вільно обмінювались на золото, а останнє виконувало всі функції грошей, валютний курс встановлювався досить точно на основі золотого паритету. Коли золотий стандарт зник і грошові системи стали паперовим, встановлення валютного курсу стало надскладною проблемою.

Єдиного механізму встановлення валютного курсу не існує, але є певні найбільш поширені методи його визначення. Серед досить поширених слід назвати метод, що ґрунтується на порівнянні споживчого кошика різних країн за один і той самий період. Співвідношення вартості цього кошика, наприклад, у рублях і його вартості в гривнях, і дає можливість визначити курс валюти. Курс валюти визначають і через порівняння внутрішнього валового продукту, вимірюваному в національній валюті (наприклад, у гривнях) і у валюті іноземної держави (наприклад, у карбованцях). Ще один досить простий спосіб визначення валютного курсу полягає в тому, що курс

національної валюти (наприклад, гривні) до російського рубля ми визначаємо через третю валюту.

Установлений валютний курс залежно від багатьох чинників, перш за все, від співвідношення попиту й пропозиції щодо конкретної валюти постійно змінюється. З цього погляду визначають два види валютного курсу, фіксований і плаваючий.

Фіксований валютний курс – це такий курс, який на певний термін (від місяця до кількох років) установлюється як незмінний, незалежний від поточних змін у попиті і пропозиції валюти. Як правило, центральний банк встановлює офіційний курс до якоїсь провідної валюти або до колективної (наприклад, євро). Фіксований курс може мати певні різновиди. Це фіксований курс, який може коливатись у певних дозволених межах, різнофіксований курс, залежно від операцій.

Фіксований курс має певні переваги. Він дає можливість підприємцям чітко планувати свою діяльність і мати тверді орієнтири щодо курсоутворення. Такий курс дозволяє і державі здійснювати достатньо ефективну власну грошово-кредитну політику. До недоліків фіксованого курсу слід віднести необхідність мати значні валютні резерви для його підтримки, а також можливість втрат в умовах виникнення спекулятивного руху валюти з однієї країни в іншу.

Плаваючий валютний курс – це такий режим валютного курсу, за якого він змінюється під впливом попиту й пропозиції. Плаваючий курс має певні різновиди. Це може бути режим вільного плавання. Він визначається співвідношенням попиту і пропозиції на дану валюту. У режимі вільного плавання знаходяться валюти кількох найбільш економічно могутніх країн світу. Різновидом плаваючого курсу є так званий *валютний коридор*, коли центральний банк встановлює верхню і нижню межі можливих коливань курсу.

Плаваючий курс має певні переваги. Він дає можливість уникнути суттєвих загроз з боку спекулятивного руху валют з однієї країни в іншу. Поряд із цим такий режим валютного курсу позбавляє необхідності тримати великі валютні резерви для здійснення валютних інтервенцій. Але в плаваючого курсу є й недоліки. Компаніям і фірмам в цих умовах значно важче планувати виробничу діяльність і розробляти перспективні плани ціноутворення. Цей курс за певних обставин може бути суттєвою перешкодою для здійснення державою незалежної грошово-кредитної політики.

Конвертованість валюти – це її здатність до вільного обміну на інші валюти за визначеним курсом. Конвертованість визначається рівнем розвитку економіки, тому вільно конвертованою є валюта тільки близько 20 найбільш розвинених країн (СІНА, Великобританія, Японія, Канада, Кувейт та деякі інші). Частково конвертованою є та валюта, обмін якої на іноземну валюту є обмеженим. Наприклад, частково конвертованою вважається валюта, яка обмінюється за поточними операціями, тобто за експортно-імпортними операціями. Неконвертованою є та валюта, яка не обмінюється

на іноземну або ж має суттєві обмеження в конвертації. Це, як правило, валюта слаборозвинених країн. Україна має такий рівень конвертованості своєї валюти з 1997 р. є й інші обмеження з конвертованості.

Девальвація валюти означає зниження обмінного курсу грошової одиниці однієї країни відносно грошової одиниці іншої країни. *Ревальвація валюти* – це підвищення валютного курсу грошової одиниці даної країни відносно грошових одиниць інших країн або міжнародних грошових одиниць.

Міжнародні валютні відносини певним чином організовані. Але оскільки ця організація значною мірою визначається станом і особливостями національної грошово-кредитної системи, розглянемо спочатку рівень національної валютної системи.

Національна валютна система являє собою державно-правову форму організації валютних відносин у країні. Вона включає певні обов'язкові елементи. Найголовніші з них такі: національна грошова одиниця; порядок організації емісії паперових грошей; способи встановлення та підтримки валютного курсу; наявність або відсутність валютних обмежень; організація міжнародних розрахунків; організація валютного ринку країни.

Валютна система окремої країни має тісний зв'язок з міжнародною валютною системою, яка теж являє собою впорядковану міжнародними угодами правову форму організації валютних відносин. Процес розвитку міжнародних економічних відносин призвів до виникнення й поступової еволюції світової валютної системи. У сучасних умовах як найбільш важливі складові вона включає:

- визначення правил розрахунків між суб'єктами міжнародних економічних відносин;
- розробку механізмів балансування обсягів торгівлі, співвідношення експорту та імпорту;
- формування механізму балансування міжнародних платежів;
- утворення й функціонування міжнародних валютно-фінансових установ на зразок Міжнародного валютного фонду (МВФ) або Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР).

Паралельно зі світовою валютною системою можуть виникати і регіональні валютні системи. Вони загалом базуються на тих самих механізмах, але, як правило, включають відносно невелику кількість країн і мають певні особливості в регулюванні валютних відносин між собою.

Міграція населення і світовий ринок праці. Термін «*міграція*» походить від італійського *migration*, що означає рух, переміщення. **Міграція населення** (labour force migration) – це його переміщення з однієї країни в іншу в межах світового ринку праці терміном більше року, зумовлене характером розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, дією економічних законів.

Міграція населення охоплює не лише працездатне населення, а й усі його категорії, включаючи і непрацездатних осіб.

Головні причини міграції населення – економічні та соціальні, пов'язані з пошуком роботи та вищих доходів, кращих умов життя. Помітну роль

відіграють також політичні та воєнні причини (втеча від політичних переслідувань, евакуація тощо). За будь-яких причин і характеру міжнародної міграції населення вона призводить до зрушень на ринках праці відповідних країн і впливає на міжнародний ринок праці взагалі. Переселенські зрушення в цілому виникають, розвиваються та скорочуються залежно від таких типових явищ, як економічні цикли, рух інвестицій, стан зайнятості та безробіття.

Міграція населення складається з процесів еміграції та імміграції. Еміграція (emigration) – це виїзд населення з країни за її межі. Імміграція (immigration) – це в'їзд населення до країни з-за її меж. Особливе місце в міграційних процесах займає рееміграція (reemigration) – це повернення емігрантів на батьківщину.

Різниця між потоками імміграції та еміграції називається міграційним сальдо (net migration) і показує обсяг чистої міграції. Сума цих потоків показує обсяг валової міграції.

Залежно від терміну переміщення міграція розподіляється на такі види:

- *постійна* (як правило, міжконтинентальна);
- *тимчасова* робота за кордоном протягом певного обмеженого часу з подальшим поверненням на батьківщину або переїздом в іншу країну;
- *сезонна* – щорічна еміграція на певний період з подальшим поверненням на батьківщину (як правило, для виконання робіт сезонного характеру, наприклад збирання урожаю);
- *маятникова* – короткострокові періодичні (щорічні, щомісячні, щотижневі) поїздки до місця роботи за межі країни (за певних міжнародних угод між країнами).

Міжнародні мігранти підрозділяються на п'ять основних категорій:

- 1) іммігранти, легально пропущені в країну;
- 2) працівники-мігранти за контрактом;
- 3) нелегальні іммігранти;
- 4) особи, що просять політичного або економічного притулку;
- 5) біженці.

Розрізняють вимушену та добровільну міграції. Прикладом вимушеної міграції може слугувати вивіз і Африки до Америки у XVI–XIX ст. десятків мільйонів негрів-рабів або депортація до Німеччини 9–10 млн чол. з окупованих нею країн у роки другої світової війни.

Добровільна міграція має два види. По-перше, це переселенська міграція, яка спрямована в країни зі значними неосвоєними територіями. Тільки за перші 40 років XX ст. до Америки з Європи виїхало майже 40 млн чоловік. Найбільша кількість емігрантів (до 20 млн чол.) виїхало з Великобританії. Мігранти розселялися в США, Канаді, Бразилії, Аргентині, Австралії, Південній Африці. По-друге, – міграція, пов'язана з договірною контрактацією працівників (кадрова допомога одній країні іншій, обмін фахівцями, організований набір працівників зацікавленою країною за згодою тієї країни, з якої вони від'їжджають).

У сучасних умовах можна виділити такі країни та регіони, що є «територіями тяжіння» міграції з інших країн:

- США, Канада і Австралія. США щорічно приймають іммігрантів більше, ніж усі інші країни разом узяті. Основні потоки малокваліфікованої робочої сили направляються до США з ближніх латиноамериканських країн. Висококваліфіковані працівники емігрують до США практично з усіх країн світу. Міграційне сальдо складає у США близько 0,5 млн чоловік щорічно;

- Західна Європа. Імміграція до Західної Європи оцінюється на рівні 180 тис. чол. щороку. Її джерелами є арабські країни Північної Африки та Близького Сходу, країни Африки, що на півдні від Сахари, східноєвропейські країни та країни СНД;

- Близький Схід. Нафтодобуваючі країни цього регіону використовують дешеву іноземну робочу силу зі сусідніх арабських країн, а також з Індії, Бангладеш, Кореї, Філіппін на важких низькооплачуваних роботах.

Великомасштабність світової міграції населення – одна з найважливіших особливостей сучасності. Вона набула глобального характеру. На кінець ХХ ст. у світі налічувалося близько 50 млн. мігрантів. Якщо у 50–70 роках основні міграційні потоки рухались із країн, що розвиваються, у розвинені країни, то, починаючи з 80-х років, формується міграційний потік, наприклад у країни ОПЕК та нові індустріальні країни.

Однією з важливих особливостей сучасної міжнародної міграції стала активна участь держави в регулюванні відносин між капіталом та іноземними працівниками. Держава дає дозвіл на в'їзд та стежить за терміном виїзду іммігрантів, намагається створювати сприятливі умови для праці іноземних працівників, особливо висококваліфікованих.

Як і будь-яка форма міжнародних економічних відносин, міжнародна міграція трудових ресурсів має позитивні і негативні наслідки. Позитивними для країн-експортерів робочої сили є зменшення безробіття, набуття емігрантами нових знань і досвіду, поліпшення їх (та членів їхніх сімей) умов життя, отримання країною-експортером додаткового джерела валютних доходів у формі грошових переказів від емігрантів, а отже, покращення її платіжного балансу.

До негативних наслідків країни-експортера відносять насамперед вплив високоосвічених та висококваліфікованих кадрів (так звана «втеча мізків»). У випадку постійного виїзду з країни спеціалістів держава-експортер зазнає значних збитків, особливо в разі виїзду за кордон кандидата або доктора наук, підготовка якого коштує від 1 до 2 млн дол.

Запитання для самоконтролю

- Визначте сутність і основні риси світового господарства.
- З'ясуйте співвідношення понять «світове господарство» і «національна економіка»?
- Чим зумовлена інтернаціоналізація національних економік?
- Що таке «міжнародна економічна інтеграція» (МЕІ)?
- Чим вигідна економічна інтеграція країнам, що розвиваються? Чому?

- Визначте сутність світової торгівлі.
- У чому сутність міжнародних кредитних відносин і механізму їх регулювання?
- Що являє собою світова валютна система? Яка її структура?
- Що таке валютний курс? Які основні фактори його визначають? Які є види конвертованості валют?
- Що таке міграція населення і світовий ринок праці?
- Назвіть причини, форми і тенденції розвитку міграції трудових ресурсів.
- Сформулюйте визначення таких понять міграції працівників: еміграція, імміграція, рееміграція, міграційне сальдо.
- Якими рисами характеризується сучасна міжнародна міграція населення?
- Який вплив робить міграція працівників на економіку країн-експортерів і країн-імпортерів?

Тема 17. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Сутність та форми прояву «глобалізації» світогосподарських зв'язків

В економічному контексті, тобто коли йдеться про *глобалізацію економіки*, мається на увазі процес інтернаціоналізації щодо національних економік і на цих засадах створення «міжнародної (світової) економіки». Такий процес, почався давно з міжнародної торгівлі, пройшов ряд етапів. Поступово відбувалося збагачення способів взаємодії зовнішньоекономічних зв'язків, вони поширювалися практично на всі сфери економічної діяльності. Відповідно і міжнародній економіці притаманні певні якісні рівні щодо її становлення та розвитку.

У цілому інтернаціоналізація економіки – об'єктивний закономірний процес, результатом якого є зростання обсягів міждержавних економічних зв'язків, розвиток їх форм і поява нових, втягування в цей процес усе більшої кількості країн та економічних суб'єктів.

Починаючи із 50-х років XX ст. і особливо на рубежі XX і XXI століть, процес інтернаціоналізації економічних зв'язків між окремими країнами досяг якісно нового рівня, поширився практично на усі країни світу, усі сфери й галузі економіки, усі форми міждержавних зв'язків. Саме це і дало підстави для науковців вести розмову про те, що розвиток інтернаціоналізації в ширину і глибину (кількісно і якісно) зумовив глобалізацію економіки як новий етап інтернаціоналізації світового розвитку. Існування глобалізації як об'єктивної реальності сьогодні ні в кого не викликає сумнівів.

Якщо глобалізацію розглядати з точки зору економіки, то вона означає, що нині вже функціонує і розвивається якісно новий тип світової економіки, яку можна називати по-різному: планетарна, транснаціональна, глобальна і т.ін. Але як би її не називали, не можуть бути предметом дискусій такі положення щодо сучасного світового господарства в контексті його розвитку та глобалізації:

1. Найважливіша ознака глобальної економіки є зростання взаємозалежності національних економік. Об'єктивною основою цього процесу є поглиблення міжнародного поділу праці спеціалізації і кооперації виробництва.

2. Для більшості країн світу характерним є пріоритет міжнародних економічних зв'язків над внутрішньофірмовими, національними і регіональними.

3. Глобалізація економіки – це різке прискорення інтернаціоналізації усіх сфер суспільного життя (економічного, соціального, політичного, духовного), більш високий ступінь відкритості національних економік, а отже, інтенсивний

взаємний обмін інформацією, людьми, капіталом, товарами, послугами, культурними і духовними цінностями.

Глобалізація відкриває перед людством нові можливості й перспективи розвитку. Провідну роль в цьому процесі відіграють регіональні об'єднання країн (ЄС, НАФТА, АСЕАН), міжнародні організації (МВФ, СОТ, Всесвітній банк), транснаціональні корпорації і банки, неурядові організації.

4. Найважливішою матеріальною основою глобалізації є інформаційні технології. На основі їх широкого використання й створення світової комп'ютерної мережі формується спільний світовий інформаційний простір, з'являються нові ефективні форми бізнесу та нові галузі економіки, змінюються умови і зміст діяльності мільйонів людей, створюються нові робочі місця, прискорюється вирішення виробничих завдань, підвищується ефективність управління, набувають поширення дистанційні трудові відносини. Ці масштабні зміни позначають терміном «нова економіка».

5. Найбільш глибоко процес глобалізації просунувся у фінансовій сфері. Інформаційні технології дозволили сполучити фінансові центри світу, скоротити час угод та їх вартість. Дерегулювання економіки, хвиля злиттів та поглинань у розвинених країнах в останні десятиріччя ХХ ст. привели до виникнення фінансових холдингів. Об'єднавши в одну систему всі види банківської діяльності, холдинги розкинули свої фінансові мережі по всьому світові, що зробило можливою глобальну спекуляцію на зміні курсів цінних паперів і валют. Величезні маси капіталу, отриманого таким чином, перетинають державні кордони, спрямовуючись туди, де відкрились прийнятні умови для спекулятивної гри. Фінансовий ринок став розвиватися за рахунок власних джерел, відособлюючись від реальної економіки. Держава втрачає контроль над рухом приватного капіталу, який визначає економічну ситуацію в більшості країн світу. Формується новий глобальний механізм прийняття рішень з новим складом учасників.

6. Про розвиток процесу глобалізації свідчить й інтенсифікація міжнародної торгівлі товарами і послугами, яка посилює взаємозалежність між країнами та регіонами. За період 1980–2000 рр. світовий ВВП виріс у 1,7 раза, а обсяг світової торгівлі – у 2,1 раза. Розширився асортимент товарів і послуг, збільшилася питома вага внутрішньорегіональної торгівлі, посилилася географічна диверсифікація зовнішньоторговельних зв'язків. Впровадження інформаційних технологій у сферу торгівлі змінило ринок, характер продуктів і послуг, їх потоки. Покупки через Інтернет сприяють формуванню загальносвітового ринку, який не має ні відстані, ні меж.

Разом з тим в умовах глобалізації збільшується нерівномірність і суперечливість світового розвитку. Відбувається нерівномірний розподіл соціально-економічних вигід і витрат. Сформувався потужний центр міжнародної економіки, який складається з трьох зон – Північної Америки, Західної Європи і Японії, та периферія, яка виступає джерелом дешевої сировини, робочої сили, ринком збуту продукції.

7. Глобалізація суттєво обмежує можливості контролю держави над економікою. Транснаціональні корпорації захоплюють ринки, минаючи митні

бар'єри. У країнах світової периферії це призводить до згортання місцевого виробництва, а перенесення виробництва до цих країн сприяє ліквідації відповідних робочих місць у розвинених країнах.

8. Глобалізація призвела до перенесення частини функцій і повноважень держави на наднаціональний рівень, тобто до диверсифікації рівнів управління. Оскільки ж на глобальному рівні поки що немає достатньо ефективних механізмів суспільного контролю й участі, розмиваються традиційні форми демократії, знижується рівень керованості суспільними процесами. Серед негативних наслідків глобалізації – об'єднання у світовому масштабі злочинності і тероризму.

9. Процес глобалізації економіки знаходить вираження і в тенденції до *економічної регіоналізації*. На основі високого рівня міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва відбувається значне зближення господарств кількох країн регіону, поступово створюється єдиний господарський комплекс. Провідними регіональними об'єднаннями є ЄС Європи, НАФТА – в Північній Америці, АСЕАН – в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Об'єднання ресурсів країн регіону створює сприятливі умови для підвищення їх конкурентоспроможності.

Водночас тенденції глобалізації й регіоналізації у світовій торгівлі, розвитку світового господарства не слід протиставляти. Існуючи об'єктивно, вони не протилежні. Кожна з них по-своєму доповнює наявні різномасштабні інтеграційні процеси, що реально переважають у сучасному світі.

Економічні аспекти глобальних проблем сучасності

Становлення і розвиток системи світового господарства не тільки призвело до глобалізації світогосподарських зв'язків, але і виникнення загальноцивілізаційних проблем людства. Головні їх види.

Паливно-енергетична та сировинна проблема.

З погляду *відтвореності* виробничі ресурси поділяють на: а) невідтворювані – це всі корисні копалини; б) відтворювані – ґрунт, флора, фауна, водні ресурси, людина.

Невідтворювані й природно вироблені виробничі ресурси є екзогенними, тобто задіяними в економічний процес із зовнішнього середовища. Економічно відтворювані – це ендегенні, або внутрішні ресурси.

Природа – важливий засіб виробництва, тому складовою частиною процесу відтворення є поновлення природних ресурсів, навколишнього середовища, що на сьогодні має особливе значення у зв'язку з посиленням тиску на природу. Для майбутніх поколінь життєво необхідне значення має раціональне використання невідтворюваних ресурсів: нафти, газу, вугілля, залізних, мідних і марганцевих руд тощо. Запаси корисних копалин обмежені й можуть вичерпатися. Скажімо, за сучасними даними людство вже в недалекому майбутньому відчує брак таких енергоносіїв, як природний газ і нафта. При цьому розрізняють розвідані запаси природних багатств і потенційні запаси (які ще недостатньо визначені). Обстеження, проведені в 70-ті роки ХХ ст. у

багатьох країнах, виявили, що розвіданих запасів (наприклад нафти, газу та вугілля) може вистачити тільки на декілька десятків років. Великомасштабне використання корисних природних мінералів зменшило їх запаси в багатьох регіонах планети. Залишилося дуже мало неосвоєних земель, придатних для сільськогосподарського виробництва. Порівняно швидко скорочується лісовий покрив земної поверхні: з 1950 до 2000 рік майже на 10 %.¹

Отже, для людства в цілому дедалі актуальнішою стає проблема заміщення невідтворюваних ресурсів, використання нетрадиційних видів енергії на основі досягнень науково-технічного прогресу. Як вихід із становища називають використання ядерної енергії. Проте ця енергія викликає суперечки, бо несе з собою загрозу навколишньому середовищу, а крім того, запаси ядерного палива й урану також обмежені. Тому, вирішуючи енергетичну проблему, необхідно використовувати такі альтернативні енергоносії, як сонячна енергія, енергія вітру та морських припливів.

Земля у сільському господарстві також зазнає достатньо сильного руйнування (внаслідок хижацького використання, ерозії тощо) або, навпаки, її родючість може «примножуватися» за рахунок проведення меліорації, внесення добрив, застосування наукових сівозмін тощо.

Продуктивні сили, втілені в суспільному багатстві, та сучасні технічні можливості не є гарантією раціонального й ефективного природокористування. Взаємодію природи та суспільства не слід зводити до техніко-економічних процесів. У відносини з природою суспільство вступає в єдності продуктивних сил і виробничих відносин. Отже, характер, форма та результати взаємодії суспільства з природою визначають не лише продуктивні сили, а й економічні відносини, відносини управління господарським процесом.

Стратегічними цілями держави у сфері охорони навколишнього середовища й раціонального використання природних ресурсів є: підтримання найсприятливішого для здоров'я екологічно безпечного середовища щодо забезпечення фізичного, психологічного та соціального добробуту населення; забезпечення раціонального природокористування в інтересах ефективного й стійкого соціально-економічного розвитку; збалансованість процесів

¹ Різні країни забезпечені природними ресурсами дуже неоднаково. Наприклад, Росія має у своєму розпорядженні величезні запаси природних багатств. З розрахунку на душу населення її ресурсний потенціал перевищує такий самий потенціал США в 2–2,5 рази, Німеччини – у 6 разів, Японії – у 18–20 разів. Україна за різноманітністю корисних копалин, кількістю родовищ на одиницю площі належить до країн, найбільше забезпечених мінеральними ресурсами. На її території розвідано 94 види корисних копалин, приблизна вартість розвіданих сировинних запасів оцінюється у 7 трлн дол. США. Однак за умов економічної кризи мінерально-сировинний комплекс України зазнав відчутних втрат. Навіть така пріоритетна національна програма, як «Нафта і газ України до 2010 року», не виконується вже з початкових етапів, хоча наявні резерви дають змогу довести власний видобуток нафти до 7–8 млн т і газу – 30–35 млрд м³ на рік. Слід зважати і на ту обставину, що після розпаду СРСР основна енергетична база перейшла у власність Росії, Казахстану та Туркменистану, в яких є великі запаси палива. До 1990 року в Україні розвідані запаси нафти та газу були вже значною мірою вичерпано, а вугільна промисловість знаходиться у кризовому стані.

відтворення та використання відтворюваних ресурсів із широким залученням у господарський обіг відходів виробництва; збереження біосферної рівноваги на локальному, регіональному й глобальному рівнях; збереження генетичного фонду, видової та ландшафтної різноманітності природи, ландшафтно-архітектурної особливості сільської місцевості й міст як безцінного здобутку народу, основи національних культур і духовного життя всіх членів суспільства [32].

Таким чином, обмеженість сировинних ресурсів, загроза їх зникнення диктують постійну необхідність їх раціонального використання і пошуку нових енергетичних джерел. У цілому загальне погіршення екологічної ситуації у світі – це глобальна проблема людства. Її вирішення потребує поєднання зусиль усіх країн з метою розвитку природоохоронного господарювання і на цій основі збалансування інтересів економіки й навколишнього середовища.

Дуже важливою і теж не зумовленою якимись фізичними властивостями самих благ є різниця між *обмеженими* («економічними») і *вільними* благами. До обмежених належать такі блага, на які в цей момент попит перевищує пропозицію, тому їх споживання слід нормувати шляхом установлення відповідної ціни. З вільними благами такого не відбувається: навіть за нульової ціни вони є в кількості, що перевищує потребу споживачів у них на цей момент. Якщо кількість якогось блага така велика, що воно має руйнівний характер або характер, що обтяжує суспільство (наприклад відходи), і для його усунення (наприклад вивезення) споживачі готові нести певні витрати, то таке благо має негативну ціну.

Процес економічного зростання традиційно всі дослідники оцінюють позитивно як мету й умову процвітання нації, зростання добробуту населення. Останнім часом усе частіше постає питання про «ціну економічного зростання». Відповідно звертають увагу й на негативні його моменти, які призводять нерідко до зниження, а не зростання рівня суспільного добробуту. Йдеться про відомі не тільки позитивні досягнення, але і «втрати» людства від економічного зростання і в першу чергу такого явища, як забруднення навколишнього середовища, негативні кліматичні зміни, певна ізоляція людей, інтенсивний ритм їх життя, посилення різних стресів тощо. У зв'язку з цим ставиться питання про пошук більш прийнятних показників, що вимірюють економічний розвиток. Така постановка питання є слушною і заслуговує на увагу.

Демографічні проблеми світу зумовлені швидкими темпами зростання народонаселення в останні десятиріччя. Наведемо лише деякі фактичні дані щодо динаміки цього процесу. На початку нашої ери на всій планеті проживало за різними даними 160–200 млн чол. У 1830 р. населення планети досягло чисельності 1 млрд чол. Зростання його ще на 1 млрд чол. відбулося приблизно через 120 років, а наступний третій мільярд – вже через 32 роки (у 1960 р.). Сьогодні кількість населення на планеті досягла 6 млрд чол., а до кінця 2010 р. за прогнозами експертів ООН стабілізується на рівні 12–13 млрд чол. Чим зумовлений цей так званий «демографічний вибух»? По-перше, зменшенням смертності і зростанням середнього віку життя людей. По-друге, зростанням «вагомості» абсолютних приростів населення.

Зауважимо, що йдеться про значне зростання населення в «планетарному» масштабі. Щодо окремих регіонів і країн, то цей процес супроводжується нерівномірністю, а в деяких країнах навіть його скороченням.

У чому сутність, власне, проблеми «демографічного вибуху»? Проблема у забезпеченні їх необхідними життєвими благами. Темпи їх виробництва відстають від темпів зростання населення. У першу чергу це стосується так званих «країн, що розвиваються», або «країн третього світу». Терміни небезспірні і, можливо, не зовсім коректні, але залишається фактором, що в Азії, Африці і Латинській Америці близько 1 млрд чол. живуть в умовах абсолютної злиденності – від постійного недоїдання та голоду щорічно помирає більше 40 млн чол.

Демографічний вибух, у свою чергу, зумовлює загострення таких глобальних проблем, як продовольча, екологічна, енергетична і сировинна. Слід зважити і на проблему зменшення питомої ваги населення економічно високорозвинених країн у його загальній кількості.

Які можливі шляхи вирішення демографічної проблеми? Дуже різноманітні, нецивілізовані і цивілізовані. До перших належать ті, які ще пропонував Р. Мальтус у XVIII ст.: голод, війни, хвороби тощо.

Зважаючи на ту обставину, що практично усі життєві блага є природного походження, а значна кількість їх невідтворювальна, поступово вичерпується, на зростаюче забруднення довкілля, на нереальність швидкого розвитку продуктивних сил у відсталих в економічному аспекті країнах вихід може бути передусім у скороченні темпів зростання населення. Йдеться про зменшення народжуваності. Зрозуміло, що за інших рівних умов це сприятиме зростанню життєвого рівня населення відсталих країн.

Національні і глобальні проблеми роззброєння та демілітаризації економіки. У 50-х роках XX ст. розпочалася так звана «холодна війна» між економічно розвиненими країнами, які входили до складу НАТО, і країнами Варшавського договору. Почалася і набрала небачених раніше масштабів гонка озброєнь, яка в глобальному аспекті може оцінюватися тільки негативно.

1. Гонка озброєнь – це загроза виникнення війн, у тому числі термоядерних. У світі накопичено майже 50 тис. різних ядерних зарядів. Цього вистачить, щоб повністю знищити усе живе на планеті. Достатньо сказати, що вибухівна сила ядерної бомби в 1 мегатонн перевищує сумарну силу усіх вибухів під час Другої світової війни. З розпадом колишнього СРСР «холодна війна» закінчилася. Однак загроза термоядерної війни залишається, оскільки її запаси не знищено. Окрім того, зростає кількість країн, які вже реально володіють цією зброєю або потенційно можуть її виробити.

Крім термоядерної зброї реальною загрозою є нагромадження інших видів озброєння, які використовують у локальних війнах.

2. Гонка озброєнь супроводжується зростаючими витратами матеріальних ресурсів, людської праці, відведення територій землі. На неї щорічно витрачають близько 700 млрд дол. Зрозуміло, що краще було б, коли ці кошти людство могло б спрямувати на вирішення інших глобальних проблем.

До того ж мілітаризація економіки завдає збитків навколишньому середовищу. Особливо небезпечними є зберігання її відходів та поховання ядерної зброї. Це ж стосується хімічного та бактеріологічного виробництва і зброї, аварії на військових заводах і складах, літаках і підводних човнах, озброєних термоядерною зброєю. Особливу загрозу людству створює мілітаризація Космосу, порушення озонного шару тощо.

Більшість країн світу усвідомлюють загрозу, яку несе гонка озброєнь, і виступають за демілітаризацію економіки. А це залежить від політичного клімату, характеру відносин, насамперед між великими державами – США, Росією, Китаєм, Індією, Японією й іншими. Так, на США і Росію припадає майже 90 % ядерних боєголовок світу.

Демілітаризація, або роззброєння, може проводитися за різними напрямками і з використанням тих чи інших засобів. Можливе пряме знищення нагромадженої зброї, використання певних її елементів у мирних цілях, наприклад двигунів або як брухту. Щодо виробництв, які виготовляли зброю, використовують таке поняття, як «конверсія» (від лат. conversion – перетворення, зміна).

Конверсія – перехід від процесу мілітаризації економіки до економіки роззброєння, переведення військового виробництва на випуск мирних видів продукції.

Процес конверсій складний. В економічному аспекті на перших етапах він пов'язаний з певними витратами на переоснащення військових заводів, зміну технологій, кваліфікацію працівників. У соціальному плані можливі їх звільнення і зниження заробітної плати. Досить складно і суперечливо проходила конверсія в Україні. Цей процес співпав з ринковою трансформацією і глибокою кризою національної економіки, розбудовою незалежної держави. В Україні було розосереджено понад 30 % виробничих потужностей ВПК у складі колишнього СРСР. Водночас тут вироблялося самостійно лише 4 % сукупного асортименту зброї в загальному ВПК. Тобто більша частка військової продукції мала незавершений технологічний цикл. Нині питома вага військової продукції в загальному обсязі виробництва становить близько 3–4 % (у 1990 р. – 22,7 %).

Масштаби загрози і шляхи вирішення екологічних проблем. Екологічна проблема є однією із тих, які становлять найбільшу загрозу існуванню людства. Головною причиною, що її зумовлює, є застосування недосконалих технологій і зростання масштабів виробництва, які на них ґрунтуються. Йдеться передусім про шкідливі викиди у повітря відходів від спалювання нафтопродуктів, вугілля, природного газу тощо. Особливої шкоди завдають ТЕЦ, оскільки на їх частку припадає третина усіх викидів CO₂. Унаслідок цього зростає в атмосфері вміст вуглекислого газу, а кисню зменшується. Звідси «парниковий ефект», потепління, підвищення рівня Світового океану (за останні 100 років на 10 %, а швидкість його наступу на сушу становить близько 1,1 см за 10 років).

Безпосередню загрозу для здоров'я людей становлять пилегазові викиди, в яких міститься понад 1400 шкідливих речовин. Зростає забрудненість водних ресурсів, продукції рослинництва і тваринництва.

Сучасні технології у більшості країн супроводжуються використанням лише 5–8 % компонентів мінеральної сировини для виробництва продукції, а решта йде у відходи. Гострою проблемою залишається ізоляція і ліквідація побутових відходів у містах, особливо великих. Вони потребують земельних площ, є джерелом забруднення довкілля.

Зростання темпів урбанізації населення призводить до утворення гігантських мегаполісів, скорочення сільськогосподарських угідь. Бурхлива автомобілізація зумовлює забруднення повітря довкілля вихлопними газами.

Особливо складна екологічна ситуація в Україні. Майже 10 % її території належать до екологічно небезпечної, на межі катастрофи і майже 70 % загальної земельної площі близькі до цього.

Вирішення екологічних проблем досить складне і багатоаспектне питання. Однак у першу чергу – це удосконалення технологій, спрямованих на зменшення відходів виробництва, перехід на екологічно чисті види палива (наприклад паливо для автомобілів, виготовлене із ріпаку), глибоку переробку промислових і побутових відходів, технології, які зберігають родючість землі. Зрозуміло, що вирішення усіх цих проблем потребує значних коштів і часу.

Шляхи скорочення зон зубожіння, голоду і хвороб у світі – відомі. У першу чергу, це зростання продуктивних сил у цих зонах, ефективності виробництва, більш справедливий розподіл виробленого.

Запитання для самоконтролю

- У чому сутність глобалізації щодо світової економіки ?
- Назвіть основні форми прояву «глобалізації» світогосподарських зв'язків.
- У чому полягає сутність глобальних проблем?
- Назвіть природу і види глобальних проблем сучасності, вирішення яких, на ваш погляд, є найбільш актуальним для людства?
- Які головні напрями розв'язання паливно-енергетичної та сировинної проблем?
- Який зміст вкладають у поняття «демографічна проблема світу» і у можливі шляхи її вирішення?
- Визначте головні шляхи роззброєння та демілітаризації економіки.
- Визначте масштаби екологічних проблем і шляхи їх вирішення.

Бібліографічний список

1. Аккерман Ф. Экономика в контексте (вопросы преподавания экономической теории) / Ф. Аккерман, О. Ананьин, Т. Вайскопф, Н. Гудвин // Вопросы экономики. – 1997. – № 2. – С. 134–147.
2. Бевентер Э. фон, Хампе Й. Основные знания по рыночной экономике в восьми лекциях / Пер. с нем. – М.: Республика, 1993. – 176 с.
3. Беляев О. О., Бебело А. С. Політична економія : Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 328 с.
4. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юрист, 1997. – 568 с.
5. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – 2-е изд. переработанное и дополненное. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 544 с.
6. Васильев С.В. Словник економічних термінів /С.В. Васильєв, Н.В. Бондарчук, А.П. Макаренко, Л.Л. Мельник // – Дніпропетровськ: РВВ ДДАУ. – 2005. – 192 с.
7. Гош О. Об'єктивні засади ціноутворення в постсоціалістичній Україні / О. Гош // Економіка України. – 2001. – № 1. – С. 52–57.
8. Гриценко А. Гроші: виникнення, сутність, функції та агрегати / А. Гриценко // Економіка України. – 1999. – № 2. – С. 62–71.
9. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб, 1992. – 496 с.
10. Економічна теорія / За ред. В.М. Тарасевича: Навчальний посібник. – Дніпродзержинськ: ДДГУ, 2005. – 784 с.
11. Енгстлер Петра. Ринкова економіка для бізнесменів-початківців / Пер. з нім. О. Логвиненка. – К.: Вік, 1992. – 223 с.
12. Збарський М. Інтереси – рушійна сила суспільного прогресу / М.Збарський // Економіка України. – 1999. – № 7. – С. 58–66.
13. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с. – (класичний університетський підручник).
14. Лекции по макроэкономике переходного периода : учеб. пособие для вузов / Б. Е. Бродский; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 223
15. Ленин В.И. Капитализм в сельском хозяйстве (*О книге Каутского и о статье г.Булгакова*) // Полн. собр. соч. – Т. 4. – С. 95–152.
16. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки. – К.: ННУ ІАЕ, 2005. – 682 с.
17. Макаренко П.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Кончаковський Є.О. Історія економіки та економічної думки : Навчальний посібник. / П.М. Макаренко, Л.О. Дорогань-Писаренко, Є.О. Кончаковський. – Полтава : ФОП Крюков, 2013. – 442 с.

18. Макаренко П.М., Мельник Л.Ю., Макаренко А.П., Мельник Л.Л. Економічна теорія – політекономічний контекст: Навчальний посібник/ П.М. Макаренко, Л.Ю. Мельник, А.П. Макаренко, Л.Л. Мельник – 2-ге вид., доопрац. і допов. – Полтава РВВ ПДАА, 2010. – 211 с.
19. Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 23. – 907 с.
20. Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. 1 / Пер. с англ. – М., Прогресс, 1993. – 415 с.
21. Маршалл А. Принципы экономической науки / Пер. с англ. – Т. 3. – М., 1993. – 351 с.
22. Мельник Л.Ю. Основи підприємництва та ринкової економіки: Навчальний посібник. – К.: Вища шк., 1995. – 175 с.
23. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М., Кириленко І. Г. Економічна теорія на межі тисячоліть: Навчальний посібник. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 748 с.
24. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М. Політична економія: Навчальний посібник. – Дніпропетровськ: Пороги, 2005. – 430 с.
25. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М., Мельник Л.Л., Макаренко А.П. Основи економічної теорії для менеджерів: Навчальний посібник – Дніпропетровськ: “Пороги”, 2007. – 532 с.
26. Мельник Л.Ю., Макаренко А.П., Макаренко П.М., Мельник Л.Л. Курс політичної економії (для бакалавра з економіки і підприємництва): Навчальний посібник – Херсон: Айлант, 2009. – 256 с.
27. Мочерний С.В., Устенко О.А., Фомішин С.В. Політична економія: Навчальний посібник. – Херсон: Дніпро, 2002. – 794 с.
28. Мочерний С.В., Фомішин С.В. Державний іспит бакалавра з економічної теорії: питання та відповіді: Навчальний посібник. – Херсон: Дніпро, 2002. – 297с.
29. Мочерний С. Предмет економічної теорії / С.Мочерний, О. Устенко // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 4–12; – № 10. – С. 4–10.
30. Небава М.І. Теорія макроекономіки: навч. посіб. для вузів / М.І. Небава. – К.: Слово, 2003. – 536 с.
31. Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: концептуальные основы, исторический опыт, уроки для России / А. Нестеренко // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 71–84.
32. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / За ред. Г.Н. Климка, В.В. Нестеренко. – 2-е вид., перероб. і допов. – К.: Вища шк.; Знання, 1997. – 743 с.
33. Основы экономической теории : учебник / под ред. В. Л. Ключи, Н. В. Черненко. – 2-е изд., испр. – Минск : Выш. шк., 2006. – 238 с.
34. Щетинін А. І. Політична економія. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 480 с.
35. Реферат-дайджест творів Дж.М. Кейнса «Трактат про грошову реформу», «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей». – К.: АУБ, 1999. – 189 с.

36. Туган-Барановський. Політична економія: Курс популярний. – К.: Наук. думка, 1994. – 263 с.
37. Херрманн-Пиллат К. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации / К.Херрманн-Пиллат // Вопросы экономики. – 1999. – № 12. – С. 48–53.
38. Чаянов А.В. Избранные произведения: Сборник / Сост. Е.В. Серова. – М.: Моск. рабочий, 1989. – 368 с.
39. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена : Пер. с англ. / Науч. ред. чл. - корр. РАН В.С. Автономов. – М. : ИНФРА-М, 2004. – XII, 931 с.
40. Экономическая теория : учебник / В.Я. Иохин. – М. : Экономистъ, 2006. – 861 с.
41. Экономическая теория: учебник для бакалавров / под ред. К. Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 516 с.

УДК 330.101:631.1
ББК 65.063
Е-42

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів (Лист МОН України №1. 4/18-г-113 від 25.05.2006 р.)

**Е 42 Макаренко П.М., Мельник Л.Ю., Макаренко А.П., Мельник Л.Л.
Економічна теорія – політекономічний контекст: Навчальний посібник/
П.М. Макаренко, Л.Ю. Мельник, А.П. Макаренко, Л.Л. Мельник – 2-ге
вид., доопрац. і допов. – Полтава РВВ ПДАА, 2010. – 211 с.**

ISBN 978-966-2088-47-2

Автори:

**МАКАРЕНКО Петро Миколайович,
МЕЛЬНИК Леонід Юхимович,
МАКАРЕНКО Андрій Петрович,
МЕЛЬНИК Леся Леонідівна**

Начальник редакційно-видавничого відділу – Любов Ярова
Літературний редактор – Оксана Колеснікова
Технічний редактор – Юлія Хрипко

Підписано до друку 15.07.2010 р. Замовлення № 236. Папір офсетний.
Друк різнографія. Формат 60Ч90/16.
Обл.-вид. арк. 13,1. Ум. друк. арк. 13,25.
Гарнітура Times New Roman. Тираж 300.

Редакційно-видавничий відділ Полтавської державної аграрної академії
Адреса: 36003, м. Полтава, вул. Г.Сковороди, 1/3