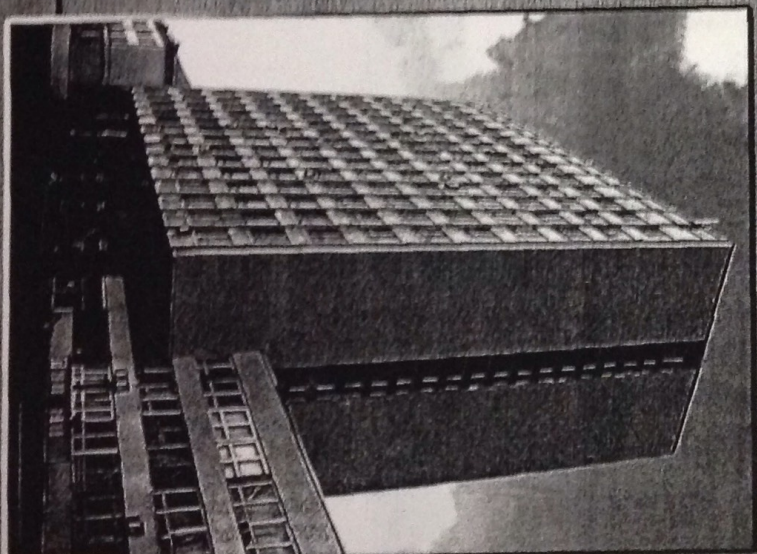


ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

ПІДРУЧНИК

За редакцією

Л. І. ДМИТРИЧЕНКО



УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73
П 50

Рекомендовано до друку вченою радою Донецького національного університету
Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України
(протокол № 7 від 30.06.2011 р.)

Гриф Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України.
Лист № 1/11-1303 від 01.02.2012.

Авторський колектив: Л. І. Дмитриченко, д-р екон. наук, проф., керівник авт. кол. (передмова, 2, 20, 23.1-23.2); Дучинська Н. І., д-р екон. наук, проф. (20.2); О. В. Клишова, канд. екон. наук, доц. (1); Л. І. Пронкіна, канд. екон. наук, проф. (3, 21); К. В. Кутрань (4); І. В. Колесник, канд. екон. наук, доц. (5, 8); О. М. Чаусовський, д-р екон. наук, проф. (6); О. О. Федотов, канд. екон. наук (7.1, 7.2, 7.3; 23.3; 23.4); О. В. Фінагіна, д-р екон. наук, проф. (7.4; 7.5, 9); О. І. Чернишова (10); І. О. Карпухін, канд. екон. наук, доц. (11; 22); О. А. Куліш, канд. екон. наук, доц. (12; 16); О. П. Клівець, канд. екон. наук, доц. (13); А. М. Хлімченко, канд. екон. наук, доц. (14; 18; 19); О. С. Дзямулч, канд. економ. наук (15.1; 15.2); П. А. Правдивцев, канд. екон. наук (15.3); Л. А. Дмитриченко канд. екон. наук, доц. (17.1; 17.2; 17.3); Т. Й. Костюк, канд. екон. наук, проф. (17.4; 17.5); Л. В. Проданова, канд. екон. наук, доц. (24); Л. В. Кривенко, д-р екон. наук, проф. (25.1; 25.3); В. М. Мілашенко, канд. екон. наук, доц. (25.2); С. В. Кривенко, канд. екон. наук, доц. (25.4); Т. А. Лех (25.1); А. Г. Семенов, д-р. екон. наук, проф. (26.1; 26.2; 26.3); Ф. В. Будзинський, канд. екон. наук, доц. (26.4).

Рецензенти:

Батченко Л. В., доктор економічних наук, професор, Донецький державний університет управління

Горожанкіна М. Є., доктор економічних наук, професор, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Реверчук С. К., доктор економічних наук, професор, Львівський національний університет ім. І. Франка

П 50 Політична економія. Підручник / Наук. редактор Л. І. Дмитриченко. –
Донець: ТОВ «Східний видавничий дім», 2012. - 712 с.

ISBN 978-966-317-118-0

У підручнику висвітлено основні здобутки представників економічної науки від стародавніх часів до класичної політичної економії та сучасних її шкіл і напрямів. Розкрито сутність і еволюцію соціально-економічних систем, зміст основних економічних категорій і законів, а також особливості їх дії на сучасному етапі розвитку цивілізації. Розглянуто закономірності функціонування світового господарства в сучасних умовах глобалізації.

Рекомендовано студентам економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, а також аспірантам і викладачам.

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73

ISBN 978-966-317-118-0

© Дмитриченко Л. І., Семенов А. Г., Чаусовський О. М. та інші., 2012
© ТОВ «Східний видавничий дім» (макет, обкладинка), 2012

75-річчю

Донецького національного університету

35-річчю

обліково-фінансового факультету

присвячується

ЗМІСТ

| | |
|---|-----------|
| ПЕРЕДМОВА..... | 11 |
| Розділ 1. Виникнення і розвиток політичної економії..... | 12 |
| 1.1. Виникнення політичної економії. Первісна економічна думка та її представники. Меркантилізм як перша школа політичної економії..... | 13 |
| 1.2. Класична школа політичної економії. Фізіократизм..... | 19 |
| 1.3. Економічні теорії другої половини ХІХ сторіччя. Історична школа і марксизм..... | 24 |
| 1.4. Маржиналізм. Становлення неокласичної традиції | 27 |
| 1.5. Основні напрямки сучасної економічної теорії: інституціонально – соціальний напрям, кейнсіанство та неокласичний напрям..... | 30 |
| 1.6. Розвиток економічної думки в Україні..... | 35 |
| Основні терміни й поняття..... | 38 |
| Питання для самоконтролю..... | 39 |
| Тести..... | 39 |
| Література..... | 41 |
| | |
| Розділ 2. Предмет, методи дослідження і функції політичної економії..... | 43 |
| 2.1 Предмет політичної економії. „Політична економія” та „Економікс”..... | 44 |
| 2.2. Економічні категорії й закони..... | 51 |
| 2.3. Метод політичної економії..... | 53 |
| 2.4. Функції політичної економії. Політична економія та економічна політика..... | 58 |
| Основні терміни й поняття..... | 66 |
| Питання для самоконтролю..... | 67 |
| Тести..... | 67 |
| Література..... | 69 |
| | |
| Розділ 3. Виробництво матеріальних благ і послуг. Продукт і характер праці..... | 72 |
| 3.1. Матеріальне виробництво – основа життя людського суспільства..... | 73 |
| 3.2. Основні економічні фактори (ресурси) виробництва, їх взаємодія..... | 74 |
| 3.3. Проблема економічного вибору..... | 81 |
| 3.4. Чинники розвитку суспільного виробництва..... | 85 |
| 3.5. Результативність виробництва та її показники..... | 87 |
| Основні терміни й поняття..... | 89 |
| Питання для самоконтролю..... | 90 |
| Тести..... | 91 |
| Література..... | 92 |

| | |
|---|------------|
| Розділ 4. Економічні потреби та інтереси..... | 94 |
| 4.1. Економічні потреби суспільства, їх сутність і структура..... | 94 |
| 4.2. Економічні інтереси..... | 105 |
| Основні терміни й поняття..... | 108 |
| Питання для самоконтролю..... | 109 |
| Тести..... | 109 |
| Література..... | 110 |
| | |
| Розділ 5. Економічна система суспільства та закони її розвитку..... | 112 |
| 5.1. Сутність економічної системи та методологія її дослідження..... | 113 |
| 5.2. Структура економічної системи..... | 120 |
| 5.3. Типи і моделі економічних систем..... | 127 |
| 5.4. Економічні основи постіндустріального суспільства..... | 135 |
| Основні терміни й поняття..... | 137 |
| Питання для самоконтролю..... | 138 |
| Тести..... | 138 |
| Література..... | 140 |
| | |
| Розділ 6. Економічний устрій держави: відносини власності..... | 142 |
| 6.1. Права власності і їх структура..... | 142 |
| 6.2. Форми власності..... | 146 |
| 6.3. Трансакційні витрати..... | 150 |
| 6.4. Сутність і види контракту..... | 152 |
| Основні терміни й поняття..... | 155 |
| Питання для самоконтролю..... | 155 |
| Тести..... | 155 |
| Література..... | 157 |
| | |
| Розділ 7. Форми організації суспільного виробництва та їх еволюція. Товарна форма. Товар і економічне благо, їх властивості..... | 159 |
| 7.1. Генезис форм організації суспільного виробництва. Натуральне виробництво. Товарне виробництво: умови виникнення, розвиток та типи. Суперечності товарного виробництва..... | 160 |
| 7.2. Товар та його властивості. Споживна вартість і вартість. Мінова вартість як форма прояву вартості..... | 168 |
| 7.3. Економічне благо, його цінність і корисність. Специфіка послуги як товару. Інформація як товар..... | 171 |
| 7.4. Вартість і ціна: альтернативні теорії..... | 176 |
| 7.5. Величина вартості товару та фактори, що на неї впливають. Закон вартості, його зміст та функції..... | 190 |

| | |
|---|------------|
| Основні терміни й поняття..... | 194 |
| Питання для самоконтролю..... | 194 |
| Тести..... | 195 |
| Література..... | 198 |
| Розділ 8. Гроші, їх сутність і функції..... | 201 |
| 8.1. Теоретичні концепції виникнення і сутності грошей..... | 202 |
| 8.2. Функції грошей та їх еволюція..... | 207 |
| 8.3. Грошова система, її структурні елементи і типи. Форми грошей..... | 209 |
| 8.4. Закони грошового обігу та інфляція..... | 211 |
| 8.5. Історія грошей України..... | 216 |
| Основні терміни й поняття..... | 218 |
| Питання для самоконтролю..... | 218 |
| Тести..... | 219 |
| Література..... | 221 |
| Розділ 9. Ринкова економіка: сутність, структура, функції й типи..... | 223 |
| 9.1. Об'єктивні умови виникнення ринку, його сутність та функції. Суб'єкти ринку..... | 223 |
| 9.2. Структура і види ринків. Критерії класифікації ринків..... | 226 |
| 9.3. Інфраструктура ринку..... | 228 |
| Основні терміни й поняття..... | 231 |
| Питання для самоконтролю..... | 230 |
| Тести..... | 232 |
| Література..... | 234 |
| Розділ 10. Конкуренція і монополія в ринковій економіці..... | 235 |
| 10.1. Способи ринкової поведінки економічних суб'єктів..... | 236 |
| 10.2. Конкуренція, її сутність види, методи та закони..... | 243 |
| 10.3. Монополія та її сутність. Форми монополістичних об'єднань..... | 248 |
| 10.4. Суперечності монополії і конкуренції..... | 253 |
| 10.5. Антимонопольна політика держави..... | 254 |
| Основні терміни й поняття..... | 258 |
| Питання для самоконтролю..... | 259 |
| Тести..... | 260 |
| Література..... | 262 |
| Розділ 11. Капітал: процес виробництва і витрати..... | 265 |
| 11.1 Капітал як економічна категорія. Альтернативні теорії капіталу..... | 265 |
| 11.2. Авансований капітал і його структура..... | 273 |

| | |
|--|------------|
| 11.3. Витрати виробництва та їхні види..... | 276 |
| 11.4. Собівартість продукції: структура та види..... | 283 |
| 11.5. Сучасні форми капіталу: інтелектуальний та соціальний капітал..... | 285 |
| Основні терміни й поняття..... | 290 |
| Питання для самоконтролю..... | 292 |
| Тести..... | 292 |
| Література..... | 294 |
| Розділ 12. Наймана праця і заробітна плата..... | 297 |
| 12.1. Сутність заробітної плати як економічної категорії..... | 297 |
| 12.2. Ціноутворення на ринку робочої сили..... | 303 |
| 12.3. Форми і системи заробітної плати..... | 308 |
| 12.4. Номінальна і реальна заробітна плата, її динаміка та тенденції..... | 313 |
| 12.5. Диференціація доходів населення. Крива Лоренца і коефіцієнт Джині.. | 318 |
| Основні терміни й поняття..... | 320 |
| Питання для самоконтролю..... | 321 |
| Тести..... | 322 |
| Література..... | 324 |
| Розділ 13. Домогосподарство в системі економічних відносин..... | 326 |
| 13.1. Домогосподарство: сутність, еволюція поглядів на природу та функції..... | 326 |
| 13.2. Класифікація домогосподарств та їх функції..... | 334 |
| 13.3. Домогосподарство і сім'я..... | 340 |
| 13.4. Сімейний бюджет. Доходи та витрати домогосподарства, їх структура.. | 343 |
| 13.5. Державна політика розвитку домогосподарств і зростання їх доходів.... | 346 |
| Основні терміни й поняття..... | 354 |
| Питання для самоконтролю..... | 355 |
| Література..... | 359 |
| Розділ 14. Підприємництво в ринковій економіці. Підприємство як суб'єкт економічних відносин..... | 361 |
| 14.1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки..... | 361 |
| 14.2. Підприємництво: сутність і умови існування..... | 364 |
| 14.3. Організаційно-правові форми підприємництва..... | 368 |
| 14.4. Сучасні види підприємництва..... | 371 |
| Основні терміни й поняття..... | 376 |
| Питання для самоконтролю..... | 378 |
| Тести..... | 378 |
| Література..... | 382 |

| | |
|--|------------|
| Розділ 15. Кругообіг і обіг капіталу..... | 383 |
| 15.1.Кругообіг капіталу і три його стадії. Функціональні форми промислового капіталу..... | 383 |
| 15.2.Обіг капіталу. Основний і оборотний капітал..... | 385 |
| 15.3.Фізичний і моральний знос основного капіталу. Амортизація. Ефективність використання капіталу..... | 387 |
| Основні терміни й поняття..... | 389 |
| Питання для самоконтролю..... | 391 |
| Тести..... | 391 |
| Література..... | 393 |
| | |
| Розділ 16. Вартість, ціна і доходи підприємства..... | 395 |
| 16.1. Сутність, види і структура доходів підприємства..... | 395 |
| 16.2. Ціноутворення на ринку ресурсів виробництва і доходи підприємства... | 398 |
| 16.3. Сутність та теорії прибутку. Види прибутку підприємства..... | 400 |
| 16.4. Норма і маса прибутку..... | 404 |
| Основні терміни й поняття..... | 405 |
| Питання для самоконтролю..... | 406 |
| Тести..... | 406 |
| Література..... | 409 |
| | |
| Розділ 17. Аграрні відносини. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві. Земельна рента..... | 410 |
| 17.1.Аграрні відносини, їх зміст і особливості..... | 411 |
| 17.2.Еволюція відносин власності на землю .Форми господарювання в аграрному секторі економіки..... | 413 |
| 17.3. Земельна рента і її форми в сучасних умовах. Ціна землі..... | 416 |
| 17.4.Особливості концентрації, централізації капіталу й виробництва в сільському господарстві. Формування й розвиток агропромислового комплексу..... | 422 |
| 17.5.Аграрні реформи в сільському господарстві. Реформування аграрних відносин в Україні..... | 424 |
| Основні терміни й поняття..... | 428 |
| Питання для самоконтролю..... | 430 |
| Тести..... | 430 |
| Література..... | 432 |
| | |
| Розділ 18. Торговельні відносини. Торговельний капітал і торговельний прибуток..... | 435 |
| 18.1. Сутність і роль торговельного капіталу в ринковій економіці..... | 435 |

| | |
|--|------------|
| 18.2. Торговельний прибуток, його джерела й механізм створення..... | 439 |
| 18.3. Витрати обігу: сутність і склад..... | 443 |
| 18.4. Форми торгівлі і їх розвиток у сучасних умовах..... | 444 |
| Основні терміни й поняття..... | 449 |
| Питання для самоконтролю..... | 450 |
| Тести..... | 450 |
| Література..... | 453 |
| | |
| Розділ 19. Економічні відносини в кредитно-банківській сфері. | |
| Позичковий капітал і позичковий відсоток. Банківський прибуток..... | 454 |
| 19.1. Грошовий капітал і позичковий відсоток..... | 454 |
| 19.2. Кредитна система та її структура..... | 460 |
| 19.3. Кредитні інститути і їх функції..... | 464 |
| Основні терміни й поняття..... | 470 |
| Питання для самоконтролю..... | 471 |
| Тести..... | 472 |
| Література..... | 475 |
| | |
| Розділ 20. Держава як суб'єкт економічних відносин..... | 476 |
| 20.1. Еволюція економічних уявлень про роль держави в економіці..... | 476 |
| 20.2. Господарський механізм..... | 482 |
| 20.3. Необхідність і сутність державного регулювання економіки. Економічні функції держави..... | 483 |
| 20.4. Механізми й межі державного впливу на економіку..... | 486 |
| Основні терміни й поняття..... | 497 |
| Питання для самоконтролю..... | 499 |
| Тести..... | 499 |
| Література..... | 501 |
| | |
| Розділ 21. Суспільний продукт та його основні форми..... | 504 |
| 21.1. Суспільний продукт та його структура..... | 504 |
| 21.2. Суспільне відтворення: сутність, форми і особливості..... | 509 |
| 21.3. Суспільне відтворення і національне багатство..... | 515 |
| 21.4. Критерії ефективності суспільного відтворення..... | 516 |
| Основні терміни й поняття..... | 520 |
| Питання для самоконтролю..... | 520 |
| Тести..... | 521 |
| Література..... | 524 |

| | |
|---|------------|
| Розділ 22. Національний дохід та його розподіл. Споживання і заощадження..... | 525 |
| 22.1. Національний дохід: зміст і його структура. Історичні концепції національного доходу..... | 525 |
| 22.2. Виробництво національного доходу. Продуктивна і непродуктивна праця..... | 529 |
| 22.3. Розподіл національного доходу..... | 532 |
| 22.4. Перерозподіл національного доходу..... | 536 |
| 22.5. Використання національного доходу..... | 544 |
| Основні терміни й поняття..... | 547 |
| Питання для самоконтролю..... | 548 |
| Тести..... | 548 |
| Література..... | 550 |
| | |
| Розділ 23. Суспільне відтворення і циклічні коливання в економіці..... | 552 |
| 23.1. Методологія дослідження економічних циклів..... | 552 |
| 23.2. Суперечності суспільного відтворення та економічні кризи..... | 563 |
| 23.3. Сутність циклічного розвитку економіки. Види економічних циклів..... | 569 |
| 23.4. Кризові явища нециклічного характеру в економіці: структурні зміни і структурні кризи..... | 574 |
| Основні терміни й поняття..... | 577 |
| Питання для самоконтролю..... | 577 |
| Тести..... | 578 |
| Література..... | 580 |
| | |
| Розділ 24. Економічне зростання та його фактори..... | 582 |
| 24.1. Економічне зростання: сутність, чинники, джерела, типи..... | 583 |
| 24.2. Науково-технічний прогрес як фактор економічного зростання, його форми та етапи..... | 587 |
| 24.3. Сучасний тип економічного зростання та його особливості..... | 591 |
| 24.4. Економічна політика і економічне зростання..... | 595 |
| Основні терміни й поняття..... | 597 |
| Питання для самоконтролю..... | 599 |
| Тести..... | 599 |
| Література..... | 602 |
| | |
| Розділ 25. Людина в системі суспільного відтворення. Зайнятість і відтворення робочої сили та їх регулювання державою..... | 604 |
| 25.1. Роль і місце людини в системі суспільного відтворення..... | 604 |
| 25.2. Ринок праці: поняття, взаємозв'язок з відтворенням робочої сили..... | 610 |

| | |
|--|-----|
| 25.3.Зайнятість: сутність, показники та критерії ефективності..... | 617 |
| 25.4.Механізм державного регулювання зайнятості..... | 623 |
| Основні терміни й поняття..... | 626 |
| Питання для самоконтролю..... | 627 |
| Тести..... | 628 |
| Література..... | 630 |

| | |
|---|------------|
| Розділ 26. Сутність і структура світового господарства. Форми міжнародних економічних відносин..... | 632 |
| 26.1. Об'єктивні передумови виникнення світового господарства. Міжнародний поділ праці – основа формування світового господарства..... | 632 |
| 26.2. Поняття світової економіки. Етапи становлення та структура сучасної світової економіки..... | 637 |
| 26.3. Сутність та різновиди міжнародних економічних відносин..... | 642 |
| 26.4. Міжнародні валютні відносини. Міжнародна валютна система..... | 658 |
| Основні терміни й поняття..... | 667 |
| Питання для самоконтролю..... | 669 |
| Тести..... | 669 |
| Література..... | 677 |

ПЕРЕДМОВА

Бути обізнаним у законах політичної економії є обов'язком тих, хто керує державою. І можна сміливо сказати, що будь-який уряд, не обізнаний у правилах цієї науки або той, хто нехтує ними, неминуче загине від фінансів.

Микола Іванович Тургенєв

Труднощі вирішення економічних завдань, що мають місце в сучасному українському суспільстві, як ніколи раніше підняли значення політичної економії – методологічної бази загальної економічної теорії, що служить і надалі має служити основою господарської політики держави.

Наукові дискусії, що ведуться протягом останніх років, зачіпають проблематику об'єктивних закономірностей розвитку світової й вітчизняної економіки, питання прийнятності економічних ідей і концепцій, обґрунтованих як економічною думкою на різних етапах її розвитку, так і в теоріях іменитих економістів – представників сучасних шкіл, течій і напрямів економічної науки. Знайти вихід із кризових процесів в економіці, обґрунтувати національну концепцію розвитку економічної системи, можливо лише на основі оволодіння методологією економічної науки, якою є політична економія. Можна сказати, що політична економія – це філософія економічної науки в цілому, це так звана гімнастика мозку (особливо важлива для фахівців економічного напрямку).

Вивчення курсу “Політична економія” надасть змогу не тільки з'ясувати сутність і соціально-економічний зміст основних понять і категорій економічної науки, але й сконцентрувати увагу на її важливих питаннях, зрозуміти закономірності та тенденції розвитку світової економічної науки і практики економічного господарювання. Без наукового розуміння цих проблем не можливо забезпечити ефективний розвиток національної економіки, що, на наш погляд, є головним завданням сучасних фахівців-економістів.

При написанні підручника авторський колектив спирався передусім на теоретичні надбання економічної науки, а також на власні наукові розробки проблем економічної теорії та історії економічної думки. У підручнику висвітлено погляди на категорії й закони політичної економії представників різних шкіл і напрямів економічної науки. Це надає студентам можливості проаналізувати загальне й відмінне у підходах до визначення основних понять і категорій політичної економії, а також активізує процес пізнання їх сутності та науковий пошук шляхів подальшого розвитку науки і практики ефективного господарювання в Україні.

РОЗДІЛ 1

ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТОК ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

*У всіх людських справах перш за все
гідні вивчення витоки*

Жан Ренан

Еволюція економічної думки є своєрідним відображенням еволюції економіки в ході суспільного розвитку. Процес економічного розвитку викликає до життя відповідні теорії, об'єктом яких стає вивчення динамічного економічного процесу. Створення нових економічних теорій і моделей спирається на спадщину минулого, на досягнення світової економічної думки. Пізнання історичного минулого сприяє кращому розумінню сьогодення. При цьому іноді стара ідея може виявитися несподівано актуальною і корисною для аналізу нової економічної реальності під неординарним кутом зору. Наступність у розвитку економічної думки забезпечує вдосконалення методології та методологічного інструментарію економічного аналізу.

Роль політичної економії як складової частини загальної економічної теорії не зводиться до пасивного відображення процесів, які відбуваються в економіці. Економічні ідеї, систематизовані в цілісні концепції, мають певний вплив на економіку, прискорюючи суспільний розвиток або, навпаки, уповільнюючи його. Багато концепцій (неокласичні, кейнсіанські та ін.), прийнятих державою до керівництва, зумовлюють результативність державної економічної політики, конкретних економічних програм.

Метою першої теми курсу політичної економії є вивчення виникнення і еволюції політичної економії в контексті становлення загальної економічної теорії, аналіз основних її напрямків на сучасному етапі суспільного розвитку.

П л а н

1.1. Виникнення політичної економії. Первісна економічна думка та її представники. Меркантилізм як перша школа політичної економії.

1.2. Класична школа політичної економії. Фізіократизм.

1.3. Економічні теорії другої половини XIX сторіччя. Історична школа і марксизм.

1.4. Маржиналізм. Становлення неокласичної традиції.

1.5. Основні напрямки сучасної економічної теорії: інституціонально – соціальний напрям, кейнсіанство та неокласичний напрям.

1.6. Розвиток економічної думки в Україні.

1.1. Зародження політичної економії. Первісна економічна думка та її представники. Меркантилізм як перша школа політичної економії.

Сучасна економічна теорія – загальнотеоретична наука про економіку, є системою наук, пов'язаних загальним предметом - економічними відносинами в суспільстві. Складовою її частиною є *політична економія* (від грец. політика - мистецтво управління державою і економія - наука про ведення домашнього господарства), яка аналізує економіку як соціально - економічну систему, вивчає *зміст та еволюцію соціально-економічних відносин*, що виникають з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання економічних благ. *Мікроекономіка* вивчає *економічну поведінку господарюючих суб'єктів*, які прагнуть до прийняття оптимальних економічних рішень в умовах обмежених ресурсів та існуючих інститутів. *Макроекономіка* - складова частина економічної теорії, яка розглядає *функціонування економіки загалом*.

Зародження політичної економії пов'язано з потребою у вивченні механізму функціонування суспільного виробництва та вирішенні практичних завдань, пов'язаних з організацією виробництва на мікро- і макрорівнях. Перші спроби реалізації цієї потреби здійснювалися в древніх Вавілонії, Індії та Китаї; Греції та Римі, а перші теоретичні постановки проблем товарного виробництва, грошей і ціни належать вченим стародавньої Греції - Ксенофону, Платону, Аристотелю.

Поява найбільш ранніх пам'яток економічної думки пов'язана з розвитком економічних ідей у *Давньому Єгипті*. У "*Повчанні гераклеопольського царя своєму синові*" (XXII ст. до нашої ери) наводяться правила державного управління суспільним господарством, якими слід оволодіти правителю. У "*Вислові Інусера*" (початок XVIII ст. до н.е.) містяться ідеї про неприпустимість безконтрольного зростання позичкових операцій та боргового рабства, щоб уникнути збагачення "простолюдинів" і початку в країні громадянської війни.

Пам'ятником *Вавілонського царства* є кодекс законів царя Хаммурапі, який діяв у цій країні в XVIII ст. до н.е. *Закони Хаммурапі* відбили турботу про зміцнення та охорону приватної власності, розвитку товарно-грошових відносин при пануючому положенні натурального господарства як основи економіки Вавілонії. Відповідно до кодексу Хаммурапі регулюються кредитні та податкові відносини, торговельні угоди, правовий статус дрібних виробників і громади.

Розвиток економічної думки *Давньої Індії* знайшов яскраве відображення у трактаті "*Артхашастра*" (вчення - "артха", про доходи - "шастра"), поява якого датується IV-III ст. до н.е. Його автором став брахман *Каутілья* (головний радник царя Чандрагупти I). Трактат "Артхашастра" являє собою ґрунтовний звід правил, адресований царям та правителям, якими вони повинні керуватися у своїй державній діяльності. У трактаті докладно характеризується населення країни і основні його групи; привілеї, якими

володіють касты брахманів і кшатріїв. Таким чином, узаконювалися соціальна нерівність і кастовий розподіл суспільства.

Розвиток економічної думки в *Стародавньому Китаї* пов'язується, перш за все, з вченням **Конфуція** (551-479 рр. до н.е.), викладеним у трактаті "**Лунь юй**" ("Бесіди і судження"). Конфуцій виходив з першочергової необхідності для економічного добробуту країни суворої господарської ієрархії за визначальної ролі держави. При цьому рабовласництво поєднувалося в системі Конфуція з прагненням до збереження патріархальних порядків, общинних зв'язків, значення відносин кровного споріднення. Об'єктом особливої уваги держави має стати рівномірний розподіл створюваного суспільством багатства і моральні відносини в суспільстві.

Соціально-економічною і філософською основою системи Конфуція стало вчення про природне право. Згідно з цим вченням, громадський порядок і місце в ньому кожного господарюючого суб'єкта визначено божественним началом. Ця думка одержує розвиток у поглядах **Мен-цзи**, що виступав і за відновлення общинної системи землеволодіння та землекористування

Протилежна точка зору, яка виходить із природної рівності людей, затверджувалася **Мо-цзи** та його прихильниками (моїстами). Моїсти доводили необхідність загальної участі людей у фізичній праці, розвитку виробництва в інтересах задоволення потреб усього населення. Великий вплив на розвиток економічної думки Стародавнього Китаю надав колективний трактат "**Гуань-цзи**" (IV - III ст. до н.е.).

Автори трактату виходили з основоположної ролі ієрархії суспільства, а регулюючу роль держави вважали вирішальною в забезпеченні рівномірного розподілу багатства у суспільстві. Функціями держави вважалися і заходи щодо стабілізації господарського порядку, об'єктивно спрямовані на зміцнення натурального господарства.

Видатними *грецькими* філософами, які приділяли велике значення економічним проблемам, були **Ксенофонт** (444-355 рр. до н.е.), **Платон** (427-347 рр. до н.е.), **Аристотель** (384-322 рр. до н.е.). Найвідомішим твором Ксенофонта став трактат "**Економікос**" (що відповідає поняттю "домострой"). Основним завданням трактату є складання збірки настанов, керівництва для рабовласника з управління належним йому домашнім господарством. Економія визначається, таким чином, як наука про ведення господарства та збагачення господарюючого суб'єкта, під яким мався на увазі рабовласник. Ксенофонт був одним з перших мислителів давнини, які здійснили теоретичні постановки проблем товарно-грошових відносин, близько підійшов до характерного для мануфактури принципу поділу праці всередині майстерні. Особливо важливим є встановлення Ксенофонтом взаємозалежності між обсягом ринку і ступенем розчленовування професій, що дає стимул розвитку виробництва. Ціноутворення пояснювалося ним безпосередньо співвідношенням попиту та пропозиції на реалізовані товари

Економічні проблеми широко розглядалися в творах Платона, серед яких найбільш відомі "*Держава*" і "*Закони*". Платон пропонує проєкт "ідеальної держави", яка складається з трьох станів вільних людей: 1) правителі; 2) воїни (варта, яка охороняла державу); 3) землероби, дрібні торговці, ремісники та ін. Раби, за Платоном, є продуктивною силою.

Проєкт ідеальної держави, заснованого на поділі праці в умовах переважання натурального господарства, формулюється і Аристотелем в його працях "*Нікомахова етика*" і "*Політика*". Проте основний внесок Аристотеля в розвиток економічної науки полягав у дослідженні товарно-грошових відносин, які він аналізував більш глибоко, ніж будь-хто з мислителів давнини. Наукова заслуга Аристотеля полягала у виділенні особливого предмета економії як науки про господарство, яке ставить за мету виробництво і збільшення багатства як сукупності корисних речей. Гроші, за Аристотелем, лише знаки, які слугують необхідним елементом будь-якого обміну, але не є втіленням багатства. На противагу економії, *хрематистика* "робить самі грошові знаки предметом власності", через що гроші втрачають своє первісне призначення і обертаються заради наживи. Торгівля включалася в економію остільки, оскільки задовольняла потреби натурального господарства. Економія є природною основою господарства на відміну від неприродності хрематистики. Порівняльний розгляд економії і хрематистики призводить Аристотеля до аналізу природи обміну, який він розглядає як процес прирівнювання різнорідних речей. Обмін, за Аристотелем, похідний від розподілу праці і передбачає наявність певної загальної основи зрівнювання обмінюваних товарів. Аристотель був першим ученим, який поставив завдання пошуку тієї загальної субстанції, існування якої робить товари сумірними.

У наступні століття завдання Аристотеля стало об'єктом уваги безлічі вчених, які пропонували різні концепції вартості і ціни. Найбільш чітко сформульоване самим Аристотелем її рішення полягало в трактуванні потреби товаровласників в різних товарах, як сполучній основі товарообміну. Ступінь інтенсивності цієї потреби регулює пропорції обміну

У *Стародавньому Римі* організація натурального господарства на основі праці рабів набуває найбільш закінченої форми і широких розмірів. Основною галуззю виробництва було землеробство, що знайшло відображення у великій літературі з аграрного питання. Найбільш яскравими втіленнями економічної думки цього періоду стали твори *Катона* (II ст. до н.е.), *Варрона* (I ст. до н.е.), *Колумелли* (I ст. до н.е.). У трактаті "*Про землеробство*" Катон розглядає аграрні відносини, особливо виділяючи форми організації оренди. Трактат Варрона "*Про сільське господарство*" стверджує пріоритет останнього перед іншими галузями економіки, засвідчуючи про подальшу його інтенсифікацію на основі товарно-грошових відносин. Колумелла є автором 12 книг "*Про сільське господарство*", де аналізує причини зниження його ефективності і висловлюється за передачу землі колонам - вільним виробникам, праця яких в силу зацікавленості колонів

в його результатах стане набагато більш продуктивною. На відновлення соціальної групи вільних селян, які володіють землею, були спрямовані проекти аграрних реформ, запропонованих братами *Гасм і Тиберієм Гракхами* (II ст. до н.е.).

Вчені Стародавнього світу залишили у спадок наступним поколінням економістів теоретичні постановки проблем товарно-грошових відносин, аналіз категорій капіталу та цінності, результати дослідження ключової взаємозалежності того часу - між розвитком поділу праці і інтенсифікацією ринкових відносин.

Для економічної думки *раннього Середньовіччя* є характерним тісний зв'язок з юридичними документами епохи. У період *пізнього Середньовіччя* економічні ідеї, як правило, вдягаються в релігійну форму та існують у складі богословських доктрин. Таке становище визначалося винятково важливою роллю релігії в житті середньовічного суспільства.

В арабських країнах найбільшим мислителем середньовіччя був *Ібн-Хальдун* (1332-1406), яким була сформульована схема поступального розвитку суспільства від нижчої фази до вищої, рушійну силу якого становить праця, матеріальне виробництво.

Економічна думка середньовіччя в *Західній Європі* отримала своє завершення в творах каноністів (католицьких богословів та юристів), найвидатнішим представником яких був італійський домініканець *Фома Аквінський* (1225-1274). В основній своїй праці "*Сума теології*" (XIII ст.) Аквінський виявився основоположником схоластичного методу дослідження, що характеризується зіставленням протилежних аргументів щодо будь-якого теоретичного положення. Пізніми каноністами на основі цього методу розроблено механізм встановлення "справедливої" ціни, яка включала всі витрати з виробництва товару і помірний прибуток.

У релігійну форму вдягалися і економічні вимоги міських і селянських повстань (т.зв. ересей), які найбільш активізувалися в XIV - XVI століттях із введенням і розвитком оброчної системи.

Економічна думка середньовічних *Росії і України* відображена в літописних матеріалах, грамотах, літературних творах. Найбільш важливим документом цієї доби стала "*Руська Правда*" (XI-XIII ст.)-звід середньовічних законів, що містить і характеристику економічного життя. "Руською Правдою" регламентується організація боярської вотчини, торгівля і кредитні відносини, показано зміну відробіткової ренти формою оброку, пріоритет натурального господарства поряд з розвитком міського і сільського ремесла. Аналогом "Економікосу" Ксенофонта став "*Домострой*" православного священика *Сильвестра* (XVI ст.) - посібник з організації поміщицького господарства на основі праці закріпачених селян.

Економічна думка *України* за часів раннього середньовіччя характеризується появою літописів, що відображають особливості економічного становища Київської Русі. Одним з найбільш відомих творів є "*Повість временних літ*" (кінець XI - початок XII ст.), автором

якої був один з найбільш освічених людей свого часу чернець Києво-Печерського монастиря **Нестор**. Закликаючи до об'єднання княжих зусиль для збереження державної єдності Русі, Нестор бачить його основу в непорушності відносин земельної власності. "**Ізборник Святослава**" (1076 р.), складений церковним служителем **Іоанном**, закликає до пом'якшення соціальних антагонізмів і встановлення суспільної злагоди. Найбільш значним твором пізнього середньовіччя був "**Літопис Самовидця**", який хронологічно охоплює період з 1648 по 1703 (автор невідомий). Аналізуючи наслідки Визвольної війни 1648-1654 рр. під керівництвом Богдана Хмельницького, Самовидець вітає Переяславську угоду.

У міру подальшого поглиблення поділу праці, інтенсифікації товарного обміну і грошового обігу формується перша цілісна сукупність економічних знань про зміст відносин з виробництва та реалізації економічних благ. Поява **меркантилізму** (від італ. *mercante* - торговець, купець) стимулювалася, перш за все, загостренням проблем грошового обігу ("псування" монети, "революція цін") і необхідністю їх теоретичного вивчення. Однак меркантилізм не зводився до дослідження грошових систем. Охоплюючи широкий спектр проблем сфери обігу, меркантилізм ставить питання про джерела та фактори зростання національного багатства країни.

Вирішення цього питання, запропоноване меркантилістами, визначалося їх уявленнями про багатство. Ототожнення багатства із золотом і сріблом означало висунування на перший план завдання збільшення золотого та срібного запасу країни за допомогою зовнішньоторговельних операцій. Це завдання залишається незмінним для меркантилістської доктрини, але напрямки його реалізації розрізняються в ході еволюції меркантилізму.

Ранній меркантилізм (*монетарна система*) - XIV-XVI століття зводив економічне завдання до утримання і накопичення грошей в країні. Засобом його рішення є концепція *активного грошового балансу*, спрямованого на обмеження вивезення грошей з країни, що доходить до повної заборони. Гроші розглядаються в основному як скарби.

При пізньому меркантилізмі (*мануфактурній системі*) в XVII столітті багатство, як і раніше, ототожнюється з грошима, але останні розглядаються як капітал, функціонування якого зумовлює його зростання. Концепція *активного торговельного балансу*, що відповідає пізньому меркантилізму, припускає можливість імпорту товарів і закупівлі сировини за кордоном, але при дотриманні обов'язкової умови про перевищення обсягу ввезеного грошового капіталу над капіталом, який вивозиться. Шлях до збагачення країни лежить, відповідно до теорії меркантилізму, через зовнішню торгівлю. Однак можливість розширення зовнішньої торгівлі та дотримання принципів активного торговельного балансу обумовлено розвитком мануфактурного виробництва і накопиченням капіталу. Тому предметом досліджень представників пізнього меркантилізму поряд з механізмом створення торгового прибутку і чинниками, які впливають на його величину, стає

виробництво. Але вивчення мануфактур та виявлення можливостей їх розвитку зорієнтоване у першу чергу на потреби експорту. Таким чином, розвиток мануфактурного виробництва і зовнішньої торгівлі розглядаються як основні взаємопов'язані чинники збільшення національного багатства. Найважливіша роль у збільшенні національного багатства належить державі. Проведення протекціоністської зовнішньоторговельної політики і досягнення активного грошового та торговельного балансів пов'язується в меркантилістській доктрині з постійним і цілеспрямованим державним втручанням в економіку. Меркантилізм є певною економічною політикою держав, яка спрямована на накопичення капіталу в грошовій формі за допомогою активних грошового і торговельного балансів. Одночасно меркантилізм розглядається як течія економічної думки, яка досліджує закономірності накопичення в умовах мінімізації внутрішніх витрат виробництва і орієнтації промисловості на експорт.

Погляди меркантилістів відображено у великій літературі у формі наукових трактатів, політичних памфлетів, звернень до парламенту тощо. Значне місце займає англійська меркантилістська література.

Найбільшою роботою *англійського меркантилізму* став трактат **Томаса Мена** (1571-1641) "**Багатство Англії у зовнішній торгівлі або баланс зовнішньої торгівлі як регулятор багатства**" (1664), де обґрунтовано необхідність досягнення активного торговельного балансу. При цьому Мен доводить важливість розвитку вітчизняних мануфактур як передумови збагачення Англії за допомогою зовнішньої торгівлі, вказує на ефективність переробки дешевої імпоротної сировини та безмитного вивезення вироблених з неї товарів. Переважно грошова версія меркантилізму представлена в роботі **Джона Лоу** (1671-1729) "**Аналіз грошей та торгівлі**" (1705), присвяченій проблемам грошей і кредиту. Лоу вперше обґрунтував значення кредиту і його роль у розвитку суспільного виробництва.

Французький меркантилізм відбив переважання аграрного сектора в економіці Франції та пов'язану з цим відносно нерозвиненість основи успішної зовнішньої торгівлі - мануфактурного виробництва. Ранній французький меркантилізм представлений **Антуаном Монкретьєном** (1575-1621), автором знаменитого "**Трактату політичної економії**" (1615), який дав на довгий період ім'я економічній науці. Ключову роль, за Монкретьєном, у збагаченні країни має відіграти купецтво, а необхідною його передумовою стати розвиток мануфактур та підвищення якості вироблених товарів. Активне втручання держави у зовнішню торгівлю, у процесі накопичення капіталу та розвиток мануфактур розглядається Монкретьєном як основний фактор економічного розвитку країни.

Найважливішим документом *російського меркантилізму* виявився „**Новоторговий статут**” (1667), пов'язаний з ім'ям Афанасія **Ордин-Нащокіна** (1605-1680), державного діяча і економіста. Метою „Новоторгового статуту” було забезпечення монопольного

становища російського купецтва на російському ринку, що сприяло концентрації грошових ресурсів для фінансування російської економіки. Велику програму економічного розвитку Росії висував у "Книзі про злидні і багатства" (1721-1724 рр.) економіст і публіцист **Іван Посошков** (1652-1726). Погляди Посошкова з питань народної освіти як умови економічного розвитку країни активно підтримувалися українським політичним діячем і просвітителем **Феофаном Прокоповичем** (1681-1736 рр.). Прокопович був прихильником активного торговельного балансу, необхідною умовою здійснення якого вважав жорстке державне управління економікою.

Отже, економічна думка періоду середньовіччя, переплітаючись з проблемами права і релігії, відобразила ступінь впливу цих сфер суспільних відносин на господарське життя. Основними проблемами виявилися правова регламентація господарської ієрархії і форм економічної практики, проблеми доходів, обґрунтованості їх отримання з точки зору правових і релігійних норм. Розвиток обміну, грошових відносин і кредиту зумовив інтенсивні економічні дослідження в цій галузі. Поняття економічного зростання, положення про сутність грошей, цін, кредиту, мануфактури і перспектив їх розвитку, сформульовані меркантилістами, склали необхідну теоретичну передумову подальшого розвитку економічної думки.

1.2.Класична школа політичної економії. Фізіократизм.

Розвиток промисловості в умовах прогресуючого поділу праці, перетворення найманої праці на самостійний фактор виробництва сприяють розширенню сфери ринкових відносин. Державні регламентації економіки з необхідної передумови її функціонування перетворюються на чинник гальмування економічного зростання. Технічний процес та індустріалізація виробництва, обмеженість пропозиції землі в умовах трудонадлишкової кон'юнктури на ринку праці обумовлюють експлуатацію праці дефіцитними факторами виробництва. Кардинальна зміна економічної ситуації мала наслідком появу нової теоретичної школи економічної думки, яку пізніше назвуть **класичною політичною економією** (класичною школою).

Класична школа орієнтується у цій економічній ситуації на переважне вивчення сфери виробництва і взаємодії основних чинників виробництва, створюючи нову концепцію економічного зростання. В її основі лежить ототожнення багатства вже не з дорогоцінними металами, а з накопиченим капіталом, із залученими до господарського обігу природними ресурсами, з працьовитим і працездатним населенням. Зростання багатства пропорційне зростанню кількості і якості факторів виробництва, що перебувають в приватній власності і з'єднуються за допомогою ринкових відносин. Економічне завдання зводиться до пошуку шляхів множення факторів, які використовуються, і оптимальних способів їх з'єднання. Переглядається роль держави у вирішенні економічного завдання.

Класична школа поклала початок розробці практично всіх напрямів економічного знання на мікро- та макрорівні. Але головне її значення полягало у спробах вперше дати цілісне оформлення накопиченому обсягу економічних знань, створити єдину систему політичної економії. Обов'язковою умовою досягнення цієї мети була розробка методології та методики економічного аналізу, створення апарату економічної науки.

Першим представником класичної школи став англійський економіст **Вільям Петті** (1623-1687), вчення якого містить постановку ключових проблем класичної школи. Трагування цих проблем у „*Політичній анатомії Ірландії*” (1662), „*Трактаті про податки і збори*” (1672) тощо. стало вихідною базою для подальших досліджень. Глобальною категорією теорії Петті є багатство, яке він визначає як сукупність рухомого і нерухомого майна мешканців країни. Основними чинниками зростання багатства і природними мірилами цінності господарських благ Петті вважає працю і землю: „Праця є батько й активний початок багатства, а земля – його мати”. Тобто, Петті є основоположником *двофакторної концепції цінності*.

Основними формами доходів Петті вважає *ренту* (різниця між цінністю продукту і витратами на його виробництво) і *заробітну плату* (ціна праці робітника). З вченням про доходи пов'язане поняття *ціни землі*. Петті виходить з того, що покупець остільки набуває землю, оскільки вона здатна приносити дохід. Таким чином, Петті розглядає ціну землі - найважливішого чинника виробництва як величину, похідну від доходу, принесеного власнику цим фактором. Тим самим передбачається один з методологічних постулатів сучасної економічної науки. Розвиток суспільства, за Петті, підпорядковується об'єктивним економічним законам, які є *вічними* і природними. Цей висновок був згодом сприйнятий усіма представниками класичної школи. Але, при всій його прогресивності, трагування економічних законів як вічних зумовила *метафізичність досліджень* класичної школи, відсутність історичного погляду на економічні явища.

Теоретичною базою для створення французького варіанту класичної школи, що відобразив специфіку економічного розвитку Франції, стали роботи **П'єра Лепезана де Буагільбера** (1646-1714), серед яких найбільш значущою є „*Детальний опис становища Франції*” (1695).

Головним об'єктом економічних досліджень Буагільбера постала проблема *ціноутворення*. Від приватного питання про необхідність скасування державної регламентації цін на зерно Буагільбер приходять до постановки загальнотеоретичної проблеми закономірностей ціноутворення. Ціноутворення, на думку Буагільбера, має відбуватися стихійно, в умовах свободи конкуренції. Тільки так можуть сформуватися ціни, що відображають співвідношення між суспільними потребами та структурою народного господарства, що склалася, пропорції між окремими його галузями. Ціни будуть, з одного боку, забезпечувати *покриття витрат виробника і отримання ним доходу* як стимулу до подальшого перебування в галузі. З іншого боку, ці ціни будуть враховувати

рівень і тенденції споживчого попиту, не перешкоджаючи безперервній реалізації продуктів. І, нарешті, гроші при такій системі ціноутворення будуть лише засобом обслуговування платіжного обороту. Трактують ціноутворення Бугільбером було першим наближенням до теорії цін в ринковій економіці, першою спробою з'ясування закономірностей взаємодії попиту і пропозиції

Розвиток класичної школи у Франції було продовжено в роботах представників **фізіократизму** (від грец. *phusis* - природа, *kratos* - влада), що відображало їх основну ідею про провідну роль сільського господарства в економічному розвитку країни. Основоположником фізіократизму став доктор **Франсуа Кене** (1694-1774), який застосував до аналізу економіки логічність і точність природничих наук.

Роль вихідного початку в економічній концепції Кене відіграло *філософське вчення про природний хід речей*, природою встановлений громадський порядок. У суспільному виробництві панують природні, об'єктивні економічні закони, які регулюють відтворення і розподіл суспільних благ. Принцип повної економічної свободи виражається відомою формулою *«laissez faire, laissez passer»*, що стала символом економічного лібералізму і в перекладі означає "нехай все йде так, як йде". Економічні рішення приймають суб'єкти господарювання, прагнучи знайти найкраще застосування належним їм ресурсів. Роль держави в такому суспільстві зводиться до встановлення норм оподаткування, охорони життя та майна громадян. Концепція природного порядку стала теоретичною основою критики меркантилістської доктрини.

У пошуках джерела справжнього багатства фізіократи звертаються до сфери матеріального виробництва і, перш за все, - до *сільського господарства*, переважно до землеробського виробництва. Саме там земля і прикладена до неї праця виробників, зайнятих в сільськогосподарському виробництві, створюють *чистий продукт*, тобто, надлишок виробленого продукту над витратами на його виробництво. Приріст чистого продукту в масштабі суспільства рівнозначний приросту багатства народу. Тільки праця, що витрачається в сільськогосподарському виробництві, є продуктивною працею, але у всьому іншому відбувається лише зміна вихідної форми створеного в землеробстві продукту.

Вчення про чистий продукт стало основою соціального *структурування суспільства* теоретиками фізіократизму, які виділили три класи громадян: *продуктивний* (землероби, які створюють чистий продукт), *власників* (одержувачі доходу від використання землі) і *безплідний* (громадяни, зайняті іншими видами праці, які не створюють чистий продукт). На цій основі Кене було створено найзначніший твір фізіократизму – „**Економічна таблиця**” (1758), яка присвячена дослідженню *реалізації сукупного суспільного продукту країни за допомогою процесу обігу між трьома основними класами суспільства*. Повна реалізація виробленого країною продукту становить обов'язкову передумову подальшого відновлення відтворювального процесу.

Вершиною класичної школи справедливо вважається економічне вчення шотландського економіста *Адама Сміта* (1723-1790), викладене в „*Дослідженнях про природу і причини багатства народів*” (1776), де значного розвитку набув метод *логічної абстракції*, за допомогою якого Сміт робить першу спробу створення системи економічних категорій. Це зумовлює звернення Сміта до пошуку загальної основи зрівнювання обмінюваних товарів. Первинним для Сміта стає визначення цінності продуктів кількістю праці, витраченої на їх виробництво, відповідно до якого вони обмінюються на ринку. Це визначається в економічній теорії як *трудова теорія вартості*.

Однак з точки зору цієї теорії Сміту не вдалося пояснити обмін, що відбувається між капіталом і найманою працею.

У розвиненому товарному виробництві на ринку один одному протистоять власники різних факторів виробництва (праці, капіталу та землі). Все створюється працею, як стверджує трудова теорія вартості, але створений продукт ділиться між власниками факторів виробництва. При цьому порушується *принцип еквівалентності обміну*, оскільки безпосередньому виробникові належить лише частина створеного його працею продукту. Тому Сміт робить висновок про відповідність трудової теорії лише умовам "первісного" суспільства, маючи на увазі доіндустріальні стадії виробництва.

Для умов найманої праці Сміт конструює іншу теорію вартості, згідно з якою *вартість визначається тією кількістю праці, яку можна купити, обміняти на вироблений продукт*. Вартість товару складається з доходів, які отримують власники факторів виробництва в ході реалізації зробленого товару. *Заробітна плата, прибуток і рента* (зміст яких досліджено в «Багатстві народів») є, за Смітом, трьома початковими джерелами всякого доходу. Всі інші види доходів (у тому числі позичковий відсоток) Сміт вважає похідними. Ця концепція вартості була модифікована пізніше французьким економістом *Ж. Б. Сеєм* (1767-1832) у теорію *трьох факторів виробництва* (праця, капітал і земля). Поява двох теорій вартості є наслідком розгляду Смітом вартості як *конкретно - історичної категорії*, зміст якої змінюється залежно від способу організації суспільного виробництва.

Для роботи Сміта характерним є звернення до дослідження *розподілу праці* у взаємозв'язку з природою *продуктивної* праці та зростанням *суспільного багатства*. Його вчення містить всебічний аналіз практично всіх категорій політичної економії, але особливе значення мав аналіз "природного порядку" як способу організації суспільного відтворення, регульованого "невидимою рукою" ринку, рушійною силою якого є діяльність "економічної людини", що переслідує "корисливий інтерес". Держава в системі Сміта охороняє громадський порядок, забезпечує доступ до факторів виробництва і регулює систему оподаткування, але не є економічним агентом.

Аналіз ключової для розвитку політичної економії проблеми вартості вироблених продуктів став найважливішим для економічного вчення англійського економіста *Давида Рікардо* (1772-1823). Багатство суспільства, за Рікардо, створюється у *сфері виробництва* і

втілюється у його продуктах. Не ставлячи під сумнів структуру основних видів доходів, запропоновану А. Смітом, Рікардо бачить завдання політичної економії в обґрунтуванні такого розподілу доходів, яке максимально стимулювало б розвиток виробництва.

Вихідним положенням системи Рікардо стала *однофакторна* трудова теорія вартості, що визначає основним її джерелом витрати праці. Рікардо зробив спробу послідовного застосування цієї теоретичної концепції до аналізу всіх явищ сучасної йому економічної реальності, що, однак, не дозволило йому розв'язати поставлену Смітом проблему обміну між працею і капіталом. З позиції однофакторної теорії вартості Рікардо не зміг пояснити і утворення прибутку. За логікою цієї теорії, величина прибутку повинна визначатися кількістю праці, витраченої на виробництво продуктів, тобто, кількістю зайнятих робітників чи фондом заробітної плати. Проте в реальності величина прибутку регулюється *розмірами всього застосовуваного капіталу*. Однак в умовах досконалої конкуренції норма прибутку зрівнюється для однакових капіталів у різних галузях виробництва. Рікардо не вдалося поєднати теорію трудової вартості як основу його вчення з теорією середнього прибутку - рівного прибутку на рівновеликі капітали в різних галузях виробництва, тенденція до утворення якого притаманна економічній системі вільної конкуренції.

У вченні Рікардо важливими є концепція *диференційної ренти* і *кількісна теорія грошей* як основа аналізу ціноутворення. В галузі міжнародних відносин Рікардо запропонував теорію *порівняльних переваг*, яка поклала початок розвитку теорій двосторонніх міжнародних економічних відносин.

Важливим етапом в еволюції класичної школи стала поява роботи англійського економіста *Джона Стюарта Мілля* (1806-1873) „*Основи політичної економії і деякі аспекти їх застосування до соціальної філософії*” (1848), в якій було здійснено спробу погодження основних концепцій XIX століття і подолано існуючу асиметрію економічного знання.

Для роботи Мілля характерний розвиток *методології економічних досліджень* і властивого класикам постулату про *універсальність* економічних законів. Підкреслюючи в той же час динамічність, мінливість економічної реальності, Мілля вперше застосовує в економічному аналізі поняття *статички та динаміки*. Проте найбільш значною є теза про відносну *незалежність законів виробництва і законів розподілу*. І якщо перші задані об'єктивною економічною реальністю, то останні диференціюються в залежності від суспільних пріоритетів і *підвладні системі економічної політики*. Мілля пропонує низку *соціальних реформ*: обмеження суспільної нерівності через вдосконалення законодавчої бази; введення земельного податку та соціалізації земельної ренти; перехід від системи найманої праці до кооперативної асоціації, розширення соціальних функцій держави.

Класична школа, що заклала основи системного економічного знання, відіграла

визначальну роль у становленні політичної економії. Серед найважливіших її положень виділяються такі:

- теза про *об'єктивність* економічних законів і категорій, сформульованих представниками класичної школи та поширених ними на аналіз економічних систем різних країн;
- певна *метафізичність* класичної школи, відсутність історичного підходу до аналізу економічних явищ і розгляд системи вільної конкуренції як незмінних умов функціонування господарюючих суб'єктів;
- буття як господарюючий суб'єкт "*економічної людини*", яка стурбована реалізацією свого корисливого інтересу і діє в умовах повної інформованості про динаміку економічної кон'юнктури. Раціональність економічної поведінки господарюючих суб'єктів визначалася ступенем реалізації його економічного інтересу;
- здійснення спроб *системного аналізу* економіки вільної конкуренції, які вперше виявили характерні риси цього типу економічної системи: вільний доступ до всіх видів економічних ресурсів та їх вільний рух, свобода виробника та споживчого вибору, розвиток підприємницької ініціативи, розсіювання економічної влади, обмежена роль держави в економіці.

1.3. Економічні теорії другої половини XIX сторіччя. Історична школа і марксизм.

Виникнення *історичної школи* (німецької національної політичної економії) означало формування концепції, багато в чому альтернативної класичній школі. Основна ідея німецької історичної школи полягала в *запереченні існування єдиних для всіх країн економічних законів і методів економічної політики*. Кожна країна самобутня й унікальна, що обумовлюється особливостями її клімату, географічного положення, історичної еволюції, ресурсозабезпеченості, менталітетом населення, інституційної системою тощо. Тому не можуть бути уніфіковані форми як економічного розвитку, так і економічної політики.

Ці ідеї лягли в основу економічної концепції основоположника історичної школи **Фрідріха Ліста** (1798-1846). У роботі з вельми характерною назвою „*Національна система політичної економії*” (1841) Ліст здійснює інший підхід до аналізу питання про багатство народів: найважливішим є не створене багатство, а *потенційні можливості* його створення, якими володіє нація. Все, що сприяє створенню багатства, є продуктивним. Ліст вважає продуктивним працю з виховання та освіти населення; працю в галузі науки, що збільшує інтелектуальний потенціал нації; в галузі інституційного будівництва; охорони власності, суспільного порядку тощо.

Оскільки продуктивні сили в різних країнах мають різний ступінь розвитку, остільки ці країни перебувають на *відповідних стадіях економічної еволюції*. При аналізі цих стадій Ліст використовує *історичний підхід*, залучаючи великий історичний матеріал. У зверненні до історичних даних як основи економічних досліджень, реалізації історичного підходу до аналізу генезису існуючих економічних інститутів полягає заслуга історичної школи. Ліст розрізняє такі стадії економічної еволюції нації: *дикість, пастушество, землеробський, землеробсько-мануфактурний і землеробсько-мануфактурно-комерційний* стан економіки. Економічна політика держави не може бути однаковою для всіх стадій. Якщо на перших стадіях її завдання полягає в тому, щоб сприяти розвитку ринкової економіки, свободи зовнішньоекономічних зв'язків, то пізніше метою економічної політики стає сприяння гармонійному розвитку основних сфер економіки. Державою можуть бути використані заходи "виховного протекціонізму" у відношенні до окремих галузей, заходи з регулювання внутрішнього ринку країни. Тільки зміцнення всіх основних секторів економічної системи зробить економічно ефективною свободу торгівлі на зовнішніх ринках.

Історична школа встановила чіткий взаємозв'язок між рівнем економічного розвитку, ступенем "товарності" економіки країни і моделлю економічної політики, яка враховує національну специфіку; доповнила теорію міжнародних економічних відносин обґрунтуванням положення про неминучість нерівномірного розвитку різних країн в один і той же історичний період. Найважливіше значення має вказівка Ліста на *залежність динаміки приросту економічного потенціалу країни від її політичного устрою, його стабільності, ступеня національної єдності*. Ці ідеї Ліста лягли в основу наступних досліджень не тільки економістів історичної школи, а й представників соціально-інституціонального напрямку.

У середині XIX століття сформувалося економічне вчення *марксизму*, що отримало назву від імені одного з його основоположників, німецького економіста *Карла Генріха Маркса* (1818-1883), робота якого під назвою „*Капітал*” (I том - 1867, II - 1885, III - 1894, IV - 1905) стала однією з найвідоміших в історії політичної економії.

Характерною рисою марксизму є *комплексність, синтетичність* його підходу до аналізу явищ суспільного життя, введення до економічного аналізу досягнень класичної філософії, перш за все – матеріалізму *Л.Фейєрбаха* і діалектики *Г. Гегеля*. Маркс розробляє цілісну філософсько-економічну систему суспільного розвитку, в основі якої лежить методологічна посилка про визначальну роль матеріального виробництва і продуктивних сил в еволюції економічних систем; наведено аналіз об'єктивних законів суспільного розвитку як специфічних та історично минутих; висувається категорія суспільно-економічних формацій і дається їх характеристика.

Важливим моментом у вченні марксизму є *трактування економічних категорій як теоретичних втілень реально існуючих виробничих відносин* та обґрунтування їх

історичного перехідного характеру. Маркс показує взаємозв'язок дрібного і великого товарного виробництва; конкуренції і монополії; дає виклад історичного процесу еволюції форм вартості у взаємозв'язку з розвитком поділу праці; розглядає сутності та функції грошей стосовно до умов "золотого стандарту". Марксом була запропонована версія організації взаємодії факторів суспільного виробництва та аналіз доходів, який базується на теорії трудової вартості.

Маркс докладно досліджує процес обігу капіталу, наводить аналіз кругообігу і обігу капіталу, відтворення капіталу і криз надвиробництва. Можливість криз розглядається як наслідок порушення умов реалізації сукупного суспільного продукту в силу притаманної капіталізму стихійності та анархізму економічного життя. При цьому Маркс дав яскраву картину стадій промислового (середнього) циклу, справедливо вказавши на процес оновлення основного капіталу як на його основу і сформулювавши умови макроекономічної рівноваги. Зберігає своє значення аналіз еволюції техніки і усупільнення речових факторів виробництва, даний К. Марксом.

Головним лейтмотивом „Капіталу”, як і інших робіт Маркса та його співавтора **Фрідріха Енгельса** (1820-1895), є *обґрунтування неминучості заміни сучасного Марксу суспільства (капіталізму) комунізмом*, який йде йому на зміну. Могильником капіталізму стане, за Марксом, клас найманих робітників – *пролетаріат*, який здійснить пролетарську революцію і перетвориться на панівний клас. У цій якості пролетаріат повинен *знищити приватну власність* і концентрувати всі засоби виробництва, кредит, транспорт у руках держави, запровадити обов'язковість праці і заснувати промислові армії, створити систему суспільного виховання дітей тощо. Роботи Маркса і Енгельса містять, таким чином, програму необхідних з точки зору марксизму змін у суспільному устрої.

Подальша еволюція суспільного розвитку підтвердила далеко не всі прогнози Маркса, але головне його передбачення справдилося, хоча і не таким чином, як уявлялося Марксу. Боротьба робітничого класу за свої права у поєднанні з накопиченням капіталу, яке створило матеріальну основу суспільної перебудови і зробило можливим здійснення активної соціальної політики держави, призвели до радикальної зміни економічних відносин. У цьому плані пролетаріат справді є могильником капіталізму, якщо розуміти під останнім сучасне Марксу суспільство, що стало об'єктом його лютої критики. В обґрунтуванні *необхідності докорінних соціально - економічних трансформацій в інтересах знедоленої частини суспільства* полягає внесок марксизму у становлення сучасної політичної економії.

1.4. Маржиналізм. Становлення неокласичної традиції.

В умовах монополізації виробництва на рубежі XIX - XX століть та подорожчання факторів виробництва виникає необхідність в новій моделі постановки та вирішення економічних проблем, на основі якої можна було б досягти раціоналізації і зростання ефективності суспільного виробництва, оптимізації використання обмежених ресурсів.

В основі методології *маржиналізму* (від франц. „*marginal*” – граничний) лежить аналіз *граничних, додаткових (прирістних) економічних величин і зіставлення витрат на виробництво продуктів з корисним ефектом*, який отримується споживачем. Цінність виробленого продукту визначається, таким чином, не сукупністю витрат, а *ступенем корисного ефекту* від його споживання. Таким чином, маржиналізм виводить на перший план дослідження відносин *кінцевого споживання* як мети виробничого процесу.

Іншою сутнісною особливістю маржиналізму є його орієнтація на *раціоналізацію виробництва*, на пошук дешевої комбінації обмежених ресурсів. Характерною рисою маржиналізму стала увага до умов і засобів досягнення *рівноваги між попитом і пропозицією* на мікро- і макрорівнях. Всі особливості маржиналізму взаємопов'язані і взаємозумовлені, бо вивчення рівноважного стану і відхилень від нього відбувається в умовах пріоритету споживання у визначенні пропорцій і структури суспільного відтворення. Сама ж рівновага є така комбінація використання обмежених ресурсів, яка дозволяє зрівняти попит на товари і послуги і їх пропозицію. Інструментом аналізу, що відповідає специфіці маржиналізму, є математичний апарат, математичне моделювання економічних процесів. Маржиналізм має особливе значення не тільки для розвитку сучасної політичної економії, але і для розвитку мікроекономіки та макроекономіки, тому що в його рамках були створені методологія і аналітичний апарат, на основі якого відбувалися їх формування та еволюція.

У 1871 році незалежно один від одного з'являються роботи основоположників маржиналізму, що поклали початок становленню *австрійської, лондонської і лозаннської* шкіл маржиналізму. В Австрії виходить робота *Карла Менгера* (1840-1921) „*Підстави політичної економії*” (1871). В Англії (Лондон) з'являється робота *Стенлі Джемсона* (1835-1882) „*Теорія політичної економії*”. У 1874 році перелік доповнюється працею *Леона Вальраса* (1834-1910) „*Елементи чистої економічної теорії*”, опублікованою у Швейцарії (Лозанна). Роботи всіх авторів об'єднувало прагнення до розробки теоретичної системи, заснованої на принципах *теорії граничної корисності*, яка стала методологічною основою маржиналізму, а одночасну появу робіт його основоположників було названо "залповим" відкриттям, обумовленим економічною ситуацією і станом економічної науки.

Вихідні положення маржиналізму були сформульовані основоположником австрійської школи Менгером. До них відноситься основне положення про те, що *цінність блага визначається його здатністю до задоволення людських потреб*. Економічний характер

блага Менгер виводить з відносної його *рідкості* (у порівнянні з потребою суб'єкта) в конкретній ситуації і обґрунтовує зниження корисності кожної нової одиниці споживаного блага, тобто відтворює принцип *спадної корисності*.

Представники австрійської і лондонської шкіл маржиналізму аналізували причинно - наслідкові зв'язки на мікрорівні, розмежували цінність сукупності споживаного блага (функція кількості) і цінність останньої одиниці з даного обсягу блага. В основі споживчої оцінки лежить гранична величина цінності останньої одиниці блага. Тому цінність, на їхню думку, виступає суб'єктивною властивістю блага, яке визначається зіставленням інтенсивності потреби в цьому благо з обсягом пропозиції блага.

Ціноутворення пояснювалося маржиналістами з допомогою теорії *поставлення*: доходи від реалізації кінцевого продукту послідовно ставляться власникам ресурсів, потім - власникам ресурсів, які використовувалися для виробництва або видобутку цих ресурсів тощо. Перевага теорії поставлення як основи ціноутворення полягає в орієнтації виробників не на підсумовування витрат, а на *пошук раціонального варіанту використання ресурсів* для виробництва товарів, що користуються попитом на ринку. У більш широкому плані - на підвищення ефективності суспільного виробництва при обмеженості ресурсів. Доходи розглядалися як наслідок поставлення цінності власникам чинників виробництва в різних часових періодах.

Австрійська школа створила нові методологію та інструментарій економічного аналізу, але, розглядаючи тільки відносини обміну, при всій своїй прогресивності була односторонньою, *асиметричною* в аналізі економічних явищ. Характерною рисою лондонської школи стало спадкування класичної традиції вивчення виробництва і подолання на цій основі асиметрії ранніх стадій граничного аналізу. Логічним завершенням його еволюції стало формування *кембріджської* школи маржиналізму, основи якої були закладені професором Кембріджського університету **Альфредом Маршаллом** (1842-1924) в роботі „*Принципи економік*” (1890). Маршалл розглядав політичну економію як науку про дії, пов'язані зі створенням матеріальних основ добробуту, і про спонукальні мотиви, які впливають на економічну поведінку людини. Маршалл зумів подолати асиметрію існуючих концепцій вартості, основні з яких - факторів виробництва та граничної корисності, претендуючи на абсолютну істину, аналізували лише одну з сторін економічних відносин. Він показав, що під час взаємодії на ринку *ціни попиту* (що відображає можливості і потреби покупців) і *ціни пропозиції* (що відображає можливості та мотивації виробників) відбувається утворення *ціни рівноваги* - цінності (вартості) товару, що відбиває рівновагу між граничними витратами на виробництво і граничною корисністю товару. Ці величини регулюють одна одну, а вартість має відносний характер, змінюючись в залежності від пропорцій обміну.

Таким чином, Маршалл запропонував загальну теорію цінності (вартості), яка інтегрувала досягнення економічної думки і пояснила процес ціноутворення в ринковій

економіці; заклав основи мікроекономічного аналізу; дослідив значення чинника часу в створенні та розподілі доходів від реалізації виробленого продукту між власниками задіяних ресурсів.

Послідовник Маршалла *Артур Пігу* (1877-1959) в роботі „*Економічна теорія добробуту*” (1924) показав роль держави у функціонуванні економічної системи. Головними функціями держави Пігу вважав скорочення соціальної нерівності та виробництво суспільних благ; регулювання негативних наслідків екстерна лій – погіршення середовища проживання або зниження рівня суспільних доходів у результаті діяльності підприємців.

Економіко-математична *модель загальної рівноваги* була розроблена Леоном Вальрасом. Якщо Маршалл виробляв зіставлення попиту і пропозиції по одному з товарів (метод *часткової рівноваги*), то Вальрас здійснює таке зіставлення для всіх товарних ринків одночасно в межах даної економічної системи (метод *загальної рівноваги*). У цих умовах відбувається формування рівноважних цін, які встановлюються одночасно на всіх ринках економічної системи. Зміни в структурі рівноважних цін визначають напрям міграції капітальних активів. Таким чином відбувається відновлення загальної ринкової рівноваги. Ступінь відхилення від ідеальних рівноважних пропорцій, у яких відбувається найбільш ефективний розподіл економічних ресурсів, і здатність повернення до них характеризує раціональність функціонування економічної системи.

Американський економіст *Джон Бейтс Кларк* (1847-1938) у роботі „*Розподіл багатства*” (1899) поставив завданням з'ясувати, яким чином відбувається розподіл доходу від реалізації виробленого продукту, вперше застосувавши інструментарій маржиналізму для аналізу відносин виробництва. Кларк вивів маржиналістську теорію за рамки вивчення обмінних відносин, розробивши теорію граничної продуктивності, яка може бути використана на мікро - і макрорівнях.

Ключовою її категорією став, за Кларком, *граничний продукт* будь-якого з факторів виробництва – приріст обсягу виробництва в результаті збільшення фактора на додаткову одиницю при незмінній величині інших факторів і застосовуваної технології. Після реалізації виробленого продукту власнику кожного фактора одночасно ставиться частина продукту, що дорівнює добутку величини фактора на його граничний продукт. В умовах рівноваги після поставлення всім власникам відповідних доходів відбувається вичерпання продукту, тобто залишок має нульове значення. Такий стан економіки, для якого характерною є незмінність основних показників, Кларк називає *статичним*. Із змінами в технології і якості факторів статичний стан економіки трансформується в *динамічний*, в умовах якого з'являється підприємницький прибуток, існування якого недовговічне: незабаром новації стають надбанням інших підприємців, і дохід підприємця знову зводиться до граничного продукту капіталу. Проте, існування цього виду доходу мотивує підприємця до фінансування технічного прогресу.

Маржиналізм виявився повноправним спадкоємцем класичної традиції, поєднавши її досягнення з новаціями граничного аналізу. Тому подальший розвиток знову створеної концепції, яка подолала асиметрію класичної та маржиналістської шкіл, став процесом становлення *неокласичного* економічного аналізу. На методології і теорії неокласичного аналізу базується все різноманіття сучасної економічної думки.

1.5. Основні напрямки сучасної економічної теорії: інституціонально-соціальний напрямок, кейнсіанство та неокласичний напрямок.

Назва першого з цих напрямів похідна від лат. *institutio* – спосіб дії, встановлення, а під *інститутами* розуміються як звичаї, так і результати їх фіксації у формі державних і політичних організацій і установ, законодавчих норм, організаційно-правових форм підприємництва тощо. Виникнення *інституціоналізму* – реакція на асиметрію, односторонність досліджень економічних реалій представниками традиційної науки, які не брали до уваги вплив суспільних відносин на еволюцію економіки. Інституціоналісти вважають необхідним вивчення генезису та еволюції основних економічних інститутів в ході суспільного розвитку за допомогою міждисциплінарного підходу, у взаємозв'язку з політикою, правом, релігією, наукою тощо, тобто, створення нового синтезу.

Найважливішим фактором, що об'єднує інституціоналізм в єдиний напрям, є його *методологія*, вихідним для якої став принцип *міждисциплінарного підходу*. Інституціоналізм прагне до вивчення свого предмета на стику наук - економіки і політики, економіки і психології, економіки і права тощо. Найважливішими принципами методології інституціоналізму, сприйнятими від історичної школи як предтечі інституціоналізму, стали принципи *історизму* та *еволюціонізму*. Важливим принципом є *технологічний детермінізм* - безпосередня обумовленість сутності, напрямів еволюції суспільних інститутів розвитком техніки і технології. Соціальні протиріччя вирішуються у міру еволюції техніки, але замість них виникають нові, що відображають більш високий рівень технічного розвитку. Так відбувається економічне зростання і еволюціонує суспільство.

Ключовою для практичних рекомендацій інституціоналістів є ідея *соціального контролю над бізнесом*, яка виходить з того, що в міру розвитку суспільства економічна влада концентрується в руках держави, тому неминучим є перехід до нього організаторських, контролюючих та соціальних функцій в економіці. Завдання економічної науки – розробка рекомендацій щодо оптимізації економічної політики держави, в тому числі за допомогою методу *групової соціальної психології*. Отже, методологія інституціоналізму узагальнила досягнення попередніх шкіл економічної думки.

В еволюції інституціоналізму виділяються етапи: *ранній інституціоналізм* (кінець XIX ст.- 20-30 роки XX ст.); *інституціоналізм середини XX сторіччя* (40-60 роки XX ст.); *нова інституційна теорія і неоінституціоналізм* (70-ті роки XXI ст.).

Психолого-біологічна версія раннього інституціоналізму була запропонована його основоположником, американцем **Торнстейном Вебленом** (1857-1929) в роботі „**Теорія бездіяльного класу**” (1899), де він показав значення людських інстинктів як факторів економічної поведінки, дав їх класифікацію і обґрунтував механізм дії. У роботі „**Теорія ділового підприємства**” (1904) Веблен характеризує *дихотомію індустрії і бізнесу*, протиставляючи інтереси великих бізнесменів – фінансистів як власників абсентеїстської (від лат. *absentia* – не існуючої в реальності) власності (цінні папери тощо „фіктивний” капітал) інтересам представників реального, немонополізованого сектора економіки – інженерів, техніків, менеджерів. Звідси Веблен виводить неминучість криз надвиробництва, монополізації економіки, зростання непродуктивного споживання, витрат на рекламу, на виробництво озброєнь, військові конфлікти тощо.

Заслугою **Уеслі Клер Мітчелла** (1874-1948), американського економіста і статистика, стала реалізація принципу *кількісних, емпіричних досліджень* як основи теоретичних узагальнень. У роботі „**Ділові цикли**” (1927), аналізуючи вплив динаміки грошової маси на психологію господарюючих суб'єктів, і зворотний процес – залежність грошового господарства від психологічних установок суб'єктів, Мітчелл приходять до висновку про *ключову роль грошей і грошового господарства у зміні хвиль економічної кон'юнктури*. Мітчелл обґрунтував необхідність створення системи *державного страхування від безробіття*. Державна політика зайнятості, за Мітчеллом, повинна стати складовою частиною загальної антикризової політики.

У становленні інституціоналізму ключову роль відіграла поява роботи американського економіста **Джона Коммонса** (1862-1945) „**Інституційна економіка**” (1934), де Коммонс реалізував варіант *правового інституціоналізму*. Визначальними серед суспільних інститутів він вважає сукупність юридичних інститутів, які можуть стимулювати або загальмувати економічний розвиток суспільства. У центр своєї системи Коммонс ставить категорію *угод* (даючи їх детальну класифікацію), які розглядає як умови розв'язання конфліктів. *Конфлікт*, таким чином, виступає як джерело економічного розвитку, а угода - як необхідна його умова. Знайти вирішення конфлікту, яке влаштувало б усіх його учасників, можна тільки в умовах *державного контролю* дотримання законів і функціонування інститутів. Коммонс став одним з авторів „**Акта про соціальну захищеність**” (1935), з якого почалося становлення системи *пенсійного забезпечення* в США.

Інституційні концепції *середини ХХ століття* характеризуються підвищеною увагою до *зміни природи великих корпорацій* та їх місця у суспільному виробництві, їх ролі у розвитку науково-технічного прогресу. Іншою проблемою, яка тісно взаємозв'язана з першою, є вивчення *соціальних наслідків технічного прогресу і трансформації економічних відносин*, які відбуваються під його впливом. В аналізі цих проблем провідна роль належала американським і французьким економістам.

У центрі уваги представників *третього етапу інституціоналізму* виявилися інші проблеми, що мають велике практичне значення. Вивчення змінених відносин власності на стику економіки і права, впливу політичних інститутів на економічний процес, відтворення людського капіталу та його ролі в розвитку економічних систем стало основою розробки практичних рекомендацій для економічної політики держави щодо вдосконалення інституційної структури економіки. За критерієм спільності методології дослідження та об'єктів аналізу виділяються:

нова інституційна теорія (економічний імперіалізм), який використовує переважно мікроекономічний підхід (принципи індивідуалізму, рідкості ресурсів і вибору суб'єктів) для дослідження інституційного середовища;

неоінституціоналізм, який привертає для аналізу економічних явищ інструментарій суміжних суспільних наук – психології, соціології, політології, права тощо.

Основними напрямками сучасного інституціоналізму є:

- теорії *прав власності та транзакційних витрат, економіки права, агентських відносин та економічних організацій*, що аналізують поведінку економічних агентів в умовах контрактної економіки і зростання витрат щодо взаємодії економічних агентів, ролі держави у забезпеченні ефективності цієї взаємодії.

- теорії *суспільного вибору, конституційної економіки, економічної політики, політичного ділового циклу, політичної ренти* зробили об'єктом аналізу політичні передумови макроекономічних рішень, а економіка бюрократії - особливості поведінки виконавчих структур у ході реалізації прийнятих рішень.

- теорії *економічної поведінки суб'єктів, злочинності, дискримінації, економіка сім'ї та домогосподарств*, формування та особливостей використання в сучасній економіці послуг носіїв "*людського капіталу*". Увага дослідників зосереджується на розробці таких норм поведінки суб'єктів і функціонування існуючих інститутів, які дали б змогу забезпечити максимальну економічну ефективність використання ресурсів.

- теорії *еволюційної економіки і нової економічної історії*, які вивчають зміст і процеси еволюції суспільних інститутів у міру розвитку суспільства в контексті стимулювання рівноважного зростання.

Сучасний інституціоналізм здійснює, таким чином, синтез методології та інструментарію соціальних наук і формування на цій основі *нової парадигми* економічної теорії.

Формування *кейнсіанства* як течії економічної думки пов'язане з ім'ям англійського економіста *Джона Мейнарда Кейнса* (1883-1946), який констатував кінець епохи вільного підприємництва і сформулював основні теоретичні положення концепції макроекономічного державного регулювання економіки. Теоретичні постулати втілювалися в системі конкретних рекомендацій, основи якої закладені Кейнсом, доопрацьовані його послідовниками, і втілені у практиці державного регулювання економіки.

Об'єктом державного регулювання є, за Кейнсом, *макрорівневий ефективний попит*, який держава стимулює за допомогою адміністративного впливу, податкової, грошово-кредитної та бюджетної форм економічної політики. Метою є *досягнення рівноваги на макрорівні в результаті адаптації обсягу виробництва до обсягу ефективного попиту*. Кейнс зробив великий внесок у розвиток методології економічної науки, вивів її на рубежі макрорівневого аналізу у взаємозв'язку з вихідним - мікрорівневим. У його роботах вперше так наочно теоретичні дослідження на макрорівні сполучалися з практикою економічної політики, формулювалися висновки з теоретичної концепції для їх практичного втілення.

Розвиток кейнсіанської концепції було продовжено англійцем **Росм Харродом** (1900-1978) і американцем **Євсеем Домаром** (1914-1997), які розглядали капітал як фактор, що інтегрує і відображає ступінь розвитку всіх взаємозалежних чинників виробництва. Динамічна рівновага в умовах стабільних темпів економічного зростання є об'єктом державного впливу.

Англійський економіст **Джон Річард Хікс** (1904 - 1989) став творцем теорії *загальної рівноваги та економіки добробуту* ("Вартість і капітал", 1939). Розроблена ним модель дала змогу показати множинність положень економічної рівноваги і механізми державного впливу на динаміку економічної системи.

Нова кембріджська школа (посткейнсіанство, або ліве кейнсіанство) зробила об'єктом аналізу *накопичення і його тенденції* в довгостроковій перспективі. Практична програма найвизначнішого представника цього напрямку **Джоан Робінсон** (1903-1983) передбачає державний контроль за *співвідношенням зростання продуктивності праці і зростання заробітної плати*. Підвищення заробітної плати зробить не вигідною консервацію старої техніки і спонукатиме до впровадження у виробництво технічних новацій для заміщення дорогих послуг праці. Держава повинна підтримувати профспілки у боротьбі за підвищення заробітної плати як головної перешкоди стагнації економіки, захищати конкуренцію і проводити антимонопольну політику.

Найважливішим представником американського кейнсіанства став **Елвін Хансен** (1887-1976), який запропонував комплексну теорію економічних циклів ("Економічні цикли та національний дохід", 1951) і розробив систему захисту економіки від циклічних коливань за допомогою певних заходів державного регулювання.

Представники „**нового кейнсіанства**” трактують теорію Кейнса в якості базової основи *нерівноважного* економічного аналізу. Нерівновага об'єктивно обумовлена запізнюванням і неповнотою інформації, що отримується економічними агентами; уповільненням реакції економічної кон'юнктури на дії держави, мультиплікацією існуючих відхилень від рівноважного стану. Саме нерівновага є нормою, а кейнсіанство – макроекономічною теорією пристосування до порушення економічної рівноваги. Нове

кейнсіанство справило значний вплив на подальший розвиток інтерпретацій теорії Кейнса, на становлення монетаризму.

Неокласичний напрямок економічної думки поєднав методологію та інструментарій маржиналізму з пріоритетом аналізу відносин виробництва, який є характерним для класичної школи. Об'єктом дослідження вчених стали: *теорії капіталу і позикового відсотка* (американський економіст **Ірвін Фішер** (1867-1947);

механізм утворення підприємницького прибутку і теорія економічного розвитку (американець **Френк Найт** (1885-1972), швейцарський економіст **Йозеф Шумпетер** (1883-1950);

теорії конкуренції, монополії, моделей ринку (американський економіст **Едвард Чемберлін** (1899-1967), англійка **Джоан Робінсон** (1903-1983).

Практично одночасно з кейнсіанським сформувався **неоліберальний** напрям економічної думки, який став своєрідною реакцією на кризу 1929-1933 років. Подібно Кейнсу та його послідовникам, неоліберали зробили висновок про необхідність докорінної зміни економічної ролі держави.

Однак якщо кейнсіанство вважало за доцільне перетворення держави на активного економічного агента для підтримки макrorівневого ефективного попиту, то неоліберали вважали державу *інститутом, який сприяє збереженню конкурентного порядку*. Саме переконаність в значних потенціях вільної конкуренції обумовила звернення неолібералів до держави, яке може розробити і реалізувати систему регулювання економіки, що дає змогу *запобігти блокуванню дії ринкових регуляторів з боку монополій*. Історично неолібералізм складався як взаємодіюча єдність кількох шкіл: німецької його гілки (**Фрайбурзька** школа), австрійської (**неоавстрійська** школа), з якою тісно пов'язана **Лондонська** школа (Велика Британія). Певними особливостями відрізняється **Чиказька** (монетарна) школа (США) і **Паризька** школа (Франція). Найважливішою особливістю моделі державного регулювання економіки, запропонованої неолібералами, є розробка "*господарської конституції*" країни (закони з охорони приватної власності, закони про монополії, податкове, трудове, митне, патентне право тощо) і контроль її виконання економічними агентами. Серед *інструментів* державного регулювання економіки пріоритетними стали податкова та грошово-кредитна політика (у монетаристів - динаміка грошової маси в залежності від обсягу ВВП і швидкості обігу грошей).

Криза кейнсіанської системи державного регулювання економіки, що вилася в неадекватній реакції на зміну умов суспільного відтворення в 70-х-80-х роках ХХ століття, зумовила формування нової версії неокласичної теорії – **неоконсерватизму**. На противагу кейнсіанству, неоконсерватори роблять акцент на необхідності стимулювання за допомогою засобів державної економічної політики не попиту, а *пропозиції*. Зниження податкового тиску на економіку, стабільність і передбачуваність державної політики, антиінфляційні заходи, стимулювання інвестицій та орієнтація на «раціональні

очікування» інвесторів дадуть змогу, на думку неоконсерваторів, забезпечити рівноважне економічне зростання. Таким чином, неоконсерватизм обґрунтував рекомендації державного регулювання економіки, багато в чому альтернативні кейнсіанським.

Ускладнення економічної реальності визначає складність і різноманіття сучасної економічної теорії. У міру накопичення економічних знань розширюється кількість і вдосконалюється якість альтернативних економічних концепцій. Періодично відбувається *синтез альтернатив*, який долає асиметрію економічної теорії і підносить її на новий, якісно вищий щабель. Таким чином, всі сучасні концепції економічної думки взаємопов'язані і взаємодоповнюючі, оскільки відображають різні сторони економічних явищ, а сукупність пропонувананих ними заходів державного регулювання економіки дає змогу реалізувати практичну функцію економічної теорії.

1.6. Розвиток економічної думки в Україні.

Розвиток економічної думки в Україні тісно пов'язаний з еволюцією цієї науки в Західній Європі і в Росії, однак розвиток економічної думки в Україні мав свою специфіку, що надало яскравість і самобутність творам українських економістів.

Економічна думка України *кінця XIX- початку XX сторіччя* формувалася в умовах розкладання відносин кріпосництва, неефективність якого чітко усвідомлювалася українськими економістами. Іншим важливим моментом, що визначив специфіку економічної думки України цього періоду, була її спрямованість на обґрунтування необхідності об'єднання всіх українських земель і утворення єдиної держави.

У *пореформений період* предметом аналізу українських економістів стали проблеми індустріалізації економіки України. У цей період посилюється взаємовплив західноєвропейської та української традицій економічної думки, формуються теоретичні концепції, що зробили великий вплив на розвиток світової економічної думки. Поширення та популяризація ідей *класичної* школи в Україні пов'язані з ім'ям **І. В. Вернадського** (1821-1894); *історичної* школи - **І.М. Міклашевського** (1858-1901) і **Г.М. Цехановського** (1833-1898); *марксизму* - **Н.І. Зібера** (1844-1888) та **І. Я. Франка** (1856-1916); *маржиналізм* представлений роботами **М. Х. Бунге** (1823-1895), **Д. І. Піхно** (1853-1913), **Р. М. Орженецького** (1863 - 1923), **А. Д. Білімовича** (1876 -?). та ін; *економіко-математичний* напрямок - **Є. Є. Стуцького** (1880-1948).

Корифеєм української та світової науки був економіст, історик і публіцист **М.І.Туган-Барановський** (1865-1919). З 1909 року Туган-Барановський очолював журнал „Вісник кооперації”, в 1917-1918 рр. був міністром фінансів Центральної Ради України, редактором журналу "Українська кооперація", одним із засновників Академії наук України. Коло наукових інтересів Туган-Барановського було настільки широким, що його неможливо зарахувати до якої-небудь з конкретних шкіл. Заслуговує на увагу насамперед

внесок Туган-Барановського в розвиток *методології економічних досліджень*. Одним з перших в роботі „*Основи політичної економії*” (1909) він звернув увагу на те, що маржиналізм не виключає, а *доповнює* класичну політичну економію, сформулювавши висновок, відомий як *теорема Туган-Барановського*: корисність вільно відтворених благ перебуває у прямо пропорційній залежності від трудової вартості цих благ. У цій же роботі запропоновано *напрямки розвитку соціальної політики*. *Особливості господарської еволюції економіки Росії і України* аналізуються Туган-Барановським у масштабному дослідженні „*Російська фабрика в минулому і сьогодні*” (1898), що дає змогу говорити про розвиток Туган-Барановським традицій *історичної школи*.

У циклі робіт, присвячених аналізу *марксизму і логічно поєднаних із розвитком методології економічних досліджень* („*Основна помилка абстрактної теорії капіталізму К. Маркса*” (1898), „*Теоретичні основи марксизму*” (1905) тощо), Туган-Барановський піддав критиці теорії трудової і додаткової вартості, показавши, що в міру зростання продуктивності праці відбувається підвищення доходів усіх факторів виробництва, а джерелом цінності є спільна діяльність факторів виробництва. Проте Туган-Барановський закликав до використання позитивного потенціалу марксизму.

Важливим напрямом досліджень Туган-Барановського стала проблема *циклів і криз*. У роботі „*Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя*” (1894) Туган-Барановський показав визначальне для циклічності значення попиту на речові фактори виробництва. На динаміку інвестиційного попиту, у свою чергу, впливає величина грошового капіталу. Заслуга Туган-Барановського полягає у встановленні *взаємозв'язку між активізацією інвестиційної діяльності та фазою економічного циклу*. Їм було покладено, таким чином, початок *інноваційної теорії циклів*, що має велике практичне значення. Туган-Барановський був, крім того, найвизначнішим теоретиком *кооперації*. Свої погляди на її природу він виклав у роботах „*Економічна природа кооперативів і їх класифікація*” (1914), „*Соціальні основи кооперації*” (1916), „*Про кооперативний ідеал*” (1918). Туган-Барановським дано аналіз структури кооперативної власності, що з'єднує достоїнства централізованого управління об'єктом з інтересами виробників-власників частини майна кооперативу. Від обґрунтування переваг кооперації він приходять до розуміння соціалізму як співробітництва вільних кооперативів. Отже, Туган-Барановський став основоположником багатьох напрямків світової економічної думки, вніс істотний внесок у розвиток методології економічних досліджень.

Економічна думка України *радянського періоду* була присвячена вивченню процесів формування *планових і ринкових* засад в економіці країни, дослідженню господарської кон'юнктури виробничого, товарного, грошового ринків, ринку праці з метою *прогнозування економічної кон'юнктури*.

За часів непу українські економісти включилися в дискусію про *поєднання плану і ринку в регулюванні економіки*. **П. Фомін, М. Єфімов-Малтанар, В. Зейлінгер, А. Шмідт, Я. Діманштейн, А. Звоницький** виходили з необхідності широкого використання в управлінні економікою законів розвитку ринку та ринкових відносин. Протилежна точка зору була представлена роботами **В. Введенського, А. Віткуна, Ф. Вінника, С.Крамера, І. Фалькевича**, які вважали, що планове господарство замінює ринок і є його протилежністю.

Зниження ефективності функціонування радянської моделі командної економіки в 60-ті роки ХХ століття і зростання, як наслідок, інтересу до теорії товарно-грошових відносин зробило актуальним вивчення проблем *використання товарно-грошових відносин у керуванні економікою*. У роботах **О.Агафонова, В.Корнієнко, Є.Лібермана, Я.Лінійчука, І.Лукінова, Ю.Пахомова, Д.Тимошевського, А.Чухна, І.Ястремського** тощо обґрунтовано необхідність заміни натуральних показників суспільного відтворення *грошовими* як найбільш ефективними в управлінні народним господарством і в плануванні його розвитку. Широко обговорювалася гостра потреба в *переході від планового розподілу до оптової торгівлі засобами виробництва і в розвитку внутрішньогалузевої конкуренції*. Так, відповідно до теорії **Є.Лібермана** і **В.Немчинова**, централізоване планування має визначати стратегічні цілі та напрямки розвитку економіки, а узгодження народногосподарських і колективних інтересів повинно здійснюватися на основі *госпрозрахунку*. Обґрунтовувався *механізм*, що забезпечує узгодження планової і господарської діяльності в центрі з плановою і господарською діяльністю самих підприємств.

З набуттям *незалежності* (1991) Україна стала на шлях *реформування економічної системи*. Однак розвиток реформ за рекомендаціями МВФ (швидка лібералізація ринкової торгівлі, цін, валютних курсів без відповідного реформування інституційної системи), непродуманий механізм приватизації призвели Україну до глибокої трансформаційної кризи, вийти з якої країні не вдалося і на початку ХХІ століття, незважаючи на активне економічне зростання в результаті сприятливої кон'юнктури на зовнішніх ринках. У 1996 році в Україні була проголошена *корекція курсу реформ*, метою яких повинно стати створення *державно регульованої і соціально орієнтованої ринкової економіки*. Необхідність та шляхи трансформації економіки України обґрунтовані в роботах **А.Гальчинського, І.Лукінова, А.Покритана, В.Черняка, А.Чухна** та ін. Активно розвивається інституційний напрямок економічної думки України, представлений роботами **В. Геєця, А. Гриценка, В. Дементьєва** та ін. Результатом спільної роботи українських економістів має стати формування всебічно обґрунтованої *інноваційної моделі економічного розвитку України*.

Висновки

1. Зародження політичної економії відбулося у древніх Вавілонії, Індії та Китаї; Греції та Римі, в творах представників економічної думки середньовіччя, і було зумовлено потребою у вивченні механізму функціонування суспільного виробництва та його організації. Меркантилізм є першою школою політичної економії, яка досліджує закономірності накопичення в умовах орієнтації промисловості на експорт. Меркантилізм розглядається як економічна політика держав, яка спрямована на накопичення капіталу в грошовій формі за допомогою активних грошового і торговельного балансів.

2. Класична школа заклала основи економічного знання, здійснила спробу системного аналізу економіки вільної конкуренції, які вперше виявили характерні риси цього типу економічної системи, відіграла визначальну роль у становленні політичної економії. Класичної школі була притаманна певна метафізичність, відсутність історичного підходу до аналізу економічних явищ.

3. Історична школа встановила взаємозв'язок між рівнем економічного розвитку економіки країни і моделлю економічної політики, яка враховує національну специфіку. Маркс розробив цілісну філософсько-економічну систему суспільного розвитку, в основі якої лежить методологічна послідовність про визначальну роль матеріального виробництва і продуктивних сил в еволюції економічних систем.

4. Маржиналізм запропонував модель постановки та вирішення економічних проблем, на основі якої можна досягти зростання ефективності суспільного виробництва і оптимізації використання обмежених ресурсів. Маржиналізм виходить з аналізу граничних величин і зіставлення витрат на виробництво продуктів з корисним ефектом, який отримується споживачем; з вивчення рівноважного стану економіки в умовах пріоритету споживання у визначенні пропорцій суспільного відтворення.

5. Інституціоналізм вивчає генезис та еволюцію економічних інститутів в ході суспільного розвитку за допомогою міждисциплінарного підходу, у взаємозв'язку з політикою, правом, релігією, наукою тощо. Д.М. Кейнс сформулював теоретичні положення концепції макроекономічного державного регулювання економіки і систему конкретних рекомендацій, яка доопрацьована його послідовниками. Неокласичний напрям економічної думки поєднав методологію та інструментарій маржиналізму з пріоритетом аналізу відносин виробництва, який є характерним для класичної школи. Неоліберали розробили систему регулювання економіки, що дає змогу запобігти блокуванню дії ринкових регуляторів з боку монополій. Неоконсерватори пропонують забезпечити рівноважне економічне зростання за допомогою засобів державної економічної політики пропозиції.

6. Розвиток економічної думки в Україні тісно пов'язаний з еволюцією цієї науки в Західній Європі і в Росії, однак мав свою специфіку, що надало яскравість і самобутність

творам українських економістів. М.И.Туган-Барановський став основоположником багатьох напрямків світової економічної думки, вніс істотний внесок у розвиток методології економічних досліджень. Спільна робота сучасних українських економістів має створити обґрунтовану інноваційну модель економічного розвитку України.

Основні терміни й поняття: політична економія, меркантилізм, класична школа політичної економії, фізіократизм, історична школа, марксизм, маржиналізм, інституціоналізм, кейнсіанство, неокласичний напрямок, неолібералізм, неоконсерватизм.

Питання для самоконтролю

1. Коли і чому відбулося зародження політичної економії?
2. Які економічні проблеми розглядалися в творах представників економічної думки Стародавнього Світу та середньовіччя?
3. Що було предметом досліджень представників шкіл меркантилізму? В чому особливості його еволюції?
4. Чому класична школа відіграла визначальну роль у становленні політичної економії?
5. Дайте порівняльний аналіз підходів до вивчення економічних процесів представників класичної та історичної шкіл.
6. Яка теорія еволюції суспільного розвитку була запропонована К. Марксом?
7. Чому маржиналізм має особливе значення не тільки для розвитку сучасної політичної економії, але і для розвитку мікроекономіки та макроекономіки?
8. Визначте особливості та етапи еволюції інституціоналізму.
9. Прокоментуйте різницю між теоретичними та практичними програмами кейнсіанства, неокласичної школи, неолібералізму та неоконсерватизму.
10. Визначте особливості еволюції економічної думки України.

Тести:

1. Меркантилізм - це:

- а) напрям економічної думки, який досліджує економічні відносини в сфері виробництва;
- б) напрям економічної думки, представники якого вважали, що багатство країни створюється у сфері зовнішньої торгівлі;
- в) напрямок економічної думки, який досліджує взаємодію економіки і права;
- г) напрям економічної думки, представники якого вважали, що багатство країни створюється державою.

2. Яке із зазначених теоретичних положень відповідає економічному змісту класичної школи?

- а) економічне зростання досягається завдяки примноженню грошового багатства країни за допомогою політики активного грошового балансу;
- б) економічне зростання досягається завдяки примноженню грошового багатства країни за допомогою політики активного торгового балансу;
- в) економічне зростання залежить від ступеня розвитку продуктивності праці та кількості працездатного населення, зайнятого у сфері матеріального виробництва;
- г) економічне зростання обумовлене регулюванням суспільного відтворення державою.

3. Якими методологічними посилками обумовлені пропонувані Д. С. Міллем рекомендації щодо соціального реформування суспільства:

- а) взаємодією попиту і пропозиції;
- б) протиставленням виробника і споживача;
- в) впливом різних факторів на цінність виробленого блага;
- г) можливістю коригування суспільством законів розподілу внаслідок їх автономності.

4. Яке з наведених положень характерно для німецької історичної школи:

- а) держава повинна підтримувати режим природної свободи, не заважаючи господарюючим суб'єктам переслідувати власну вигоду;
- б) добровільне самообмеження зростання населення необхідне для суспільного процвітання;
- в) виховання та освіта населення, охорона власності і громадського порядку сприяють розвитку економіки;
- г) капітал породжує прибуток як дохід підприємців.

5. Який із чинників, згідно з уявленнями австрійської школи, лежить в основі споживчого вибору:

- а) кількість праці, витраченої на виготовлення товару;
- б) дизайн товару;
- в) ступінь корисності товару для споживача;
- г) співвідношення попиту і пропозиції на основні групи товарів.

6. Хто з учених поєднав в одній концепції теорію факторів виробництва і теорію граничної корисності:

- а) Л. Вальрас;
- б) А. Маршалл;
- в) К. Менгер;
- г) Д. Б. Кларк.

7. Виділіть проблему, яка стала об'єктом дослідження у працях М. Туган-Барановського:

- а) організація і потенціал кооперативного руху;
- б) основний капітал;
- в) теорія порівняльних переваг;
- г) проблеми метаекономіки.

8. Кому з представників раннього інституціоналізму - Т. Веблену, Д. Коммонсу, У. Мітчеллу - належать такі положення:

- а) основною економічною категорією є угода, що розуміється як усвідомлення взаємозалежності конфліктних інтересів;
- б) гроші і грошове господарство відіграють ключову роль у зміні хвиль економічної кон'юнктури;
- в) найважливішим фактором економічної поведінки суб'єктів є сукупність інстинктів.

9. Яке положення характеризує зміст теорії Д.М. Кейнса:

- а) стимулювання державою ефективного попиту активізує виробництво і пропозицію товарів і послуг;
- б) ринковий механізм достатній для регулювання економіки в будь-яких умовах;
- в) регулюванню підлягають тільки ціни товарів;
- г) регулюванню підлягають тільки грошові відносини.

10. Згідно з монетаризмом:

- а) держава повинна підтримувати рівновагу між сукупним попитом і сукупною пропозицією;
- б) держава повинна регулювати грошову масу в залежності від зміни обсягу ВВП і швидкості обігу грошей;
- в) держава повинна підтримувати незмінну пропорцію між готівкою і безготівковими грошима в економіці;
- г) держава повинна підтримувати нульовий рівень інфляції.

Рекомендована література

1. Австрийская школа в политической экономии. – М.: Экономика, 1992. – 494 с.
2. Антология экономической классики. В 2-х т. – М.: Эконов, 1991 – 1992. – Том 1. 775 с. Т.2. 486 с.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД, 1994.–688 с.

4. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. – М.: Мысль, 1991. – 299 с.
5. Дмитриченко Л.И., Дмитриченко Л.А., Химченко А.Н. История экономических учений: Курс лекций. – Донецк: Каштан, 2006. – 268 с.
6. Злупко С. Формирование и развитие украинской экономико-математической школы. //Экономика Украины. – 1998. – №10. – С.64-69.
7. История экономических учений: Учебное пособие /Под ред. В.Автомова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: Инфра-М, 2001. – 784 с.
8. Історія економічних вчень: Підручник: У 2 ч. За ред. В.Д. Базилевича. –2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. Ч.1. 567 с. Ч.2. 567 с.
9. Лисовицький В.М. Історія економічних вчень: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 220 с.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. /Избранные произведения. – М.: Экономика. 1993. – С. 224 – 518.
11. Клишова Е.В. Становление современной экономической теории: Учебное пособие. – Донецк: УкрНТЭК, 2001. – 336 с.
12. Клишова Е.В., Колесник И.В. История экономики и экономической мысли: Учебное пособие. – Донецк: ДонНУ, 2008. – 352 с.
13. Корнійчук Л.Я. Історія економічної думки України: Навч. посібник. – К.КНЕУ, 2004. – 431 с.
14. Лортикян Э. Украинские ученые-экономисты на рубеже XIX-XX вв.//Экономика Украины. – 1997. – с. №2. – С.79-85.
15. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М.: Дело, Вита-пресс, 1996. – 544 с.
16. Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М.: Политиздат, 1960 - 1961. – Т.23. – 907 с. – Т.24. – 648 с. – Т.25. – Ч. I. – 545 с.
17. Маршалл А. Принципы политической экономии. В 3 т. – М.: Прогресс, 1993- 1994. – Т.1. – 416 с. – Т.2. – 310 с. – Т.3. – 351 с.

РОЗДІЛ 2

ПРЕДМЕТ, МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ І ФУНКЦІЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

*Знання економії політичної є обов'язком керуючих державою;
і можна сміливо сказати,
що будь-який уряд, який не розумітиме правил
цієї науки або буде зневажати ними,
обов'язково має загинути від фінансів.*

Микола Іванович Тургенєв

Глибокі соціально-економічні зміни, що відбуваються в світі, підвели країни до такого історичного рубежу, коли стали очевидними не тільки якісні перетворення продуктивних сил, але й відповідне вдосконалення виробничих відносин. Зростання масштабів усупільнення виробництва, все більш широке впровадження елементів державного планування в індустріально розвинених країнах, розвиток ринкової економіки в країнах Східної Європи вимагають серйозного переосмислення сучасних соціально-економічних процесів й оцінки перспектив розвитку людського суспільства. Успішна реалізація цих перспектив можлива лише на основі наукового уявлення щодо їхнього змісту та щодо основних тенденцій і закономірностей економічного й загально-соціального розвитку. Історична практика підтверджує, що соціально-економічні успіхи можливі лише тоді, коли уряд у своїх реформах спирається на міцну наукову основу. Фундаментальне значення в формуванні економічної політики має політична економія, що зумовлює необхідність її рішучого повороту до реальностей практики (включаючи всі „плюси і мінуси” буття), до розв'язання задач створення нового суспільства. У зв'язку з цим перш за все необхідно визначити цілі політико-економічних досліджень, способи їх досягнення та споживача результатів. Вкрай важливо в цих умовах мати чітке уявлення про сферу впливу політичної економії, її предмет, метод, а, отже, її можливості у підвищенні ефективності практичної діяльності людей. Дослідження цих проблем є метою даної теми лекції.

П л а н

- 2.1. Предмет політичної економії. „Політична економія” та „Економікс”.
- 2.2. Економічні категорії й закони.
- 2.3. Метод політичної економії.
- 2.4. Функції політичної економії. Політична економія та економічна політика.

2.1. Предмет політичної економії. „Політична економія” та „Економікс”.

Відбиття в свідомості людини економічних явищ породжує економічну думку. З розвитком економічних явищ економічні думки систематизуються й починають відбивати інтереси певних класів або певних верств суспільства, перетворюючись таким чином в економічні вчення. Коли ж економічні вчення визначають предмет і метод дослідження, можна говорити про зародження економічної науки.

Першою економічною наукою стала політична економія. Словосполучення „політична економія” (від давньогрецького *oikos* – домогосподарство, *nomos* – закон і *politike* – державна діяльність, спрямована на досягнення певної мети) вперше використав французький мислитель *Антуан де Монкретьєн* (біля 1575-1621), який в 1615 році написав роботу «Трактат політичної економії». Отже з самого початку існування політична економія як наука вивчала закони розвитку господарства й економічну політику держави, яка спирається на ці закони.

Зазначимо, що певне осмислення фактів економічного життя було притаманне ще стародавній людині. Економічні вчення виникли значно пізніше, в період античного рабовласництва, що спиралося на більш розвинені продуктивні сили, які вимагали теоретичного аналізу чинників їх подальшого розвитку. Однак і в цей період економічна думка ще не була відокремленою від інших форм мислення щодо суспільства. Становлення економічної науки, метою якої є суто економічні дослідження, відносять до ХУІІ століття, коли меркантилістами, першими представниками буржуазної політичної економії, було поставлено питання щодо сутності і способів збільшення багатства держави. Внаслідок бурхливого розвитку продуктивних сил і власне історичного розвитку економічна наука починає дослідження за все більш відокремленими ланками цілого, тобто відбувається виокремлення загальноекономічних знань, народження спеціальних економічних наук (економік різних галузей виробництва, економік чинників виробництва тощо). Водночас все більш розвивається методологічна основа економічних досліджень – політична економія. І хоча вона існує вже майже чотири століття, питання щодо її предмету залишається теоретично значущим, гостро актуальним і дискусійним.

Класичним методичним прийомом викладу тієї чи іншої наукової або навчальної проблеми є формулювання основної тези, у даному випадку – сутності предмета політичної економії як науки. Ми дозволимо собі порушити цю методику з двох міркувань. По-перше, уявлення щодо предмета політичної економії за весь період існування цієї науки були вельми різноманітними. Існувало й існує безліч трактувань визначення її предмета.

По-друге, відстоюючи марксистське трактування предмета політекономії, ми хочемо домогтися не механічного його сприйняття, а розуміння його глибокої науковості.

Отже, як уже зазначалося, засновники першої школи політичної економії (XVI-XVII ст.) – *меркантилісти* вважали предметом науки багатство та способи його збільшення. Однак, незважаючи на однозначність визначення предмета політекономії, представники цієї школи в різних країнах і в різні періоди по-різному розуміли сутність багатства й способів його накопичення. Одні – *В.Стаффорд* (1554-1612), *Г.Скаруффі* (1519-1584) – головною формою багатства вважали гроші, а способом їх накопичення – перевищення продажу товарів над купівлею; тобто джерела збагачення шукали в сфері обігу. Інші – *Т.Мен* (1571-1641), *А.Сьєрра* (16-17 ст., точні дати життя не відомі) – прийшли до розуміння того, що головною формою багатства є матеріальні цінності, але, як і перші, джерела зростання багатства бачили в сфері обігу. Представники російського меркантилізму – *А.Л.Ордин-Нащокін* (1606-1680) та *І.Т.Посошков* (1652-1726) – звернули увагу на те, що матеріальні цінності створюються у сфері виробництва. Таке розуміння предмета політекономії об'єктивно обумовлено тим, що історично першою формою накопичення капіталу було накопичення грошового капіталу, причому здійснювалося це у сфері лихварства і купецтва.

Представники *класичної школи політичної* економії, яка прийшла на зміну меркантилізму (середина XVII – перша чверть XIX ст.), розширили межі предмета політекономії як багатства, включивши в його розуміння і аналіз окремих форм додаткового продукту. При цьому сферою зростання багатства вони вважали виробництво. І це також об'єктивно обумовлено, оскільки капітал починає панувати не тільки в сфері обігу, а й у сфері виробництва. Крім поняття багатства, класики досліджують і економічні закони, тим самим даючи більш широке трактування предмету політекономії. Що ж стосується представників фізіократичного напрямку класичної школи політекономії – *Ф.Кене* (1694-1774) і *А.Тюрго* (1727-1781), то вони зробили ще один крок, включаючи в предмет дослідження відносини між класами суспільства в процесі відтворення сукупного продукту. Проблема сутності багатства, умов його виникнення, механізмів відтворення та економічних законів, проблема економічних відносин між класами суспільства блискуче розвинена у працях видатних представників класичної школи політекономії *В.Петті* (1623-1687), *А.Сміта* (1723-1790) і *Д.Рікардо* (1772-1823).

Не знімаючи з порядку денного проблему багатства, представники критичного (дрібнобуржуазного) напрямку політекономії, наприклад, *С.Сімонді* (1773-1842) вважали її предметом „матеріальний добробут людей, оскільки він залежить від держави” [1, с.148].

До предмета політекономії включалося, таким чином, державне управління народним багатством.

Ідеалістичне тлумачення предмета політекономії властиво іншому представнику дрібнобуржуазної політекономії **П.Ж.Прудону** (1809-1865), який трактував її як „науку про одвічні закони розуму” [2, с.86]. Але якщо „одвічні закони розуму” не знайшли місця в наступних визначеннях предмета політекономії, то ідеалізм, як риса методології, досить міцно „влаштувався” у науці. Це особливо яскраво проявляється у поглядах на предмет політекономії представників політичної економії періоду трансформації класичної школи.

На відміну від класичної політекономії А.Сміта і Д.Рікардо, які хоча і розглядали капіталізм як одвічну форму виробництва, але намагалися пізнати об’єктивні економічні закони, „*трансформаційна*” політекономія прагне дати „прийнятне для буржуазії тлумачення ... явищ економічного життя” [3, с.47]. На тлі поглиблення класової боротьби її представники намагаються розмірковувати про „щастя, багатство, могутність і розмноження населення”, як **Т.Р.Мальтус** (1766-1834); про спосіб, „яким утворюються, розподіляються і споживаються багатства”, як **Ж.-Б.Сей** (1767-1832), про „економічні гармонії”, як **Ф.Бастіа** (1801-1850) і **Г.Кері** (1793-1879), про національну політику досягнення прогресу, як **Ф.Ліст** (1789-1846).

Значною віхою в історії економічної думки став *утопічний соціалізм* XIX століття. Його представники не говорили безпосередньо про предмет політекономії, але залишили ряд цікавих думок щодо ролі та функцій цієї науки. Разом з тим, вони також намагалися знайти відповідь на питання щодо сутності щастя й добробут людей, але на відміну від представників трансформаційного періоду класичної школи політекономії, зв’язували прогрес суспільства з всезагальністю праці, з усупільненням виробництва. Історичні концепції **А.Сен-Сімона** (1760-1825), **Ш.Фур’є** (1772-1837) **Р.Оуена** (1771-1858) стали однією з трьох теоретичних основ марксизму (поряд з англійською класичною політекономією та німецької класичною філософією).

Виникнувши в 40-х роках XIX століття, *марксизм*, природно, не міг відразу дати закінченого визначення предмета політекономії. Проте вже в першій марксистській політико-економічній роботі (це була робота **Ф.Енгельса** (1820-1895) «Нариси до критики політичної економії», опублікована в «Німецько-французькому щорічнику» в 1843 році) міститься характеристика буржуазної політекономії як науки збагачення. Далі, у своїй ранній роботі «Економічно-філософські рукописи 1844 року» **К.Маркс** (1818-1883) підкреслив залежність політекономії від приватної власності. А в спільній роботі «Святе сімейство» К.Маркс і Ф.Енгельс вже підійшли до ідеї виробничих відносин як предмета

політекономії. Ця ідея реалізувалася в роботі К.Маркса «Злиденність філософії» (1847), де він по-новому визначає предмет політичної економії, перетворюючи її в історичну науку.

Більш-менш „закінчене” марксистське визначення предмета політичної економії дано Ф.Енгельсом у праці «Анти-Дюрінг» (1878). У методологічному плані особливий інтерес представляє перший розділ другого відділу «Предмет і метод», де Ф.Енгельс підкреслив історичний характер економічних законів і, відповідно, науки, що їх досліджує.

Розкриваючи сутність предмета політекономії, Ф.Енгельс підкреслив, що вона склалася як наука про закони виробництва, обміну і розподілу в одному – капіталістичному суспільстві. (Цю науку він назвав політекономією у вузькому сенсі слова.) „Політична економія, в самому широкому сенсі, є наука про закони, які керують виробництвом і обміном матеріальних життєвих благ у людському суспільстві” [4, с.150]. Визначення предмета політекономії у широкому сенсі слова стало класичним.

Подальший розвиток марксистської політекономії пов'язаний з ім'ям **В.І.Леніна** (1870-1924). Він виконав важливу самостійну роботу щодо конкретизації розуміння предмета науки в дусі ідей К.Маркса і Ф.Енгельса, однозначно визначивши предмет політекономії як науки про виробничі відносини в різних суспільно-економічних формаціях в їх виникненні, розвитку і зміні. У роботі «Карл Маркс» Ленін писав: „Дослідження виробничих відносин даного, історично визначеного суспільства в їх виникненні, розвитку й занепаді – такий зміст економічного вчення Маркса” [5, с.60].

Таке трактування предмета політекономії є як би підсумком творчої праці В.І.Леніна в даній області майже за двадцять років (починаючи з 1894 року, коли з'явилася книга «Що таке „друзі народу” і як вони воюють проти соціал-демократів?»). Протягом всього цього періоду він відстоював і поглиблював уявлення про предмет політекономії як *науки про виробничі відносини й притаманні їм економічні закони*.

Проте широко розповсюдженою була точка зору на предмет політичної економії відомого вченого – **М.І.Туган-Барановського** (1865-1919). У «Основах політичної економії» (перше видання – 1909 рік) автор підкреслив, що «політична економія вивчає народне господарство...», що вона є «наукою про причинно-функціональні співвідношення господарських явищ...» [6, с.5, 26].

В.Ленін заперечував таке визначення й наголошував, що нічого більше в предмет політекономії не входить: ані власно народне господарство, ані надбудова, ані продуктивні сили. У рецензії на «Короткий курс економічної науки» А.Богданова В.І.Ленін дав високу оцінку наявного там визначення предмета політичної економії як „науки, що вивчає суспільні відносини виробництва і розподілу в їхньому розвитку” [7, с.35]. Він відзначив, що Богданов говорить тільки про виробничі відносини і „ніде не відступає від такого

погляду, який часто дуже погано розуміється вченими професорами політичної економії, які переходять з суспільних відносин виробництва на виробництво взагалі ...” [7, с.35]. У 1902 році в статті «Вульгарний соціалізм і народництво, що воскрешається соціалістами-революціонерами» В.І.Ленін писав: „Певною політико-економічною категорією є не праця, а лише, суспільна форма праці, суспільний устрій праці, або інакше: відносини між людьми щодо участі їх у суспільній праці” [8, с.45].

Визначаючи предмет політекономії, В.І.Ленін акцентував увагу на наступних моментах. По-перше, для кожного історичного періоду розвитку суспільства він підкреслив наявність „своїх власних законів” [9, с.167]. „Кожна ... система виробничих відносин є, згідно теорії Маркса, особливим соціальним організмом, які мають особливі закони свого зародження, функціонування та переходу у вищу форму, перетворення в інший соціальний організм” [9, с.429]. Звідси випливає, що оскільки політична економія як наука має справу з різними історичними системами виробничих відносин, вона неминуче стоїть перед проблемою виявлення особливих, специфічних законів. Це випливає з якісних відмінностей між історичними системами. Якщо політекономія, вивчаючи певну систему виробничих відносин, не знаходить її специфічних законів, то або нова система виробничих відносин ще не склалася, або політична економія ще не вийшла з періоду „емпіричних помилок”. По-друге, у визначенні предмета політекономії Ленін підкреслив зв’язок між виробничою, економічною діяльністю людей, продуктивними силами і виробничими відносинами. Останні виникають і розвиваються відповідно до зростання продуктивних сил на основі творчої практичної діяльності людей. (До речі на це вказувала Р.Люксембург, підкреслюючи, що „... більшість фахівців з політичної економії має досить туманне уявлення щодо дійсного предмета своїх вчених досліджень” [10, с.1]).

Ця проблема була досить повно розкрита Г.В.Плехановим у роботі «Основні питання марксизму», проте Ленін зробив істотне доповнення, яке стосується того пункту, що виробничі відносини суть не тільки результат, а й „форма діяльності людини, спрямованої на підтримку її існування” [9, с.]. Йдеться про те, що матеріальне виробництво є сферою виникнення виробничих відносин, але, виникнувши як результат діяльності людей в матеріальному виробництві, виробничі відносини у подальшому виконують роль її суспільної форми. У той же час історично закономірний тип цієї форми визначається об’єктивно не суто діяльністю людей, а рівнем і характером розвитку продуктивних сил.

Необхідно зауважити, що теза про матеріальні виробничі відносини як єдиного предмета політекономії відіграє ключову методологічну роль і в розкритті структури самих виробничих відносин, у виявленні її визначального елемента. Тут лише зазначимо, що наукове розуміння предмета політекономії полягає в тому, що тільки через аналіз відносин

виробництва можна розкрити сутність відносин розподілу, обміну та споживання. Таким чином, показати чільну роль матеріального виробництва, але не як такого, а взятого в певній суспільній формі, у взаємозв'язку з виникаючими на його основі відносинами обміну, розподілу і споживання – і є центральний момент у марксистському розумінні предмета політичної економії. **У широкому сенсі слова політична економія є наука, що вивчає всі відомі історичні системи виробничих відносин і закони їх розвитку.**

Дослідження проблеми предмета політекономії буде неповним, якщо не сказати кілька слів про співвідношення політичної економії та курсу «Економікс». Нерідко ці курси ототожнюються, що уявляється невірним. Автор найбільш поширеного і популярного за кордоном підручника «Економікс» *П. Самуельсон* (н. 1915) також схильний до ототожнення: „Економікс, або політична економія, як її найбільш традиційно називають, – пише він, – пройшла через багато етапів свого розвитку” [11, с.2]. Здається, що для такого ототожнення немає підстав, оскільки «Політична економія» досліджує соціально-економічні відносини, а «Економікс» скоріше організаційно-технічні закономірності виробництва, про що свідчать структура і зміст курсу. До речі, західний економіст Дж. Джаладор відзначає, що „заміна назви політичної економії на «еконімікс» – питання не тільки семантики. Ця заміна свідчить про перетворення суспільної в більш технічну науку” [12, с. 47].

І все-таки, визначаючи предмет «Економікс», сучасні західні теоретики оголошують її суспільною наукою. Як це узгоджується з її реальним змістом, можна судити на основі, запропонованих у курсі «Економікс» визначень предмета науки. На думку П. Самуельсона, це „наука про дії, що включають обмінні операції між, людьми; ... що вивчає, як люди використовують рідкісні ресурси для виробництва різних товарів та їх розподілу; що вивчає людей у їх діловому житті; ... що вивчає, як люди здійснюють організацію споживання та виробництва; що вивчає багатство; ... що вивчає, як можна вдосконалювати суспільство ...” [11, с.2]. Інші автори, зокрема М. Бредлі, включають в предмет «Економікс» питання соціології, політики та інших дисциплін: „... немає жодної людської діяльності, яка б не потрапляла в поле зору «Економікс», що має відношення до кожного аспекту нашого повсякденного життя – від купівлі машини до відпочинку” [13, с.2]. Як вважають Р.Ліпсі і П. Штайнер, „сьогодні предмет «Економікс» розглядається в набагато більш широкому сенсі, ніж навіть півстоліття тому” [12, с.473].

Необхідно сказати, що ще в умовах кризи політичної економії соціалізму також намітилася тенденція до „розширювального” тлумачення предмета політичної економії. Дехто з вчених вважає, що в її предмет слід включити проблеми оптимального планування. Інші вважають можливим розширити його настільки, щоб він (предмет політичної

економії) включав, поряд з виробничими відносинами, і продуктивні сили, і економічну політику, і людину.

З питання про те, що слід включати в предмет політичної економії, ми вже висловили свою точку зору, засновану на марксистській теорії. У той же час вважаємо доцільним підкреслити наступне. По-перше, марксистське розуміння предмета політичної економії аж ніяк не абстрагується ані від продуктивних сил (у тому числі від людини з її потребами, про що свідчать численні положення марксизму щодо мети суспільного виробництва в майбутньому суспільстві), ані від проблеми багатства суспільства, бо воно тільки й може збільшуватися на основі виробництва, на основі розвитку продуктивних сил і вдосконалення виробничих відносин, і воно (багатство) реалізується в продуктивних силах. Саме тому марксистська політична економія, ніколи не розглядала свій предмет „ізолюваним”, „абстрагованим” від різноманітних форм суспільного життя. І сьогодні вона ставить проблему виробничих відносин не в „чистому вигляді”, а у зв’язку з наукою, освітою, соціальною інфраструктурою, обороною і навіть зі станом навколишнього середовища. Хто скаже, що це не загальнолюдський підхід, у відсутності якого часто дорікали сучасну марксистську політичну економію? Здається, що взаємозв’язок виробничо-економічної та інших сфер суспільних відносин, що значно ускладнюються, не дають підстави для висновку про виникнення нових меж політичної економії. Треба розрізняти предмет науки, тобто визначення кола досліджуваних явищ і конкретний зміст цих явищ, що й реалізується політичною економією в процесі аналізу виробничих відносин як предмета науки.

По-друге, прагнення до розширеного тлумачення предмета політичної економії представниками альтернативної (марксистській) політекономії протягом всього періоду її розвитку, а також зростаюча тенденція підміни курсу політичної економії курсом загальних основ економічної теорії представляється нам неспроможною спробою уникнути визнання ідеологічної функції політичної економії.

Дійсно, якщо визнати що предмет, політичної економії – історичні виробничі відносини, то слід визнати і об’єктивну закономірність зміни систем цих відносин. У цьому ніколи не була зацікавлена західна політична економія, у рамках якої здебільшого розвивалася наука; класова сутність та ідеологічна функція політекономії заперечується сьогодні з цілком зрозумілих міркувань, обумовлених насамперед широкомасштабною економічною і політичною кризою й розпадом СРСР і системи колишніх країн соціалістичного співтовариства. Однак і в цих умовах слід розмежовувати зміст науки і практичне використання її результатів. Здається що сьогодні правильніше говорити не про кризу політекономії, а про відсутність її зв’язку з практикою, про ті причини, які повели її

від власного предмета і викликали глибоку деформацію її функцій як науки, про що абсолютно справедливо писав свого часу відомий український вчений А.Покритан [14, с.21]. Рівень науковості будь-якого дослідження визначається методом, який використовують у процесі вивчення предмета науки. Тому одним з питань цього розділу буде дослідження методу політичної економії. Але перш за це необхідно зупинитися на питанні щодо економічних законів і категорій.

2.2. Економічні категорії й закони.

Розвиток суспільства здійснюється відповідно об'єктивним законам. Відомо, що закон – це стійкий, такий, що постійно повторюється зв'язок явищ і процесів. Економічні закони – внутрішньо необхідні, стійкі, істотні зв'язки економічних явищ і процесів. Економічні закони відображають суть виробничих відносин. Необхідно відрізнити економічні явища і економічні закони. Явища ширші, ніж закони, оскільки вони включають випадкові і нестійкі зв'язки. Закони ж розкривають лише глибинні сутнісні форми економічних процесів.

Економічні закони *не можна ототожнювати із законами природи*. Їх схожість виявляється в тому, що вони діють незалежно від волі людей, тобто об'єктивно. Проте між ними є ряд істотних і принципових *відмінностей*:

- закони природи діють вічно, а економічні закони носять історичний, скороминучий характер;
- відкриття і вживання нових законів природознавства проходить більш менш гладко; а в економічній області воно супроводжується опором відживаючих сил суспільства;
- економічні закони – це закони суспільних відносин. Діяльність людей залежить від різних обставин (політичних, ідеологічних, релігійних тощо). Тому економічні закони не можуть виявлятися так безумовно, як закони природи. Вони діють як тенденції.

Важливо підкреслити, що кожен економічний закон не діє сам по собі, ізольовано від інших законів, а функціонує як їх сукупність, інакше кажучи, як система законів.

Виділяються *історичний і функціональний принципи класифікації економічних законів*.

За історичним принципом розрізняють:

- *загальні закони*, що діють на всіх етапах розвитку суспільного виробництва. До них відносяться закони, що регулюють взаємодію людини з природою, закони розвитку продуктивних сил; закони зростання продуктивності суспільної праці, закон усупільнення виробництва тощо.;

- *особливі закони*, що діють на деяких етапах розвитку виробництва. Йдеться про закони, пов'язані з товарним виробництвом: закон вартості, закон попиту і пропозиції, закони грошового обігу тощо.;

- *специфічні закони*, що виражають суть системи суспільно-економічних стосунків, даного способу виробництва. Так, в історії суспільного виробництва діяли і зійшли зі сцени специфічні закони первісного, рабовласницького і феодального суспільства. Розвиток виробництва в ринковій економіці визначають специфічні закони ринку, конкуренції, накопичення капіталу ;

За функціональним принципом виділяють:

- *закони виробництва*, що регулюють (відповідно до попиту) об'єм, структуру і номенклатуру виробництва предметів споживання й засобів виробництва;

- *закони розподілу*, що регулюють розподіл всіх видів ресурсів по галузях народного господарства, а також розподіл виробленого продукту між учасниками суспільного виробництва;

- *закони обміну*, що регулюють обмін результатами діяльності між людьми;

- *закони споживання*, що регулюють особисте і виробниче споживання, а також споживання особисте й суспільне.

Таким чином, система виробничих відносин виявляється у всіх сферах суспільного виробництва і реалізується через систему економічних законів.

Слід розрізняти механізм дії і механізм використання економічних законів. Лише на основі пізнання сутності законів і механізму їх дії можна забезпечити стабільний і ефективний розвиток економічної системи. Вперше про це висловився французький економіст фізіократичної течії класичної школи політичної економії – Ф.Кене. Він наголошував, що люди мають вивчати механізм дії об'єктивних законів і використовувати їх у власній практичній діяльності.

Кожна наука досліджує й представляє свій предмет за допомогою властивих їй *понять і категорій*. Економічна наука також використовує специфічні поняття і категорії.

Економічні категорії – це так звані імена виробничих стосунків, що існують в суспільств. Прикладом економічних категорій можуть бути: товар, гроші, вартість, ціна, прибуток, рента, позичковий відсоток, заробітна плата тощо.

Економічні категорії, як і економічні закони, за своєю суттю мають об'єктивний історичний характер. Це означає, що вони виникають з появою певних виробничих відносин і відмирають із зникненням цих відносин. Пізнаючи економічні процеси і виробничі відносини, відображаючи їх в своїй свідомості, люди дають імена цим процесам, тобто формулюють економічні категорії. Так, до виникнення обміну продукт

праці був безпосередньо продуктом праці. А з виникненням обміну і відповідних виробничих стосунків обміну, продукт праці став товаром. Зі зникненням товарного виробництва категорії товару, вартості і ціни відіміруть. Але вони назавжди залишаться в історії економічної науки.

2.3. Метод політичної економії.

Будь-яка наука вивчає свій предмет, спираючись на певні методи пізнання. Становлення методу політичної економії – це такий же складний і суперечливий процес як і становлення предмета науки. Крім загальних методів пізнання, кожна наука, природно, має свої специфічні методи, оскільки предмет будь-якої науки специфічний. Можна стверджувати, що предмет і метод науки розвиваються в тісному взаємозв'язку, а їх єдність являє собою методологію науки. Спільним для всіх наук методам, законам пізнання підпорядковуються як буття (природа, суспільство), так і мислення людини. Загальним методом пізнання в цьому сенсі стала філософія. Філософія виникла в давні часи, випередивши виникнення всіх інших наук. Розвиваючись, вона розробляла „інструменти” пізнання природи, суспільства, людини, давши таким чином поштовх до розвитку безлічі наук. Виникнувши, політична економія розвивалася як наука паралельно з розвитком філософії. Ще задовго до виникнення політичної економії та визначення її методу філософи ставили проблеми матеріального і ідеального, об'єктивного і суб'єктивного, динаміки і статичності, макро- та мікропроцесів, загального й приватного, гармонійного й суперечливого, соціального й економічного. Треба сказати, що всі елементи відомих історії методологічних підходів до вивчення предмета політичної економії мають місце в строкатому різноманітті різних напрямків і течій сучасної політичної економії. Саме методологія й породжує багато в чому ці напрямки. (Наприклад, сучасні кейнсіанство і неолібералізм – це різні в методологічному відношенні варіанти вирішення однієї проблеми – проблеми регулювання капіталістичної економіки).

Простежити становлення різних елементів методу політичної економії було б надзвичайно цікаво. Але це означає простежити історію філософії, що не є предметом політичної економії й даної теми. Здається, що коли вже ми дали визначення предмета даної науки, слід обмежитися аналізом методів пізнання саме цього предмета. Це, однак, не означає, що ми не будемо висловлювати ставлення до альтернативних методологічних прийомів.

У суспільному житті, як і в природі, суть і явища не співпадають. „Якщо б форма прояву, – писав К.Маркс, – і сутність речей, безпосередньо збігалися, то всяка наука була б

зайвою” [15, с.384]. У сфері виробничих відносин ми також спостерігаємо розбіжність сутності і явищ. Тому для істинності знань дуже важливе значення має набір методологічних прийомів аналізу, особливо, якщо врахувати, що виробничі відносини як предмет політекономії неможливо „помацати” або розгледіти в мікроскоп.

Основоположним методом марксистської політичної економії є загальний метод пізнання – *історичний, діалектичний, матеріалістичний* підхід до аналізу виробничих відносин і законів їх розвитку. Цей метод розроблений К.Марксом і Ф.Енгельсом і є одним з їх найбільших теоретичних досягнень. Однак буде неправильним представляти його як якийсь „винахід”, „вігадку” Маркса і Енгельса. Матеріалізм (від лат. *materialis* – речовинний) виник як напрям філософії ще в стародавніх Індії, Китаї, Греції. Найбільшим матеріалістом середньовічного періоду був арабський мислитель *Ібн-Хальдун* (1334-1406).

Марксизм взяв в якості методу пізнання *матеріалістичний підхід*, який стверджує єдність матеріального і духовного, ідеального при приматі матеріального, що означало визнання вічності, світу й, що найважливіше, пізнаваності його. Практичну значимість матеріалізму підтвердила вже давня історія. В історії філософії, як правило, матеріалізм був світоглядом передових класів і верств суспільства, зацікавлених у пізнанні світу, природи. Матеріалістичний світогляд лежав в основі успіхів людської діяльності, розвитку продуктивних сил. Матеріалістичний підхід забезпечив успіх класичної буржуазної політичної економії. Таким чином, Маркс взяв уже апробований історією елемент метода пізнання.

Що ж стосується протилежного матеріалізму *ідеалізму*, то він також виник як філософський напрямок ще в стародавньому суспільстві (наприклад, конфуціанство у Китаї), та його твердження, що знання про світ є зміст індивідуальної свідомості, не могло істотно вплинути на розвиток науки. Разом з тим, думається, неправомірно повністю ігнорувати цей елемент методології і тим більше приписувати марксистській методології його абсолютне заперечення. У марксизмі йдеться про примат матеріального по відношенню до ідеального. Адже ніхто не може заперечувати значення для матеріального буття психології людини, його переконань, рівня його культури тощо. Невипадково, на наш погляд, великі соціалісти-утопісти Ш.Фур'є, А.Сен-Симон, Р.Оуен вважали головним засобом досягнення мети знання і переконання. У ленінському плані побудови соціалізму в одному з пунктів йшлося про необхідність культурної революції. К.Маркс стверджував, що „теорія стає матеріальною силою, як тільки вона оволодіває масами” [15, с.422].

Дослідження суспільної психології та її впливу на виробництво та накопичення здійснюють представники сучасних напрямів буржуазної політекономії – кейнсіанства та інституціоналізму і, треба сказати, це також має певний сенс і дає позитивний результат.

Отже, до матеріалізму і ідеалізму, як елементів методу політичної економії, необхідно підходити як до діалектичного єдності протилежностей, визнаючи, однак, первинність матеріального.

Що стосується такого елемента методу як *історичний підхід*, то слід підкреслити, що знання історії не тільки зміцнює загальнокультурний та інтелектуальний потенціал суспільства, але є фундаментом, на якому тільки й може бути засновано будинок науки. Історичне знання стає відправною точкою подальшого дослідження.

Суть історичного методу полягає в тому, щоб, як підкреслював В.І.Ленін, „не забувати основного історичного зв'язку, дивитися на кожне питання з точки зору того, як відоме явище історії виникло, які головні етапи у своєму розвитку це явище проходило, і з точки зору цього його розвитку дивитися, чим дана річ стала тепер” [16, с.67]. Вивчення минулого не самоціль, а засіб пізнання сьогодення і одна з умов визначення тенденцій розвитку майбутнього. Тільки на основі історичного аналізу можна зрозуміти зміну систем виробничих відносин. Тому історичний елемент метода дуже обережно, точніше сказати, дуже обмежено використовувався буржуазною політичною економією навіть на ранніх етапах її розвитку, в тому числі класичною політекономією. Історичний аналіз був притаманний А.Сміту, який визнавав виникнення капіталу на певному етапі розвитку продуктивних сил, але розглядав подальший розвиток суспільства в рамках капіталістичної системи відносин. Такого роду історизм характерний практично всієї сучасної буржуазної політекономії.

Історичний метод був блискуче розвинений в творах представників утопічного соціалізму. Виходячи з ідеї історичного розвитку, вони стверджували, що суспільство проходить кілька стадій, кожна з яких включає елементи минулого і зародок майбутнього. Кінцевою метою розвитку вони вважали соціалізм.

Як бачимо, і цей елемент методу марксистської політекономії (історичний підхід до аналізу економічних явищ) був Марксом не вигаданий, а аргументовано, розроблений на основі історичного вивчення методу науки.

Необхідно вказати на *єдність історичного та логічного* методів пізнання. Ця єдність близько до тотожності. Логічне, якщо воно зрозуміле матеріалістично, має відображати об'єктивну реальність, а отже, і історію її розвитку. Логічний метод пізнання тому є історичний метод за своєю суттю. В.І.Ленін зауважив: „У «Капіталі» застосовано відносно одної науки логіку, діалектику і теорію пізнання (не треба 3-х слів: це одне і те ж) матеріалізму ...” [17, с.301]. У той же час історичний і логічний методи пізнання різні, оскільки пов'язані з різними об'єктивними характеристиками предмета пізнання його конкретною історією та його структурою.

Третім елементом методу марксистської політичної економії є, *діалектичний підхід* до аналізу виробничих відносин (від грец. *dialektike* – мистецтво вести бесіду). Діалектичний метод пізнання К.Маркс розробив на підґрунті вивчення діалектики представника німецької класичної філософії **Г.Гегеля** (1770-1831). Проте марксистська діалектика не тотожна гегелівській. Гегель визнавав завершеність розвитку світу й пізнання, не робив соціальних висновків, виправдовував існуючий соціальний лад. У «Післяслів'ї» до другого видання першого тому «Капіталу» К.Маркс підкреслив, що його „діалектичний метод не тільки суттєво відрізняється від діалектики Г.Гегеля, але є його прямою протилежністю. Для Гегеля процес мислення ... є деміург дійсного, що становить лише його зовнішній прояв. У мене ж, навпаки, ідеальне є не чим іншим, як матеріальне, пересаджене у людську голову й перетворене в ній” [18, с. 21].

Необхідно зазначити, що власне принцип історизму вже представляє собою один з центральних принципів діалектики. Проте, він не вичерпує її змісту, бо визнання історичного розвитку вимагає ще й з'ясування причин виникнення, еволюції та зникнення економічних явищ. Діалектика передбачає наявність в явищі суперечливих початків як джерел нового, більш складного, явища. Але й цим не вичерпується поняття діалектики, що включає й елемент *розвитку від простого до складного, від нижчого до вищого*.

Складне відношення може розвинути лише після того, як розвинулося попереднє йому просте. Треба мати на увазі, що, розвинувшись з елементарної „клітинки”, дана система відносин не ліквідує свою клітинку, а відтворює її як необхіднішу умову свого власного існування. Тут же необхідно відзначити, що діалектичний метод пізнання припускає *сходження від конкретного до абстрактного, і від нього знову до конкретного*.

Економічні відносини являють собою не хаотичне нагромадження різнорідних елементів, а внутрішньо пов'язану єдність. Одне відношення породжує друге, друге – третє і т.і. Всі вони пов'язані генетично, тобто єдністю свого походження, одне виступає причиною подальшого і наслідком попереднього. При діалектичному розумінні процесу сходження від абстрактного до конкретного економічні категорії розташовуються в строго певній послідовності, що відбиває дійсний процес їх виникнення й розвитку. „При аналізі економічних форм, – вказував К. Маркс, не можна користуватися ані мікроскопом, ані хімічними реактивами. Те й інше повинна замінити сила *абстракції*” [18, с.6]. Метод абстракції – геніальне досягнення Маркса, зрозуміти яке можна буде в процесі вивчення теорії політекономії. Тут же ми підкреслимо, що метод наукової абстракції – метод поглибленого пізнання дійсності. Абстрагування як би „очищує” наші уявлення про досліджуваних процесах від несуттєвого другорядного, випадкового і дозволяє виділити найбільш типове, стійке, сутність явища, сформулювати категорії і закони науки, які

виражають ці сутності. Абстракції дають змогу виокремити найсуттєвіше у явищах, сформулювати поняття, категорії й закони, виявити закономірності.

У процесі вивчення виробничих відносин політекономія використовує й такий загально філософський метод як *аналіз і синтез* (вивчення окремих сторін явища, а потім вивчення явища в сукупності його сторін). Цей метод близький до сходження від простого до складного. Будь-яка категорія політекономії розглядається в єдності соціальної та економічної її сторін.

У системі методів істотне місце належить *єдності кількісного та якісного аналізу*.

Розвиток кількісної сторони явищ призводить до виникнення нової якості.

Всі перелічені елементи методу пізнання припускають і *емпіричний* метод (від лат. *empirio* – збираю факти), тобто метод накопичення фактів. Сам по собі емпіризм не може бути плідним, але взятий як база, як основа для історичного діалектичного аналізу, він підставляється невід’ємним елементом пізнання, що дозволяє виявити закономірності розвитку явища. Емпіричний метод широко використовується в будь-якій науці, в т.ч. в немарксистській політекономії: знаменитий Гарвардський барометр, основоположником якого був *У. Мітчелл* (1874-1948), вивчає кон’юнктуру ринку, факти циклічних коливань, і на цій основі намагається передбачити сфери вигідного вкладення капіталу і очікувані періоди криз.

Емпіричний метод передбачає використання статистики в політичній економії.

Останнім часом набув поширення метод структурних рівнів. І звичайно ж з розвитком математики та впровадженням її в економіку все більше використовуються *методи математичного аналізу* (це, в основному, ставиться до проблеми ефективності факторів виробництва та накопичення). У політекономії існує навіть особливий напрямок, що об’єднує всіх економістів, які займаються математичним моделюванням економічних процесів, – економетрика.

Завершуючи аналіз методу політичної економії, звернемо увагу і на синергетичний метод (від лат. *synergos* – дію разом), на системність аналізу. Він впливає з усього сказаного: істина може бути отримана лише як системне знання. Зразком діалектико-системного дослідження є «Капітал» Маркса, який нам належить вивчити і таким чином зрозуміти системність не тільки виробничих відносин, а й самого методу політичної економії, ядром якого є історичний, діалектичний матеріалізм, а його внутрішнім змістом – кількісний і якісний аналіз, суперечність як чинник розвитку (виникнення нового, вмирання старої якості), єдність об’єктивного і суб’єктивного, сходження від абстрактного до конкретного, від простого до складного, системність аналізу. Емпіричні, статистичні, математичні методи грають роль допоміжних інструментів загального методу пізнання,

використовуваного політичною економією для вивчення виробничих відносин, законів їх розвитку та для обґрунтування основних напрямків економічної політики держави. Але це вже питання про функції політичної економії.

2.4. Функції політичної економії. Політична економія та економічна політика.

З питання щодо функцій політичної економії висловлюються вельми різні точки зору представниками різних наукових шкіл [19, с. 5-8; 20, с.348-353]. Немає необхідності теоретизувати з питання щодо кількості цих функцій та їх послідовності. Спробуємо розкрити сутність, внутрішній зміст функцій політичної економії: пізнавальної, освітньої, теоретичної, методологічної, ідеологічної, практичної й виховної.

Що стосується *пізнавальної й освітньої функцій*, то по суті вони нами вже розглянуті.

Пізнавальну функцію виконують всі науки. Який би не був предмет тієї чи іншої науки, вона перш за все дає інформацію щодо досліджуваних нею проблем, озброює більш-менш достовірними відомостями про предмет, що вивчається, і в цьому сенсі для кожної людини відіграє роль підвищення освіти. Тому ми майже ототожнюємо пізнавальну й освітню функції політекономії, як і кожної іншої науки. Інша справа, який характер і глибина цього процесу пізнання, яка ступінь науковості та достовірності висновків теорії.

Але про це йтиметься нижче.

Щодо *теоретичної й методологічної функції*, то нам уявляється неможливим їх повне розмежування, хоча, строго кажучи, теорія і методологія не зовсім тотожні поняття. Теорія – це система узагальненого достовірного знання про той чи інший „фрагмент” дійсності. Вона ґрунтується на практиці і відрізняється від гіпотези як неперевіреного, можливого знання. Методологія – це, по-перше, сукупність прийомів дослідження, що застосовуються в будь-якій науці (звідси ясно, що теорія без методології немислима), а, по-друге, це вчення про метод наукового пізнання (з цих позицій політична економія – методологія всіх економічних наук).

Складніше зрозуміти *ідеологічну* функцію політичної економії, тим більше, що в даний час в нашому суспільстві дуже часто йдеться про надмірну ідеологізацію науки як причину її кризи (як втім, і кризи економіки країни). Всім імпонує заклик „деідеологізувати” науку і вирішувати проблеми з позицій загальнолюдського, а не класового підходів. Подібні заклики – ані новина, ані особливість сучасного етапу розвитку політичної економії. Відомі теоретики минулих часів, зокрема С.Сімонді, Ж.-Б.Сей, вважали, що політична економія повинна бути позакласовою наукою. Ж.Б.Сей навіть ототожнював позакласовість і об’єктивність, вважав, що класовість вбиває науку. З

цим можна погодитися, але тільки з позиції ототожнення ідеології й апологетики. Адже ж ідеологія може бути глибоко науковою! До того ж слід підкреслити: історія розвитку політичної економії доводить, що управлінські верства суспільства завжди оцінювали політичну економію як ідеологічну, класову й світоглядну науку. Інакше як можна пояснити виникнення цензури, як пояснити факт, що, наприклад, практично вся російська економічна думка пройшла через Петропавлівську фортецю? Наприкінці життя до фортеці попав перший російський економіст І.Т.Посошков за його наукову працю «Про скудність та багатство». У Петропавлівській фортеці побували А.Радищев, П.Пестель й інші декабристи, а також М.Чернишевський і народники. Навіть благочесних професорів звільняли з університетів, коли вони наголошували на ідеологічній функції політичної економії. Те, що політична економія зачіпала класові інтереси, постійно підкреслював **М.Туган-Барановський** (1865-1919). Він вважав політичну економію самою ідеологічною з наук, оскільки вона має справу з економічними інтересами суспільства. Ось чому вирішальним є питання, з яких позицій, з точки зору якого класу або соціального прошарку здійснюється дослідження. За будь-яких умов воно не може не бути суб'єктивним, оскільки інтереси класів не тільки небезспірні й неоднакові у всіх, а, навпаки, протилежні для різних груп населення. Саме практичний інтерес, з точки зору М.Туган-Барановського, визначає, що є першорядним і другорядним у явищі, що вивчається. Але наука повинна піднятися над різницею інтересів, і політична економія має вивчати свій предмет з точки зору практичного інтересу всього суспільства як єдиного цілого. Та при цьому вчений поставив питання щодо можливості такого підходу в умовах соціальної неоднорідності суспільства [21-23].

Широковідомий американський вчений Дж.К.Гелбрейт, аналізуючи визначення П.Самуельсоном предмету і функцій економічної науки (економікс), як науки, що вивчає *економічну поведінку людей* в умовах обмеженості ресурсів, поставив питання: „...якщо припустити, що організації, які приймають участь у цьому процесі, мають владу, що забезпечуються саме їхні інтереси й люди стають підлеглими цим інтересам, то навіть найбільш благодушні зададуть питання: а не може так статися, що економічна теорія також прислуговує інтересам організації? Організації мають владу. Чи можуть вони не впливати на наукову дисципліну, яка вивчає їх самих і процес реалізації ними своєї влади?” [20, с.348-349]. Вчений наголошує: якщо хтось думає інакше тому, що їх підвели до такої помилки, то це саме через те, що вони самі віддають перевагу самообману. „Якщо поведінка в економічній сфері здається іноді нерозумною, то це з того, що нерозумні люди. ... Насадження корисних вірувань є особливо важливим у зв'язку зі способом, яким здійснюється влада в сучасній економічній системі” [20, с.349-350].

Розумній людині зрозуміло, що загальнолюдські проблеми, повинні превалювати над класовими. Але одна справа – бажання, а інша – можливість його реалізувати. Всі розуміють, що війна – це зло, проте і в сьогоднішньому суспільстві вона – реальність. І одного розуміння всіх жахів війни недостатньо для її запобігання. Мабуть існують об'єктивні причини, які породжують це зло, і до тих пір, поки вони будуть існувати, буде існувати і вірогідність війни.

Щоб зрозуміти сутність ідеологічної функції політичної економії, необхідно знову-таки звернутися до історії. А історія свідчить, що вже в процесі становлення політекономія була наукою класовою. Ідеологія – це система поглядів та ідей: політичних, правових, моральних, естетичних, релігійних і т.д. Треба зауважити, що оскільки в сучасному суспільстві існують різні системи поглядів, говорити про можливість деідеологізації, щонайменше наївно. Чи можна припустити, що в сучасному суспільстві системи інтересів (і перш за все економічних), а отже і ідей, що забезпечують реалізацію цих інтересів, можуть збігатися? Вже перша школа буржуазної політичної економії – меркантилізм – народилася як ідеологія нового класу, класу купецької буржуазії, в період розпаду феодалізму. Вся наступна історія політичної економії є не що інше як боротьба ідей різних класів і соціальних верств. Чому зародилися в рамках одного й того ж суспільства різні школи, напрямки політичної економії? Тому, що вони представляли собою не що інше, як теоретичне вираження інтересів різних верств суспільства. Чи можемо ми стверджувати, що сьогодні суспільство стало соціально однорідним і всі мають більш-менш однакові і, перш за все, економічні інтереси?

У сучасному житті нашого суспільства, в умовах становлення різних форм власності ми реально спостерігаємо гостру ідеологічну боротьбу. В ній знаходять відображення інтереси кооператорів, орендарів, державного апарату і т.д. Здається, що теза про можливість деідеологізації політичної економії на сучасному етапі цивілізації не тільки необґрунтована, а й політично шкідлива. Інша справа, наскільки та чи інша ідеологія наукова, наскільки її висновки відповідають реальності, іншими словами, наскільки, на вашу думку, ця ідеологія є загально людською. Ніхто не заперечує науковості класичної буржуазної політичної економії. Прогресивність буржуазії в порівнянні з відживаючими історичне століття феодалами було продиктовано тим, що корінні інтереси цього класу збігалися з об'єктивним напрямом розвитку суспільства від феодалізму до капіталізму.

Історична практика свідчить, що як тільки висновки цієї прогресивної наукової ідеології стали ущемляти інтереси буржуазії, вона тут же переорієнтувала теоретичний пошук і, залишивши позиції науковості, перейшла на позиції апологетики. Д.Рікардо на основі теорії трудової вартості сформулював протилежність класових інтересів: в межах

вартості, створеної працею, чим більше частка робітників, тим менше прибуток капіталістів і навпаки. Саме з цього моменту „помирає” класична буржуазна політекономія і стверджує панування вульгарний (від лат. *vulgaris* – поверхневий; той, що відбиває зовнішні характеристики явищ) її напрямом. Що ж стосується науковості марксизму, то її підтверджено практикою розвитку цивілізованого суспільства, а так звана криза марксизму в радянському суспільстві є не що інше, як деформація його положень і функцій управлінської бюрократією, з одного боку, і результат неглибокого знання марксизму і ненаукового застосування його в практиці будівництва нового суспільства, з іншого. Ми повністю солідарні з відомим професором Лондонського університету *М.Блаугом*, який зауважив: „У своїй іпостасі економіста Маркс продовжує жити й залишається актуальним як жоден з авторів... Маркс підвергався переоцінці, переглядався, заперечувався, його ховали тисячократно, але він чинить опір кожного разу, коли його намагаються відіслати в інтелектуальне минуле... Зараз ніхто не ратує за Адама Сміта або Рікардо, але завжди підіймається кров'яний тиск, як тільки Маркс стає предметом дослідження... Справа в тому, щоб не дозволити втопити Маркса у неомарксистських перетрактуваннях і відокремити Маркса – класичного економіста від ... його образу, який доволі часто виникає у популярних дискусіях... ХХ століття стало свідком енергійного бунту, спрямованого проти грандіозних філософських систем, таких, як марксизм, які намагаються пояснити суспільство в усіх його аспектах... Але це й є підґрунтям для того, щоб вивчати Маркса. ...Треба мати доволі слабкі розумові здібності, щоб не бути у захваті від геройської спроби Маркса надати узагальнене й систематизоване тлумачення «законів руху капіталізму»” [24, с.207]. Сьогодні ми на власні очі переконуємося, що всі прогресивні зміни, що відбуваються в нашому суспільстві, ґрунтуються на теоретичній базі марксизму. Ренесанс марксизму – особливість сучасного етапу розвитку і західної економічної думки. До речі, з тисячі вдатних осіб минулого тисячоліття саме К.Маркса визнали найвпливовішою особою! Іспанський вчений філософ і економіст Дам'ян Претель написав змістовну роботу «Від „філософії марксизму” до філософії Маркса», в якій справедливо підкреслив, що „погляди К.Маркса заслуговують на особливу увагу, оскільки у найбільшій мірі зберігають своє значення в наші дні”, й що „відкидаючи помилкове й застаріле в марксизмі, викинули й дитину, тобто те, що є актуальним дотепер” [25, с15-16].

Зауважимо наступне: *необхідно розрізняти ідеологічну функцію політичної економії (як певної системи поглядів) і ідеологізацію – навмисне протиставлення певної системи поглядів як єдино вірної відносно інших систем поглядів.* Ідеологізація об'єктивно можлива, коли панівний клас використовує будь-які засоби для розповсюдження й насадження своєї системи поглядів для реалізації власних економічних інтересів. Якщо ж

ідеологія науково обґрунтована й до того ж визріли умови для її реалізації, то така система поглядів дасть поштовх подальшому розвитку, а якщо ні – то наслідком буде не тільки ідеологічна криза, але й економічний крах.

З усього сказаного стає зрозумілим глибокий взаємозв'язок ідеологічної функції політекономії з її *практичною функцією, спрямованою на розробку рекомендацій в галузі економічної політики господарських суб'єктів.* Необхідно зауважити, що між ідеологічною і практичною функціями існує не тільки взаємозв'язок, але й протиріччя, бо захищаючи класові інтереси, політична економія на завжди може виконати ідеологічну свою функцію, оперуючи науковими методами. Це, у свою чергу, не дозволяє дати глибоко наукові рекомендації з проблем економічної політики, а, отже, може привести суспільство до економічного глухого кута. *Таким чином, практична функція політекономії реалізується у вищій мірі ефективно, якщо ідеологія строго наукова. Тільки це може забезпечити поступальний розвиток суспільства.*

Представляється, що взаємозв'язок політичної економії й економічної політики органічна й нерозривна. Це визначається методологією політекономії. Її предмет, функції і метод – теоретичне обґрунтування прийнятих економічних рішень. *Економічна політика – це система заходів, здійснюваних державою, для забезпечення реалізації тих чи інших економічних цілей, зміст яких визначається насамперед характером суспільного ладу.*

Економічна політика – це діалектична єдність економіки і політики. Будь-яка політика є концентрованим виразом економіки історично визначеного способу виробництва. Дійсно, висувати ті чи інші цілі можливо лише в тому випадку, якщо є економічна база для їх здійснення. Висловлюючи активну сторону людської свідомості, економічна політика повинна знаходитися в відповідності з об'єктивними законами, з реальними можливостями навколишнього світу суспільства, самого суб'єкта. К.Маркс підкреслював, що суспільство ставить перед собою лише такі цілі, для досягнення яких дозріли матеріальні передумови [26, с.7]. У той же час цілеспрямована політика може стати силою, що змінює дійсність, змінює орієнтири економіки. У цьому сенсі економіка стає вираженням політики.

На економічну політику держави впливають багато факторів: співвідношення класів у суспільстві, соціально-політична обстановка в країні й на міжнародній арені, рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, рівень розвитку науки політичної економії, а також ступінь її використання в практиці.

Зародження економічної політики належить до періоду виникнення класів і утворення держав. У докапіталістичний період економічна політика держави зводилася в основному до стягування податків і регулювання грошового обігу. Економічна

політика потребувала теоретичного обґрунтування. Це, на наш погляд, стало однією з передумов виникнення політичної економії, історичний початок якої, як уже говорилося, відноситься до періоду вступу суспільства в капіталізм. Закономірно, що меркантилізм, як перша школа буржуазної політичної економії, являє собою не тільки ідеологію нового класу, але й економічну політику ряду держав в період первісного нагромадження капіталу.

Саме політична економія стала підґрунтям державної політики протекціонізму, а пізніше – фритредерства.

Блискучим прикладом активного впливу політичної економії на економічну політику держави, є обґрунтування фізіократами необхідності перенесення податків з промисловості на сільське господарство. І хоча в теоретичній концепції цих засновників класичної буржуазної політичної економії багато протиріч, її практичний вплив на економічну політику безсумнівний: завдяки перенесенню податків на сільське господарство створилися умови для безперешкодного розвитку промисловості, оскільки збільшилась можливість накопичення капіталу в цій галузі.

Економічна політика, побудована на висновках політичної економії, дала відчутні результати економічного зростання Росії в XVIII столітті. Відомі економічні реформи **Петра I** (1672-1725, рос. цар з 1682, правив з 1689) були засновані на теоретичній базі західноєвропейської й російської економічної думки. Теоретично обґрунтована економічна політика Петра I привела до бурного розквіту продуктивних сил Росії, до зміцнення її могутності. Теоретична і практична діяльність **О.М. Радищева** (1749-1802), обґрунтована ним економічна неефективність кріпацтва й самодержавства, стала однією з причин повстання декабристів. Широкий розмах російського визвольного руху і прогресивної суспільної думки привели до скасування кріпацтва як гальма розвитку продуктивних сил держави.

Усвідомлення російською передовою інтелігенцією важливості взаємозв'язку політичної економії та економічної політики блискуче відображено в роботі **М. І. Тургенєва** (1789-871) «Досвід теорії податків» (1818), де він писав: „Знання законів економії політичної є обов'язком керуючих державою; і можна сміливо сказати, що будь-який уряд, який не розумітиме правил цієї науки або буде зневажати ними, неминуче загине від фінансів” [27, с.237].

Можна наводити нескінченно багато прикладів, підтверджуючих, що економічна політика держави завжди ґрунтувалася на економічній теорії. Інша справа, наскільки наука в змозі дати обґрунтовані рекомендації з управління економікою. Це залежить не тільки від стану самої науки. Тут вступає у свої права ідеологічна функція політичної економії: вона розробляє економічні концепції, що захищають інтереси панівного шару суспільства. І

якщо цей шар прогресивний, якщо його економічні інтереси співпадають з об'єктивним напрямом руху суспільства, то економічна теорія сприятиме поступальному розвитку держави. Якщо ж ідеологічна функція політекономії висувається на перший план на шкоду її практичній функції, то очікувати від науки позитивних результатів, що сприяють розвитку економіки, не доведеться. У сучасному суспільстві завжди є умови для суперечності між ідеологічною і практичною функціями науки. Це протиріччя вирішується в процесі розвитку як самої науки, так і практики, що вносить корективи в систему інтересів панівних верств суспільства.

Так, коли на рубежі XIX-XX ст. **Т.Веблен** (1856-1929), засновник інституціоналізму, одного з напрямків політекономії, що лежить нині в основі сучасної економічної політики прогресивних країн світу, вивчивши тенденції розвитку суспільства, зробив висновок про необхідність соціального контролю над економікою, його тут же проголосили „американським Марксом”. Ідея соціального контролю була абсолютно несумісна з інтересами приватного підприємництва епохи так званої вільної конкуренції. Проте, коли суспільство стало перед фактом економічної кризи 1929-1933 років, мета його порятунку і збереження визначила появу кейнсіанської концепції регулювання економіки. Тепер вже на ідею державного контролю суспільного виробництва стали дивитися як на фактор підтримки стійкості й забезпечення поступального розвитку економіки. А різні теорії „регульованого капіталізму” стали основою економічної політики США, Англії, Франції, Японії та інших розвинених країн, і країн, що розвиваються. (Треба сказати, що така еволюція західної політичної економії була заснована на еволюції її методу, про що вже йшлося. Зокрема, кейнсіанство характеризується матеріалістичним підходом до аналізу економічних явищ; крім того, йому властивий макроекономічний підхід і інші прогресивні елементи методу пізнання).

Таким чином в умовах сучасного великомасштабного виробництва різко підвищується роль наукового обґрунтування економічної політики, зваженості кожного економічного рішення, бо збільшується „плата” за непродумані, поспішні дії, за ігнорування об'єктивних економічних законів. Ось чому практично у всіх цивілізованих країнах при президенті або при прем'єр-міністрі створюються економічні ради, членами яких є провідні економісти цих держав. Економічні ради, покликані здійснювати регулювання економіки на макрорівні, розробляти перспективу, економічну стратегію держав, включаючи й міждержавний рівень економічних відносин. Стратегічні цілі орієнтуються на підвищення ефективності інвестицій, виробництва в цілому, впливають на темпи соціального прогресу, на зміну соціальної структури суспільства, матеріального добробуту народу, спираючись на досягнення НТП.

Говорячи про взаємовплив політичної економії й економічної політики, необхідно зупинитися на його особливості в сучасному суспільстві. Часто ставлять питання так: якщо СРСР, спираючись на марксизм, прийшов до такого глибокої кризи й до зникнення, то або марксизм застарів і не може бути методологічною основою подальшого соціально-економічного розвитку держави, або марксистська концепція соціалізму неспроможна.

Частково ми вже відповіли на це питання, розглядаючи метод політичної економії. Дійсно, марксистський метод історичного діалектичного матеріалізму сам по собі вже заперечує догматизацію науки. Тому до висновків Марксової теорії необхідно підходити історично. Разом з тим альтернативи методу історичного матеріалізму немає, оскільки він представляє собою „живе”, явище, що розвивається. Отже, наукова методологія марксизму за своєю суттю застаріти не може.

Що стосується другої частини питання про неспроможність марксистської концепції соціалізму, то, на нашу думку, таке формулювання теж не зовсім вірне. Доказ цього твердження – у площині зв'язку політичної економії з практикою будівництва соціально орієнтованого суспільства, з практикою реальних процесів соціалізації, що відбуваються у сучасних високорозвинутих країнах. Стосовно до нашої дійсності правильніше говорити про відсутність такого зв'язку. Марксизм обґрунтував об'єктивність економічних законів і необхідність їх пізнання й використання в господарському житті. Яка ж була практика застосування цього висновку адміністративно-бюрократичною системою держави?

Відомо, що об'єктивна логіка процесу пізнання вимагає свободи пошуку. Політична економія соціалізму цієї вимоги не дотримувалася. Як справедливо писав А. Покритан, вона „завжди безпосередньо мала справу не зі своїм предметом, а з видами його відображення в системі або правових форм, або політичних актів та супутніх їм документів – доповідей, резолюцій, постанов різних політичних форумів. До того ж завдання вчених-економістів було не в тому, щоб встановити, якою мірою ці документи втілюють об'єктивну істину Завдання полягало в тому, щоб повністю їх схвалити, більше того, підкреслити відбиту в них глибину проникнення в сутність процесів господарського життя, мудрість і далекоглядність політичних лідерів” [14, с.18]. Ми вважаємо, що це деформація внутрішньо властивої політичній економії ідеологічної функції, що підштовхнула науку на шлях апологетики існуючих відносин. Така деформація призвела до глибокого протиріччя ідеологічної та практичної функцій політичної економії, що в свою чергу і стало однією з причин кризи радянської економіки.

Виконуючи протягом багатьох десятиліть апологетичні і коментаторські функції, політична економія соціалізму не тільки відійшла від свого предмета, але поступово злилася з поточною економічною політикою. Це відповідало інтересам бюрократичної

системи. Деформація завдань політичної економії соціалізму призвела до переродження всіх процесів її функціонування як науки, а відхід від предмета дослідження позначився не лише на рівні рішення теоретичних проблем, але й викликав формування факторів гальмування соціально-економічного розвитку, кризового стану економіки. Чи правомірно в цій ситуації говорити про неспроможність марксизму і тим більше заперечувати його, нехтувати ним? Здається, що відповідь на це питання зрозуміла: відмовлятися від марксизму – значить рубати сук, на якому сидиш. Відмова від марксизму – це або наївність, або невігластво, або ідеологічний виверт зацікавлених в цьому певних верств суспільства! Бо з усього сказаного з питань предмета, методу політичної економії, її функцій і взаємозв'язку з економічною політикою повинно бути ясно: весь комплекс проблем на сучасному етапі економічної перебудови, зокрема на етапі розвитку ринкових відносин в Україні, може бути ефективно вирішено лише на основі науки.

Висновки

1. Політична економія – суспільна наука, що вивчає всі відомі історичні системи виробничих відносин і закони їх розвитку. Всі інші визначення предмета політичної економії, що включають багатство, народне господарство, правові відносини в суспільстві тощо представляються неспроможними не тільки тому, що є предметом вивчення інших наук, але, перш за все, тому що видаються спробою виключити з аналізу виробничі відносини між класами суспільства.

2. Політична економія зародилася як ідеологічна наука. Тому постановка питання про деідеологізацію політичної економії представляється теоретично неспроможною й методологічно помилковою в умовах існування класового суспільства.

3. Слід виділяти пізнавальну, освітню, теоретичну, методологічну, ідеологічну, практичну та виховну функції політичної економії. Основною в цій системі представляється практична функція. Для того, щоб вона ефективно реалізувалася, ідеологія повинна бути науковою.

4. Марксистський метод пізнання заснований на досягненнях людської думки, накопичених протягом практично всього періоду існування людського суспільства. Заперечувати марксизм – означає заперечувати не тільки попередню економічну, а й філософську науку. Сучасна ж політична економія, як марксистська, так і немарксистська, ефективної альтернативи марксистському методу пізнання поки не дала. А тому, озброєна Марксовим методом пізнання, вона просто зобов'язана шукати ефективні шляхи розвитку суспільства і забезпечити високі соціально-економічні результати господарської політики.

5. Історико-матеріалістична концепція не може пояснити все і вся. Найбільше, що вона може дати і що вона дала – науковий метод розуміння історичного процесу. Однак цей метод – могутнє знаряддя історичного творення. І успіх тут можливий не в напрямку стирання граней, що визначають предмет політичної економії, а в напрямку більш повного і всебічного вивчення його змісту – виробничих відносин та історичних законів їх розвитку. В єдності предмета, функцій, методу науки, у єдності самої науки з економічною політикою ми бачимо заставу поступального руху суспільства.

Основні терміни й поняття: аналіз, діалектика, економікс, економічний закон, економічна категорія, економічна політика, ідеологія, ідеологізація, методологія, методи наукового дослідження, політична економія, предмет політичної економії, синтез, синергетика, функції політичної економії.

Питання для самоконтролю

1. Коли виникла політична економія як наука? Хто автор словосполучення „політична економія”?
2. Дайте етимологію словосполучення „політична економія”.
3. Визначите предмет політичної економії.
4. В чому відмінності між політичною економією і економікс?
5. Яка різниця між поняттями „теорія” і „методологія”, „метод” і „методологія”?
6. Розкрийте зміст історичного, діалектичного, матеріалістичного підходів до аналізу економічних процесів.
7. Подумайте, чи можливо вважати науковим гіпотетичний метод дослідження? Аргументуйте Вашу позицію.
8. Прокоментуйте різницю між поняттями „ідеологія” і „ідеологізація”.
9. Як Ви розумієте зв’язок економічної теорії й економічної політики держави?
10. Яке значення має знання політичної економії особисто для Вас?

Тести

1. Поняття «політична економія» вперше ввів у науковий обіг:

- а) Петті У.;
- б) Сміт А.;
- в) Маркс К.;
- г) Ленін В.;
- д) Монкретьєн А.

2. Яке з наведених нижче понять не має відношення до визначення предмета політичної економії:

- а) економічні відносини;
- б) економічні категорії;
- в) виробничі відносини;
- г) необмеженість виробничих ресурсів;
- д) економічні закони.

3. Яке з наведених визначень предмета політичної економії є марксистським:

- а) одвічні закони розуму;
- б) щастя, багатство й розмноження населення;
- в) багатство й способи його накопичення;
- г) економічна політика держави;
- д) виробничі відносини й закони їх розвитку.

4. Економічні категорії – це:

- а) логічні поняття, які в узагальненому вигляді відображають сутність окремих економічних явищ;
- б) визначення окремих методів регулювання економічних процесів;
- в) визначення норм господарської поведінки людей;
- г) визначення економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності.

5. Яке з наведених понять не належить до економічних категорій:

- а) вартість;
- б) заробітна плата;
- в) прибуток;
- г) діалектика;
- д) банківський відсоток.

6. Знайдіть спільну рису економічних законів і законів природи:

- а) мають об'єктивний характер;
- б) мають історичний характер;
- в) діють як тенденції;
- г) діють вічно;
- д) відбивають суспільні відносини.

7. Історичний характер економічних категорій і законів визначається тим, що:

- а) вони не змінюються протягом усього історичного періоду розвитку;
- б) вони не змінюються в умовах видозміни економічних відносин;
- в) вони виникають і відмирають під впливом зміни соціально-економічних систем;
- г) вони виникають і зникають під впливом економічної політики держави;
- д) не вірні жодні тези .

8. Якщо економічні узагальнення ґрунтуються на збиранні фактів, то такий метод називається:

- а) описовим;
- б) гіпотетичним;
- в) емпіричним;
- г) дедуктивним;
- д) абстрактним.

9. Який з названих методів не є методом політичної економії:

- а) метод фізико-хімічних спостережень;
- б) метод абстракції;
- в) метод індукції та дедукції;
- г) метод аналізу й синтезу;
- д) історичний метод дослідження.

10. Яка з перерахованих функцій не є функцією політичної економії:

- а) стимулююча;
- б) пізнавальна;
- в) ідеологічна;
- г) практична;
- д) методологічна.

Рекомендована література

1. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное. (Антология экономической мысли). – Экономические теории и цели общества. – Глава 1. – С. 347-353. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.

2. Дмитриченко Л.И. Экономическая теория (Политическая экономия): Учебное пособие / Л.И.Дмитриченко, Л.А.Дмитриченко, А.Н.Химченко. – Тема 2. – С. 19-27. – Донецк: Каштан, 2009. – 296 с.
3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – Розділ 2. – К.: Знання – Прес, 2007. – 719 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. Політична економія. – С. 813-817.– К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. Предмет економічної теорії – С.42. Предмет політичної економії – С.43. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с.
6. Основи економічної теорії: Навчальний посібник. Мельник Л.Ю., Корецький М.Х., Огаренко В.М., Мельник Л.Л., Макаренко П.М., Дацій О.І. / Під загальною редакцією Заслуж. працівника народної освіти України, д.е.н., професора Л.Ю.Мельника. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 528 с. – С. 78-79.
7. Мочерный С.В. Экономическая теория: Учебник. – с. Тема 1. – С. 12-55 / С.В.Мочерный, В.К.Симоненко, В.В.Секретарюк, А.А.Устенко / Под ред. С.В.Мочерного. – 2-е изд. – К.: Знання, 2003. – 662 с.
8. Семененко В.М., Коваленко Д.І. Економічна теорія. Політекономія. Навчальний пос. / За аг. Ред.. В.М.Семененка . – Тема 1. – С.5-13. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 360 с.
9. Туган-Барановский М.И. Избранные сочинения: В 2-х т. Научный редактор и автор вступительной статьи Л.И.Дмитриченко. – Т.1. Предисловие. – С.5-29. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 357 с.
10. Туган-Барановский М.И. Избранные сочинения: В 2-х т. Научный редактор и автор вступительной статьи Л.И.Дмитриченко. – Т.2. – Глава 1 (Предмет политической экономии). Глава 2. (Методология политической экономии). – С. 5-54. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 686 с.
11. Чухно А.А. Твори: У 3 т. Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. – Т.3. – Розділ 1. (Поняття предмета економічної теорії). Розділ 2. (Методологія економічної теорії). – С. 54-161. – К., 2006. – с.712 с.

Посилання

1. Сисмонди С. Новые начала политической экономии. – М., 1936. – 356 с.
2. Прудон П.-Ж. Французская демократия. – СПб., 1867. – 264 с.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 26. – Ч.Ш. – 674 с.

4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 20. – 482 с.
5. Ленин В.И. Полн. собр. соч. – Т. 26. – 590 с.
6. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии /Избранные сочинения: В 2-х томах. – Т.2. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 686 с.
7. Ленин В.И. Полн. собр. соч. – Т. 4. – 565 с.
8. Ленин В.И. Полн. собр. соч. – Т. 7. – 622 с.
9. Ленин В.И. Полн. собр. соч. – Т. 1. – 662 с.
10. Люксембург Р. Введение в политическую экономию. – М.-Л., 1930.
11. Paul A.Samualson. Economics. Eleven edition. – McGraw- HILL International Book Company, 1980. – 861 с.
12. The Methodology of Economic Thought. – N.-Y., 1980. – 673 p.
13. Bradly M. Economics. – N.-Y., 1980. – 746 p.
14. Покрытан А.К. К обновлению системы политической экономии социализма // Экономические науки. – 1990. – №1.
15. Маркс К., Энгельс Ф. Соч-2-е изд. – Т. 25. – Ч.I. – 384 с.
16. Ленин В.И. Полн. собр. соч. – Т. 39. – 624 с.
17. Ленин В.И. Полн. собр. соч. – Т. 29. – 784 с.
18. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2-е. – Т. 23. – 908 с.
19. Афанасьев В.С. Этапы развития буржуазной политической экономии: Очерк теории. – М.: Экономика, 1985. – 344 с.
20. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное. – М.: Эксмо, 2008. - 1200 с. (Антология экономической мысли).
21. Туган-Барановский М.И. Теоретические основы марксизма. Четвёртое издание. – М.: 1918. – 195 с.
- 22.Туган-Барановский М.И. Методология политической экономии // Образование.– СПб, 1908.
23. Туган-Барановский М.И. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. – СПб, 1914. – 256 с.
24. Блауг М.Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ., 4-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
25. Претель Д. От „философии марксизма” к философии Маркса / Пер. с исп.. – Донецк: Новый мир, 1999. – 180 с.
26. Маркс К., Энгельс Ф. Соч-2-е изд. – Т. 13. – Ч.I. – 478 с.
27. История экономических учений: Курс лекций под. Ред. П.П.Заррина. – М.: Высшая школа, 1963. – 548 с.

РОЗДІЛ 3

ВИРОБНИЦТВО МАТЕРІАЛЬНИХ БЛАГ І ПОСЛУГ. ПРОДУКТ І ХАРАКТЕР ПРАЦІ

*Бездіяльність тягне за собою порочність.
Устремління ума й занятість зміцнює життя.*

Гиппократ

Виробництво є основою людського життя. Результатом виробництва є створення матеріальних і нематеріальних благ, що задовольняють людські потреби. Отже виробництво – це цілеспрямована діяльність людей, що має на меті задоволення потреб суспільства у цілому та його громадян.

У процесі виробництва взаємодіють основні фактори – праця, капітал, земля, підприємницькі здібності. Виробництво може бути структуроване по-різному. Важливим підходом є його розгляд з точки зору поділу на матеріальне та нематеріальне. Процес виробництва здійснюється не ізольованими суб'єктами господарювання, а в суспільстві, в системі суспільного поділу праці. Навіть окремих ремісник чи фермер, вважаючи, що він діє цілком незалежно, насправді пов'язаний тисячами господарських ланцюжків з іншими людьми.

В процесі виробництва створюється суспільний продукт, який проходить взаємопов'язані стадії: виробництво, розподіл, обмін та споживання.

Одна з найважливіших проблем виробництва для будь-якої людини чи суспільства є проблема вибору, яка полягає в тому, що внаслідок обмеженості ресурсів порівняно з масштабами людських потреб завжди доводиться вибирати, на що саме витратити ці ресурси. Тож проблема вибору має свою особливу складність, означає відмову від певних благ заради інших.

Означені проблеми є предметом аналізу даної теми.

П л а н

- 3.1. Матеріальне виробництво – основа життя людського суспільства.
- 3.2. Основні економічні фактори (ресурси) виробництва, їх взаємодія
- 3.3. Проблема економічного вибору.
- 3.4. Чинники розвитку суспільного виробництва.
- 3.5. Результативність виробництва та її показники.

3.1. Матеріальне виробництво – основа життя людського суспільства.

Виробництво є основою життя, умовою існування людини та суспільства. Економічна діяльність – праця – передбачає наявність певних ресурсів, які використовуються для виробництва благ.

Різноманітні блага, за допомогою яких людина і суспільство підтримують своє існування – їжа, одяг, житло, – не існують у готовому вигляді. Щоб користуватися ними, людина спочатку мусить їх створити, пристосувавши, перетворивши, змінивши речовину природи для власних потреб. Процес взаємодії людей, у якому вони, впливаючи на природу, створюють матеріальні і нематеріальні блага, необхідні для забезпечення свого існування та розвитку, називається *виробництвом*.

Незалежно від соціальної форми, виробництву притаманні певні загальні ознаки.

По-перше, виробництво завжди виступає, як суспільне, тому що суб'єкти господарювання об'єднані взаємними зв'язками як виробники і споживачі щодо отримання знарядь праці, сировини, матеріалів та реалізації готової продукції. Вся ця система господарських зв'язків, що базується на суспільному поділі праці, відображає єдиний економічний організм під назвою суспільне виробництво. По-друге, в процесі виробництва між людьми виникають виробничі відносини, соціально-економічний зміст яких визначається формою власності на засоби виробництва. По-третє, суспільне виробництво має безперервний характер, тобто воно постійно відновлюється. По-четверте, суспільне виробництво є важливою складовою тієї чи іншої соціально-економічної системи, яка функціонує і розвивається на основі властивих їй об'єктивних економічних законів.

Суспільне виробництво – це процес свідомого впливу людей на природні речі з метою створення благ, необхідних для існування та розвитку суспільства. Суспільне виробництво структурно неоднорідне. Воно включає в себе дві великі сфери (види): матеріальне та нематеріальне виробництво.



Рис. 3.1. Види суспільного виробництва

Виробництво включає в себе не лише створення благ особистого споживання, а й виготовлення засобів праці, які йдуть у виробниче споживання, використовуються людьми в процесі виробництва матеріальних благ, за допомогою яких людина впливає на предмети праці. Тому суспільне виробництво також поділяють на два великих підрозділи: виробництво засобів виробництва і виробництво предметів споживання, між якими в масштабі суспільства має бути певне співвідношення.

Під суспільним виробництвом економісти розуміють процес відтворення, який включає в себе **чотири стадії**: безпосередньо **виробництво** як процес створення матеріальних благ (послуг); **розподіл**, у результаті якого кожен учасник суспільного виробництва отримує свою частку у виробленому національному продукті; **обмін**, у процесі якого отримана частка при розподілі обмінюється на необхідні конкретні засоби існування; **споживання** – вироблений продукт завершує свій рух, відбувається його кінцеве споживання, й тим самим дається поштовх до початку нового виробничого циклу.

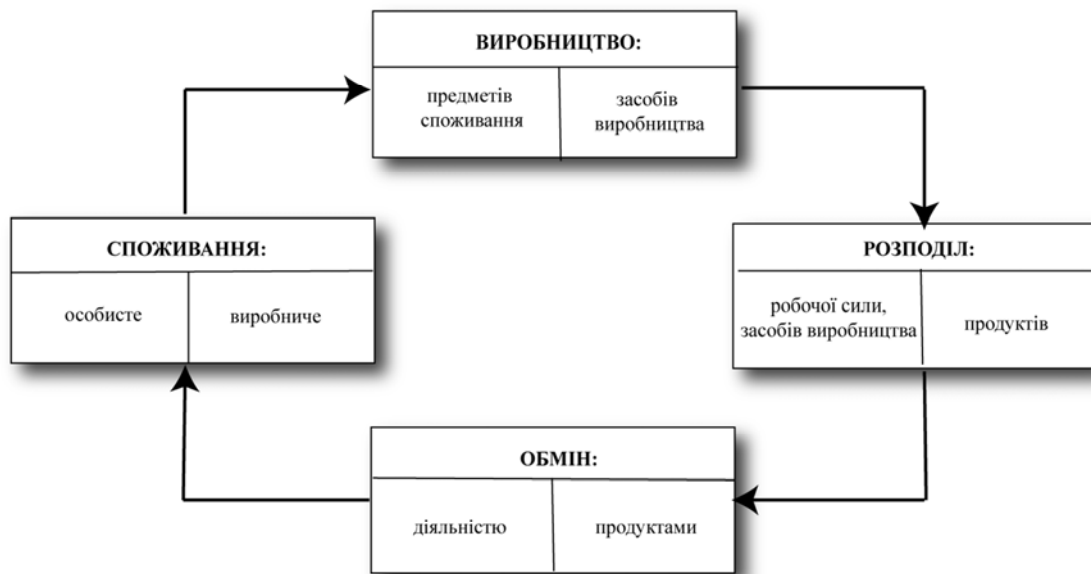


Рис. 3.2. Стадії суспільного виробництва

На всіх цих стадіях суспільного виробництва люди вступають між собою в певні відносини. Тому, коли ми говоримо про виробничі відносини, розуміємо під ними всю їх сукупність а саме: відносини виробництва, розподілу, обміну й споживання.

3.2. Основні економічні фактори (ресурси) виробництва, їх взаємодія.

Процес виробництва передбачає взаємодію різноманітних факторів. В економіці до **факторів виробництва** відносять всі необхідні елементи, які використовуються для

виробництва матеріальних і нематеріальних благ. Фактори є основною умовою здійснення виробництва, складовою виробничого потенціалу.

Слід зазначити, що поняття „фактори виробництва” значно вужче, аніж „ресурси виробництва”. **Ресурси** складають сукупність природних, трудових, соціальних сил, які можуть бути залучені до виробничого процесу.

Фактори виробництва – це реально використані у виробництві ресурси. Первинними факторами виробництва були праця і земля. Розвиток суспільства зумовив появу і інших факторів, які можна розглядати як результати праці.

В економічній науці існують різні підходи до визначення факторів та їх класифікації. *Класична школа* виділила три основні фактори – працю, капітал, землю, кожен з яких створює власникові певний вид доходу.

У *марксистській теорії* фактори виробництва поділяються на речові (засоби виробництва) та особисті (робоча сила). Такий поділ вказує на те, що не всі фактори створюють додану вартість і прибуток, а тільки особистий фактор – робоча сила.

Маржиналістська теорія доповнила традиційний для класичної школи набір факторів (праця, земля, капітал) ще одним – підприємницькими здібностями.

Сучасна економічна наука відстежує зростаючий вплив нових факторів – науки, інформації, екології, поява яких зумовлена розвитком суспільного виробництва, його постійним вдосконаленням.

Таким чином, до найголовніших факторів суспільного виробництва можна віднести: працю, землю, капітал, підприємницькі здібності, науку та інформацію, три з яких – праця, земля, капітал є системоутворюючими.

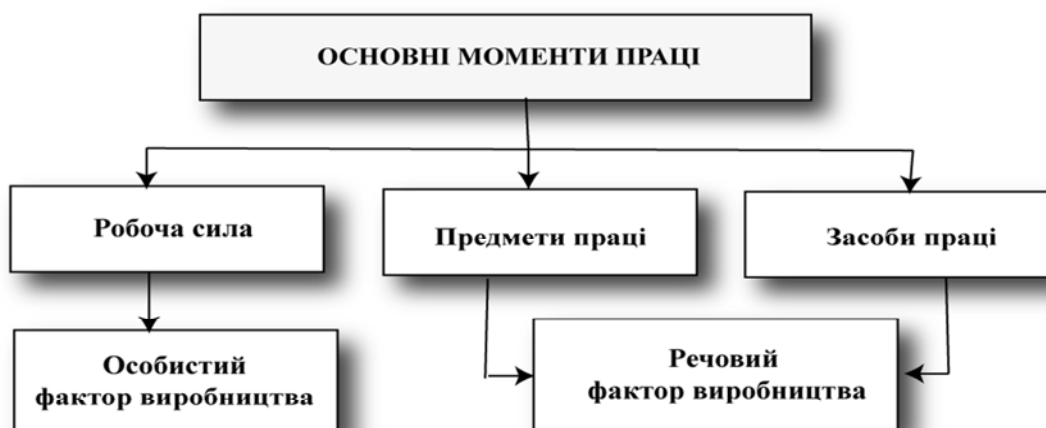


Рис. 3.3. Основні моменти праці

Вихідним моментом виробництва є **праця** – доцільна діяльність людини, спрямована на створення матеріальних та нематеріальних благ. Здатність людини до праці, сукупність її фізичних та інтелектуальних здібностей, називається **робочою силою**.

Працю можна розглядати як найбільш активний фактор виробництва. Без інтелектуальної та фізичної праці неможливо організувати процес виготовлення благ, скористатися перевагами найсучасніших технічних засобів. Тільки людська праця може поєднати і змусити працювати інші фактори виробництва, спрямувати їх на задоволення потреб суспільства.

Працю неможливо відокремити від її носія – робочої сили, тому підвищення рівня освіти та кваліфікації працівника становить головну рушійну силу соціально-економічного прогресу людства.

Земля, як фактор виробництва, об'єднує всі види природних ресурсів, всю сукупність природних явищ або об'єктів, які використовуються людьми для створення матеріальних та нематеріальних благ, забезпечення відтворення населення, підтримки умов існування людини, підвищення якості життя.

До природних ресурсів належать земля, водні та лісові ресурси, корисні копалини, повітряний простір, флора і фауна та інші природні багатства, що використовуються у суспільному виробництві. Особливостями окремих природних факторів є неможливість їх переміщення та штучного відтворення.

У процесі виробничої діяльності людина дедалі активніше використовує ресурси навколишнього середовища. Із зростанням обсягів виробництва і споживання суттєво збільшується й обсяг антропогенного навантаження, що призводить до екологічної деградації навколишнього середовища: скорочення лісних масивів, зменшення кількості і якості питної води, виникнення парникового ефекту, зникнення окремих біологічних видів, і, нарешті, загрожує існуванню людини як виду. Все це змушує брати до уваги можливу шкоду, яку завдає природі процес виробництва та ставить невідкладне завдання мінімізації його негативних екологічних наслідків.

Екологічний фактор виробництва можна визначити як систему спеціалізованих видів трудової діяльності та витрат, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів, охорону і відновлення навколишнього середовища. Екологічний фактор може суттєво вплинути на вартість кінцевої продукції, закономірності просторового розміщення світового господарства та якість трудових ресурсів.

Капітал – це сукупність усіх створених людьми технічних і матеріальних засобів виробництва, а також грошові нагромадження, які використовуються у виробництві товарів та послуг.

В економічній науці вирізняється декілька підходів до визначення змісту категорії „капітал”, причому домінуючими є речова (натуралістична) та грошова (монетаристська) концепції.

Натуралістична концепція розглядає капітал як сукупність засобів виробництва (машин, верстатів, обладнання, споруд, транспортних засобів, передавальних пристроїв) та готових товарів, призначених для продажу.

З точки зору **монетаристської концепції**, капітал функціонує у вигляді грошових нагромаджень, які використовуються для придбання матеріально-речових елементів виробництва та наймання робочої сили.

Найґрунтовніше визначення сутності капіталу належить К.Марксу. На його думку, ані гроші, ані засоби виробництва самі по собі капіталом не є. Вони перетворюються у капітал тільки тоді, коли використовуються для присвоєння чужої, неоплаченої праці. За **К. Марксом капітал** – це по-перше, система певних економічних відносини, по-друге, вартість, яка створює додану вартість.

Підприємницькі здібності – особливий унікальний, рідкісний різновид людських ресурсів, один з видів складної творчої праці, який полягає у здатності найбільш ефективно поєднувати та використовувати інші фактори виробництва. Під **підприємницькою діяльністю** розуміють самостійну ініціативну діяльність громадян і юридичних осіб, спрямовану на одержання прибутку, яка здійснюється на свій ризик і під майнову відповідальність. Підприємницькі здібності передбачають здатність до генерування нових ідей, вміння визначити мету розвитку, організувати роботу колективу. Характерними рисами підприємців є воля, честолюбство, наполегливість, вміння зосередитися на головному. Підприємництво сприяє постійному розвитку і вдосконаленню виробництва, підвищенню його ефективності та оновленню.

За сучасних умов особливого значення серед факторів виробництва набуває **наука** – сфера дослідницької діяльності, спрямована на отримання нових знань про природу, суспільство і мислення. Наукові дослідження стимулюють розвиток суспільного виробництва, втілюючись у нові, досконаліші засоби праці, принципово нові продукти, сприяють відкриттю нових матеріалів, речовин, видів енергії, появі ефективніших методів організації виробництва та праці. Особливістю сучасної науки є можливість використання результатів наукових досліджень у всіх сферах господарства і життєдіяльності.

Наука у сучасному світі перетворюється на безпосередню продуктивну силу суспільства, органічно поєднуючись із виробництвом. Рівень розвитку науки, наукомістких галузей створює підґрунтя динамічного економічного розвитку, виступає як чинник формування центрів світового впливу, визначає межу між заможними та бідними країнами.

Інформацію як фактор виробництва можна визначити з одного боку, як об'єкт, а з іншого боку як процес збирання, обробки та систематизації знань з метою їх подальшого використання у різних сферах життєдіяльності. Сучасний господарчий прогрес багато у чому визначається розвитком інформаційних технологій і пов'язаних із ними галузей промисловості. Про перетворення інформаційних технологій у безпосередню продуктивну силу свідчить формування глобального електронного середовища економічної діяльності, розповсюдження дистанційних трудових відносин (використовуючи персональний комп'ютер, робітник може працювати, не виходячи з дому), виникнення нових галузей, нових професій, бурхливий розвиток електронної комерції (продаж через Internet), прискорення розв'язання складних виробничих завдань.

Процес виробництва передбачає наявність трьох складових: того, хто буде виробляти (робоча сила), те, з чого будуть виробляти (предмет праці), те, за допомогою чого будуть виробляти (засоби праці).

До *предметів праці* відносять все, на що спрямована діяльність людини. Предметом праці може бути як речовина природи, так і результат попередньої праці (матеріали, сировина, напівфабрикати тощо).

Те, за допомогою чого людина діє на предмет праці або створює умови праці, називається *засобами праці* (верстати, робочі машини, інструменти, будівлі, виробничі приміщення, транспортні засоби і т. ін.).

Предмети праці у сукупності із засобами праці складають *засоби виробництва*.

У взаємодії із працею засоби виробництва утворюють продуктивні сили *суспільства*, які складають матеріальну основу економічної системи. **Продуктивні сили** – це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей. Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи і є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

З розвитком суспільства зростає кількість факторів виробництва і змінюються їхні якість та роль в економічній діяльності.

Засоби виробництва і люди, що приводять їх до дії, складають продуктивні сили суспільства.

Одночасно виробництво як суспільний процес передбачає взаємодію людей один з одними. Відносини між людьми, що виникають у процесі суспільного виробництва, називають *виробничими відносинами*.

Виробничі відносини становлять сукупність соціально-економічних та організаційно-економічних відносин.

Соціально-економічні відносини зумовлені формою власності на засоби виробництва, яка визначає у чийх інтересах ведеться виробництво, як розподіляється виготовлений продукт. Саме *відносини власності* – з приводу привласнення-відчуження виробничих ресурсів та результатів людської діяльності – визначають характер решти суспільних відносин (політичних, правових, ідеологічних, національних, культурних, соціальних тощо).

Організаційно-економічні (або господарські, управлінські) відносини виникають з приводу організації виробництва (розподіл праці, кооперація, спеціалізація), управління підприємством та його підрозділами, господарювання на різних рівнях (фірма, галузь, регіон, держава).

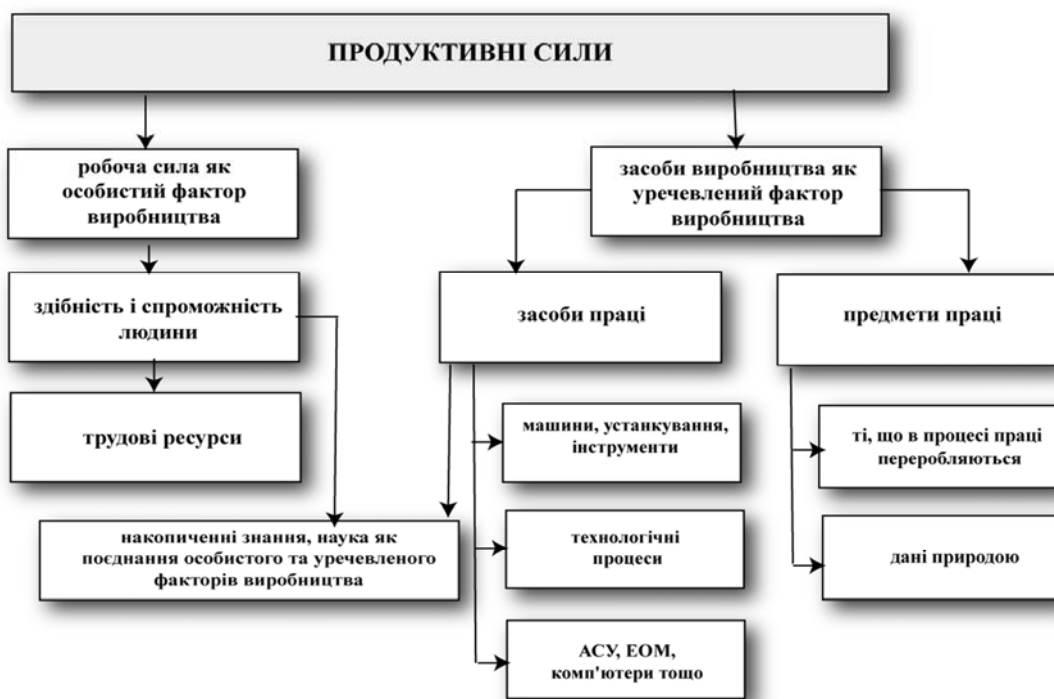


Рис.3.3 Структура продуктивних сил

Усі фактори виробництва взаємопов'язані один із одним за допомогою технології.

Технологія – це сукупність знань про способи та засоби проведення виробничих процесів.

З розвитком суспільства зростає кількість факторів виробництва і змінюються їхні якість та роль в економічній діяльності. Суспільне виробництво має, таким чином, дві сторони:

- відношення людей до природи, яке проявляється у продуктивних силах;
- відносини людей у процесі виробництва, тобто виробничі відносини.



Рис. 3.4. Фактори виробництва

У ринковій економіці робоча сила, засоби виробництва перетворюються на об'єкт купівлі-продажу, тобто на капітал.

В економічній теорії категорія “капітал” посідає особливе місце і є однією з найскладніших її частин.

Капітал (від. лат *capital* – головний) це змістовна абстракція. В сучасній західній економічній науці **капітал** трактується як блага тривалого користування, створені людьми для виробництва інших товарів та послуг.

Вітчизняні економісти трактують **капітал** як економічний ресурс (фактор виробництва), що визначається як сукупність матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг.

Економічна теорія розрізняє:

фізичний (технічний) капітал - сукупність матеріальних засобів, які використовуються в різних фазах виробництва та збільшують продуктивність людської праці (станки, будівлі, комп'ютери та ін.);

фінансовий (грошовий) капітал - сукупність грошових коштів у визначених цінах;

юридичний капітал – сукупність прав розпорядження деякими цінностями, при цьому ці права дають їх власникові прибуток без використання праці;

людський капітал – це сформований у результаті інвестицій і накопичення людиною певний запас знань, навичок, здібностей, мотивацій, стан здоров'я, що реалізуючись у повсякденній діяльності людей забезпечують їм одержання вищого доходу.

Тому вкладення коштів у освіту, науку, культуру – це інвестиції в людський капітал як головний двигун НТП.

Земля, як фактор виробництва, включає в себе землю, лісові й водні ресурси, родовища корисних копалин та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі.

Підприємницькі здібності – специфічний, особливий фактор виробництва, що відображає діяльність підприємця стосовно поєднання та ефективного використання всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та послуг.

Підприємництво – самостійна ініціативна діяльність громадян і юридичних осіб, спрямована на одержання прибутку, здійснювана на свій ризик і під майнову відповідальність.

Підприємець – людина, яка має здібності, що реалізуються в господарській діяльності. Відомий економіст і соціолог Йозеф Шумпетер вважав, що прибуток для підприємця лише символ успіху. Головне для нього вступити на незвіданий шлях, де закінчується звичний порядок.

3.3. Проблема економічного вибору.

Виробництво матеріальних благ і послуг здійснюється в умовах обмеженості ресурсів, що зумовлює можливість їхнього альтернативного використання.

Проблема вибору полягає в тому, що внаслідок обмеженості ресурсів порівняно з масштабами людських потреб завжди доводиться вибирати на що саме витратити ці ресурси, адже неможливо використовувати одні й ті ж самі ресурси двічі і одночасно. Тому будь-яке суспільство повинно так чи інакше розв'язувати основні взаємопов'язані економічні проблеми:

1. Що повинно вироблятися, тобто які з товарів і послуг, що взаємно виключаються, повинні бути вироблені.

2. Як будуть вироблятися товари, тобто ким, за допомогою яких ресурсів і якою технологією вони повинні бути вироблені.

3. Для кого призначені вироблені товари, тобто хто повинен володіти і отримувати від них користь? Чи інакше кажучи, як повинен розподілятися валовий національний продукт між різними індивідуумами і сім'ями.

Ці три питання – основні і загальні для всіх господарств. На думку багатьох економістів, обмеженість природних ресурсів та інших факторів виробництва свідчать про те, що й потреби мають бути розумно обмежені. Іншими словами, розвиток економіки

кожної країни треба будувати з урахуванням двох умов: перша – вибір початкових потреб і друга – жорстка економія ресурсів, які витрачаються

У повсякденному економічному житті перед кожним господарчим суб'єктом завжди постає проблема вибору – як використовувати наявні обмежені ресурси з метою найповнішого задоволення власних потреб. Такий вибір зумовлює появу конкуренції за можливості використання наявних ресурсів. Якщо ресурс використовується у виробництві якогось товару, це означає, що він „втрачається” для виробництва інших товарів. Наприклад, якщо земельна ділянка зайнята під будівництво заводу, на ній вже неможливо вирощувати пшеницю або побудувати торговий центр. Збільшення випуску одних товарів означає скорочення виробництва інших товарів. Увесь час доводиться вирішувати, які товари та послуги виробляти, а від яких за певних обставин слід відмовитися.

Уявімо, що в економіці виробляється тільки два товари: автомобілі та хліб. Якщо всі наявні у суспільстві ресурси будуть спрямовані виключно на виробництво хліба, то можна отримати 30 тис. т хліба і жодного автомобіля. Використання тих самих ресурсів виключно на виробництво автомобілів дозволить отримати 9 тис. автомобілів і позбавить можливості виробляти хліб. Звісно, що суспільство може одночасно виробляти обидва товари у різному співвідношенні: наприклад, 4 тис. шт. автомобілів та 25 тис. т хліба або 7 тис. шт. автомобілів і 15 тис. т хліба (табл. 3.1). Але в будь-якому випадку, щоб збільшити виробництво автомобілів, доведеться скоротити обсяг виробництва хліба, і навпаки.

Таблиця 3.1

Таблиця альтернативних можливостей виробництва

| Вид продукту | Виробничі альтернативи | | | |
|-----------------------|------------------------|----|----|---|
| | A | B | C | D |
| Автомобілі (тис. шт.) | 0 | 4 | 7 | 9 |
| Хліб (тис. т) | 30 | 25 | 15 | 0 |

Вибір певної комбінації виробництва товарів можна проілюструвати за допомогою графіка виробничих можливостей, де по горизонталі відкладемо кількість хліба, а по вертикалі – кількість автомобілів (рис. 3.5). Зафіксувавши на графіку всі виробничі альтернативи, наведені у таблиці, та з'єднавши точки *A*, *B*, *C*, *D*, отримаємо **криву виробничих можливостей**. Вона показує всі можливі комбінації виробництва двох продуктів за умов повного використання всіх наявних ресурсів. Якщо точка знаходиться на кривій, економіка працює ефективно (всі доступні ресурси використовуються з максимальним результатом). Точки, розташовані усередині ліворуч кривої, показують

неповне використання ресурсів. Наприклад, у точці *E* одночасно виробляється 5 тис. автомобілів та 7,5 тис. т хліба, що менше, ніж дозволяють виробничі можливості. У такому випадку економіка працює неефективно, ресурси недовикористовуються, існує резерв для збільшення обсягів випуску. Будь-яка точка, розташована праворуч за межами кривої (точка *F*), показує недосяжний через обмеженість ресурсів обсяг випуску.

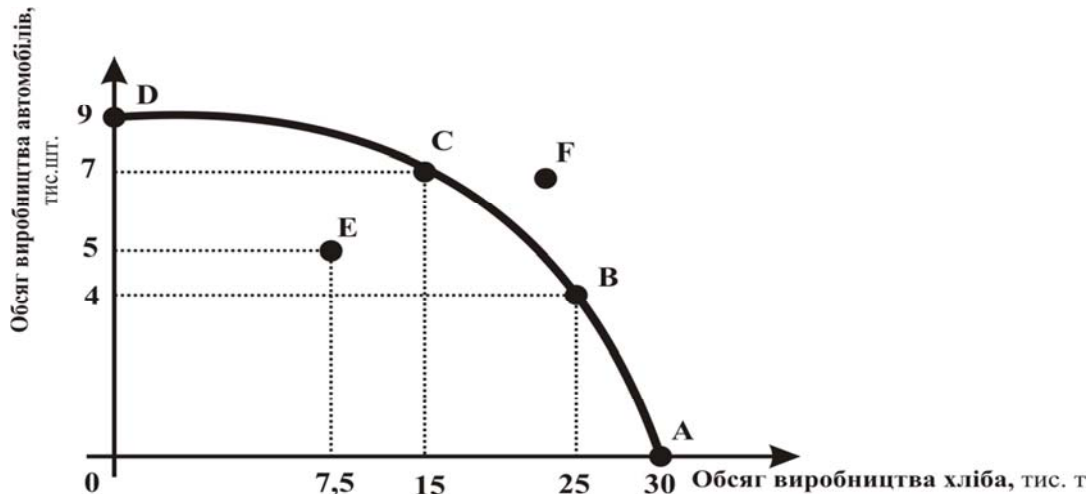


Рис. 3.5. Крива виробничих можливостей

Крива виробничих можливостей ілюструє вибір, який постійно постає перед суспільством. Якщо економіка працює ефективно за умов повного використання ресурсів, єдиний можливий шлях збільшення обсягів виробництва будь-якого товару – зменшити випуск іншого товару.

Та кількість товару, від якої доведеться відмовитися, щоб отримати додаткову кількість іншого товару, називається *альтернативними витратами*, або *витратами втрачених можливостей*. Для економістів альтернативні витрати означають втрати інших, альтернативних товарів та послуг, які могли бути виготовлені за допомогою тих самих виробничих ресурсів.

Зміни у структурі виробництва товарів та послуг вимагають перерозподілу ресурсів. У нашому прикладі, щоб збільшити виробництво автомобілів з 4 до 7 тис., доведеться відмовлятися від $25-15=10$ тис. т хліба. Ці 10 тис. т хліба і є альтернативними витратами виробництва додаткових 3 тис. автомобілів, коли економіка знаходиться у точці *B*. Для подальшого збільшення випуску автомобілів доведеться залучати до їх виробництва все менш придатні для цього та порівняно малоефективні ресурси. Наприклад, пекарі, залучені до випуску автомобілів, будуть мати меншу продуктивність, аніж слюсарі-складальники. Тому кожна наступна одиниця автомобілів вимагатиме дедалі більшого скорочення випуску хліба, альтернативні витрати зростатимуть.

Так діє **закон зростаючих альтернативних витрат**: економічні ресурси непридатні для їхнього повного використання у виробництві альтернативних продуктів. В умовах обмеженості і специфічності ресурсів альтернативні витрати будуть зростати в міру збільшення випуску будь-якого з альтернативних видів продукції.

Відсутність абсолютної взаємозамінності ресурсів, яка проявляється у збільшенні альтернативних витрат, зумовлює випуклість кривої виробничих можливостей.

Крива виробничих можливостей носить історичний характер, відображаючи досягнутий рівень розвитку технології та ступінь використання наявних ресурсів. При збільшенні кількості ресурсів або покращенні технології їх використання, крива може зрушуватися праворуч угору (рис. 3.6а). Якщо процес удосконалення технологій протікає нерівномірно і стосується лише одного товару, зрушення кривої має асиметричний характер: кількість товару, виробленого за більш продуктивною технологією, збільшиться, обсяг випуску іншого товару залишиться незмінним (рис. 3.6б). Зменшення кількості ресурсів призводить до зрушення кривої ліворуч.

Альтернативна вартість – це вартість (цінність) найбільш пріоритетного серед благ, якими ми знехтували заради здійснення власного вибору. Визначення альтернативної вартості носить суб'єктивний характер, оскільки кожний виробник, споживач, кожна країна тощо здійснює вибір за своїми критеріями.

Аналіз кривої виробничих можливостей базується на таких припущеннях:

- суспільство використовує всі наявні ресурси, тобто виробництво функціонує за умов цілковитого застосування ресурсів і досягає як найбільшого з усіх можливих обсягів виробництва;
- економіка розглядається за станом на певний момент часу і тим самим передбачається постійна кількість ресурсів і незмінна технологія;
- в країні виробляється лише два різновиди товарів – наприклад, споживчі та інвестиційні.

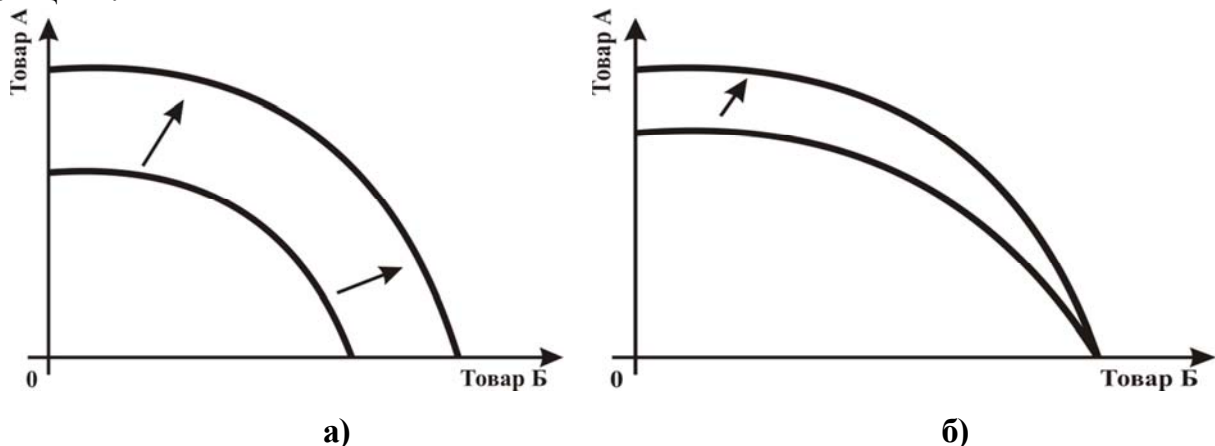


Рис 3.6. Зрушення кривої виробничих можливостей

Крива виробничих можливостей свідчить, що економіка завжди альтернативна, тобто суспільство має вибирати між виробництвом різних товарів шляхом перерозподілу ресурсів. Із точок, розташованих на цій кривій, що показують різні можливі поєднання випуску альтернативних товарів, воно має вибрати найбажанішу для нього у даний час.

Закон збільшення альтернативної вартості показує, що під час заміни виробництва одного блага (А) виробництвом іншого блага (В) за умов повного використання наявних ресурсів альтернативні вартості виробництва кожної додаткової одиниці блага А зростатимуть.

Таким чином, крива виробничих можливостей характеризує наступні економічні положення:

- Неможлива жодна комбінація виробництва товарів, яка описується точками, розташованими із зовнішнього боку кривої виробничих можливостей.
- Вибір із різних комбінацій виробництва товарів можливий тільки з тих варіантів, які описуються точками, що розміщені на кривій або всередині неї.
- Спадний нахил кривої ілюструє поняття альтернативної вартості.
- Опуклість кривої демонструє збільшення альтернативної вартості.

3.4. Чинники розвитку суспільного виробництва.

Продуктивні сили безперервно ускладнюються та збагачуються. В їх історичному розвитку виділяють три значні етапи: доіндустріальний, індустріальний та постіндустріальний. Перехід від одного етапу до іншого здійснюється шляхом глобальних науково-технічних революцій, що зумовлюють якісні зрушення у способі взаємодії людини з природою.

Доіндустріальний етап характеризується пануванням ручної праці, у структурі економіки переважає сільське господарство, видобуток корисних копалин, рибальство, лісозаготівля.

На ***індустріальному етапі*** ручна праця замінюється механізованою, провідну роль відіграє велике промислове виробництво. Матеріальною основою виробництва стає машина, а людина лише доповнює її, перетворюючись на її знаряддя.

На ***постіндустріальному етапі*** робітник перестає бути частиною технічної системи: автоматизація виробництва звільняє його від безпосередньої участі у виробництві, перетворюючи на контролера засобів виробництва, сприяє появі робітника нового типу, значно підсилює творчій характер праці.

Зародження елементів постіндустріального способу виробництва почалося в розвинутих країнах у середині ХХ століття під впливом науково-технічної революції. Докорінні зміни у матеріально-технічній базі виробництва спричинили формування нової господарчої реальності, яка позначилася суттєво як на самих факторах виробництва, так і на способах їх поєднання:

- радикально змінилася роль людини у виробництві: автоматизація різко скоротила обсяги фізичної праці і вивела людину із безпосереднього процесу виробництва. Але роль людини у виробництві не зменшилася, а навпаки, зросла: із простого виконавця операцій робітник перетворився на проектувальника, програміста, наладчика і контролера складного обладнання. Підвищилося значення інтелектуальної праці, творчий потенціал особистості перетворився на головну рушійну силу прогресу;

- вирішального значення набули нові фактори виробництва – наука та інформація. Інформаційне виробництво сьогодні – невід’ємна складова життєдіяльності людей. У сучасних умовах природні речовини охоплюються сукупним суспільним знанням раніше, ніж будуть перетворені людською працею. Наукова інформація складає необхідний вихідний початковий цикл виробництва, який передуює безпосередньому створенню практично кожного продукту.

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується все більш зростаючою комп’ютеризацією виробництва, розповсюдженням різноманітних інформаційних мереж, провідною серед яких є Internet . Використання інформаційних технологій стимулює появу нових видів бізнесу, сприяє зниженню витрат на передачу, обробку та зберігання інформації, значно полегшує координацію діяльності між географічно віддаленими підрозділами фірм, підвищує ступінь інформованості учасників ринку про якість товарів та послуг

Сучасний бізнес стрімкими темпами занурюється у глобальну комп’ютерну мережу. Виходячи з масштабів розповсюдження електронного бізнесу, спеціалісти навіть говорять про початок ери Інтернет-економіки. Основними продуктами інтернет-сегменту ринку є програмне забезпечення і послуги (електронна торгівля, інтернет-банкінг у фінансовому секторі, онлайнвий білінг в енергетиці, онлайнве планування перевезень у транспортному секторі, дистанційне навчання в освіті). Разом з тим, інтернетизація економіки несе певні загрози.

По-перше, численність матеріалів, зміст яких не регулюється, засмічує канали інформації.

По-друге, розвиток інформаційних мереж спровокував масову хвилю злочинності. Комп'ютерні злочини, на думку експертів ООН, перетворилися на один з найбільш розповсюджених видів міжнародної злочинності.

Науково-технічний прогрес впливає в сучасних умовах на розвиток кожного елемента системи продуктивних сил. У найбільш узагальненому вигляді поступальний характер розвитку науки і техніки виявляється в заміні технологічного способу виробництва, що базується на ручній праці, на технологічний спосіб виробництва, заснований на машинній праці, а його – на сучасний технологічний спосіб виробництва, оснований на автоматизованій праці.

Особливо важливу роль сьогодні відіграє перетворення науки на безпосередньо продуктивну силу. Закономірністю розвитку сучасного НТП є випереджаючий прогрес науки в системі «наука-техніка-виробництво».

У процесі механізації машинам передається лише низка функцій фізичної праці, людина навіть на вищій стадії механізації не усувається від безпосереднього виробництва. Автоматизація передбачає мінімальні фізичні зусилля, виконання переважно складної розумової праці, що зближує працю робітника з працею інженера, формує робітника нового типу – контролера і регулювальника виробництва. Сучасна автоматизація виробництва супроводжується скороченням штату малокваліфікованих робітників.

3.5.Результативність виробництва та її показники.

Жоден з факторів виробництва окремо від інших не в змозі виготовити продукт та принести дохід. Тому у процесі виробництва взаємодіють різні фактори. При цьому кожного підприємця цікавить питання про те, як досягнути такого співвідношення факторів, що забезпечить максимальний випуск продукції. Такі фактори, як праця, земля, капітал певною мірою взаємозамінні. Пропорції, у яких вони комбінуються, залежать від обсягу наявних ресурсів, їхньої вартості, можливостей альтернативного використання. Перевага за інших рівних умов надається дешевшому, продуктивнішому факторові. Наприклад, країни, які характеризуються низьким і середнім рівнем розвитку, найчастіше надають перевагу не передовій техніці, а дешевій робочій силі або обмежують впровадження машин і механізмів.

Можливість різноманітних комбінацій факторів виробництва означає, що обов'язково існує оптимальне співвідношення факторів, за якого досягається максимально можливий результат. Кількісна залежність між обсягом продукції і застосовуваними для

його виробництва факторами називається *виробничою функцією*. Математично, у найзагальнішому вигляді, цю залежність можна представити як функцію:

$$Q = f(a_1, a_2, \dots, a_n),$$

де Q – обсяг виробництва;

f – функція;

a_n – використані фактори виробництва.

Перший варіант виробничої функції був розроблений у 1928 р. американським економістом П. Дугласом спільно з математиком Ч. Коббом і має вигляд:

$$Q = f(K, L),$$

де K – капітал,

L – праця.

Ще точніше – *виробнича функція Кобба-Дугласа* характеризує залежність обсягів виробництва (чи національного доходу) від двох факторів – капіталу та праці:

$$Q = A * K^\beta * L^\alpha,$$

де Q – обсяг виробництва;

A – коефіцієнт, який враховує вплив науково-технічного прогресу;

K – витрати капіталу;

L – витрати праці;

β – частка капіталу в доході; α – частка праці у доході.

Учені встановили такі параметри:

$$Q = 1,01 * K^{0,25} * L^{0,75}.$$

Це означає, що зростання витрат капіталу на 1 % дає приріст обсягу виробництва на 0,25; зростання витрат праці на 1% дає зростання обсягу виробництва на 0,75. Коли $\alpha + \beta = 1$, то зростання L і K на 1 % збільшує Q також на 1 %. Ця залежність одержала назву „ефекту масштабу”.

У подальшому функція Кобба-Дугласа була удосконалена введенням до неї фактора часу з урахуванням темпів науково-технічного прогресу:

$$Q = f(C, L, t),$$

де t – фактор часу з урахуванням технічного прогресу.

Американський економіст Д. Кларк до факторів виробництва додав підприємницьку діяльність (E) та природний фактор (I):

$$Q = f(C, L, I, E, t).$$

Американській учений, лауреат Нобелівської премії (1987) Р. Солоу в своїй моделі економічного зростання використав виробничу функцію у вигляді:

$$Q = F(K, L, N),$$

де N – земля чи природні матеріальні ресурси.

Виробничі функції широко застосовуються в економіці країн Заходу. Вони розробляються як для окремих фірм, так і для національної економіки в цілому. Їхнє призначення – у забезпеченні найоптимальнішого сполучення та ефективного використання факторів виробництва з метою максимізації обсягу випуску продукції. При цьому виробнича функція завжди передбачає взаємозаміну одних факторів виробництва іншими та вказує на альтернативні можливості їх використання.

Всі фактори, які використовуються у процесі суспільного виробництва, кількісно і якісно обмежені. Саме тому суспільство намагається використовувати рідкісні ресурси ефективно – тобто таким чином, щоб отримати максимальну кількість благ з наявних обмежених ресурсів

Завдання економічної науки – відшукати шляхи найефективнішого використання рідкісних ресурсів таким чином, щоб забезпечити максимально можливе задоволення безмежних потреб суспільства.

Під *економічною ефективністю* розуміють співвідношення витрат і результатів виробництва. Економічна ефективність характеризує зв'язок між кількістю використаних у процесі виробництва ресурсів та отриманою у результаті кількістю продукту. Інакше кажучи, ефективність – це відношення здобутого результату до витрат. Більша кількість продукту, отримана при незмінних витратах факторів виробництва, означає зростання ефективності.

Висновки

1. Виробництво- цілеспрямована діяльність людей, які мають на меті створити споживчі блага для задоволення своїх потреб

2. Зміст виробництва може розкриватися за трьома напрямками: взаємодія людей з природою і сукупність відносин між людьми; поєднання таких елементів, як праця, засоби праці та предмети праці, результатом чого є продукт; єдність організаційних форм виробництва: поділу праці (спеціалізації), обміну діяльністю (кооперації) та управління.

3. Процес виробництва передбачає взаємодію різноманітних факторів. В економіці до *факторів виробництва* відносять всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і нематеріальних благ. До найголовніших факторів суспільного виробництва можна віднести: працю, землю, капітал, підприємницькі здібності, науку та інформацію, три з яких – праця, земля, капітал є системоутворюючими.

4. Виробництво матеріальних благ і послуг здійснюється в умовах обмеженості ресурсів, що зумовлює можливість їхнього альтернативного використання. Проблема вибору полягає в тому, що внаслідок обмеженості ресурсів порівняно з масштабами людських потреб завжди доводиться вибирати на що саме витратити ці ресурси. Тому будь-яке суспільство повинно так чи інакше розв'язувати основні взаємопов'язані економічні проблеми:

- *ЩО* повинно вироблятися, тобто які з товарів і послуг, що взаємно виключаються, повинні бути вироблені.

- *ЯК* будуть вироблятися товари, тобто ким, за допомогою яких ресурсів і якою технологією вони повинні бути вироблені.

- *ДЛЯ КОГО* призначені вироблені товари, тобто хто повинен володіти і отримувати від них користь? Чи інакше кажучи, як повинен розподілятися валовий національний продукт між різними індивідуумами і сім'ями.

Ці три питання – основні і загальні для всіх господарств.

5. Наявність варіантів у використанні ресурсів, яким володіє суспільство за певного рівня техніки та технології, зображують кривою виробничих можливостей. Якщо виробничі можливості використовуються неповно, то крива виробничих можливостей зміщується ліворуч. Якщо навпаки, суспільство досягає нової межі у використанні наявних ресурсів, або залучає нові, то крива зміщується праворуч.

Основні терміни й поняття: матеріальне виробництво, нематеріальне виробництво, фактори виробництва, праця, засоби праці, предмет праці, засоби виробництва, робоча сила, продуктивні сили, економічні блага, продуктивність виробництва, підприємницька здібність, виробнича функція, поділ праці.

Питання для самоконтролю

1. Що таке суспільне виробництво? Як здійснюється процес суспільного виробництва?
 2. Дайте визначення і покажіть відмінність між матеріальним і нематеріальним виробництвом. Що таке «духовне виробництво»?
 3. Назвіть основні фактори виробництва і охарактеризуйте їх.
 4. В чому полягають проблеми поєднання факторів виробництва?
 5. Розкрийте проблему факторів виробництва представниками різних шкіл економічної науки.
1. Що показує крива виробничих можливостей?
 2. Яка різниця між поняттями «ефект» і «ефективність»?

3. Як обчислити основні показники економічної ефективності?
4. Розкрийте взаємозв'язок між економічної та соціальною ефективністю?
5. Що таке альтернативні витрати?

Тести

1. Відносини, які виникають у процесі виробництва є:

- а) економічними відносинами;
- б) технологічними відносинами;
- в) виробничими відносинами;
- г) суспільними відносинами.

2. Під виробництвом розуміється:

- а) процес взаємодії людини і засобів виробництва;
- б) процес взаємодії людини з природою;
- в) процес створення матеріальних і нематеріальних благ;
- г) процес витрати робочої сили.

3. Для організації процесу виробництва необхідні:

- а) засоби праці і праця;
- б) засоби виробництва і праця;
- в) засоби праці і робоча сила;
- г) засоби виробництва і робоча сила.

4. Цукровий буряк у поле – це:

- а) сировина для цукрового заводу;
- б) продукт людської праці;
- в) речовина природи;
- г) предмет праці.

5. Праця людини відрізняється від діяльності тварин тим, що:

- а) чоловік трудиться доцільно й усвідомлено;
- б) чоловік трудиться усвідомлено;
- в) чоловік трудиться доцільно;
- г) чоловік ставить кінцеву мету своєї діяльності.

6. Що визначає різницю між засобами і предметами праці

- а) місце у виробничому процесі;
- б) фізичні властивості речі;
- в) здатність речі задовольняти потреби людей;
- г) функції у споживанні.

7. Виберіть правильне визначення продуктивних сил:

- а) зв'язані між собою і функціонуючі в історично визначених умовах фактори виробництва;
- б) машини й устаткування виробничого призначення;
- в) люди, що пускають у хід машини й устаткування;
- г) виробничі навички людини.

8. Для підприємства засобом виробництва є:

- а) ті речі за допомогою яких людина робить матеріальні і духовні блага;
- б) знаряддя, що використовуються в процесі виробництва;
- в) сукупність засобів праці і предметів праці;
- г) сукупність знарядь праці і предметів праці.

9. Крива виробничих можливостей показує:

- а) точну кількість двох товарів, які господарство планує виробляти;
- б) кращу з можливих комбінацій двох товарів;
- в) альтернативні комбінації двох товарів за наявності обмежених ресурсів;
- г) час, коли вступає в дію закон спадаючої продуктивності чинників виробництва.

10. Обмеженість ресурсів означає, що:

- а) в суспільстві вони існують у такій кількості, яка не достатня для виробництва необхідних товарів та послуг;
- б) з їх допомогою не можливо одночасне та повне задоволення усіх існуючих потреб;
- в) ресурсів вистачає тільки на виробництво засобів споживання;
- г) вірні всі відповіді.

Рекомендована література

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання – Прес, 2007. – 719 с.

2. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань: Навч. посіб. / А.С. Гальчинський, П.С.Єщенко, Ю.І.Палкін. – Розділ 7. – К.: Вища школа, 1988. – 544 с.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л.Брю. – Т.1: Гл. 7, 9. Пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – 400с.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л.Брю. – Т.2: Гл. 5. Пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – 400с.
5. Самуэльсон П. Экономика /П.Самуэльсон. – Т. 1. – С.58-74 М.: НПО «АЛГОН» ВНИИСИ «Машиностроение», 1994. – 332с.
6. Самуэльсон П. Экономика /П.Самуэльсон. – Т. 2 С.52-65. – М.: НПО «АЛГОН» ВНИИСИ «Машиностроение», 1994. – 414с.
7. Экономическая теория (Политэкономия): Учебник /Под ред. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 544с. – С.60-79.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ

У мене невибагливий смак – мені достатньо лише найкращого.

Оскар Уайльд

Економічна діяльність людини виникла в процесі еволюції суспільства як спосіб задоволення потреб людини раціональним способом, тобто при максимально ефективному використанні ресурсів і для задоволення максимальної кількості потреб.

Рушієм і метою діяльності людини взагалі завжди виступала необхідність забезпечити собі бажані умови існування, але власне економічна діяльність розпочалася тоді, коли люди усвідомили, що взаємодіючи вони зможуть собі дозволити набагато більше ніж раніше. Але бажання у всіх людей різні, як і їх можливості, хоча саме вони визначають економічну діяльність. Тому вкрай необхідно зрозуміти з чого саме починається економічна діяльність – вивчення потреб, інтересів та мотивацій людей.

П л а н

4.1. Економічні потреби суспільства, їх сутність і структура.

4.2. Економічні інтереси.

4.1. Економічні потреби суспільства, їх сутність і структура.

Потреби – це усвідомлена необхідність володіння чимось – будь то певні речі, послуги, умови, матеріальні і нематеріальні цінності. Потреба як нестача чогось конкретного, важливого для людини стає мотивом поведінки.

Однак потреба може стати мотивом тільки тоді, коли вона опосередкована складним психологічним процесом мотивації. Мотивація полягає в усвідомленні людиною цієї потреби, а також дій, спрямованих на її задоволення.

Внаслідок усвідомлення і переживання потреб у людини виникають певні спонукання до дій, в результаті яких ці потреби задовольняються. При цьому свідомі дії завжди спрямовані на досягнення певної мети, яка також усвідомлюється людиною.

На даний момент теорії потреб, їх значення для кожної людини, пріоритетність тих чи інших потреб є предметом вивчення багатьох економічних і психологічних течій. Одна з нещодавніх Нобелівських премій з економіки була присуджена Деніелу Канеману за

вивчення того, які потреби найважливіші для людей, як вони відповідно до цих потреб приймають рішення і наскільки раціональними є їх рішення.

Нас цікавлять передусім економічні потреби. Економічні потреби – це ставлення людей до економічних умов життєдіяльності, котрі доставляють їм вдовolenня, насолоду, втіху, які спонукають людину до діяльності, щоб мати їх і володіти ними. Простіше, це ті потреби, задоволення яких вимагає економічної діяльності.

Існують *різні класифікації потреб*, залежно від основних критеріїв, за якими їх оцінюють. При цьому необхідно розуміти, що класифікації ці створюють за одним певним критерієм, тому їх потрібно розглядати в сукупності.

Види потреб:

- **матеріальні:** в їжі, одязі, предметах побуту, житлі (вони вважаються базовими)
- **духовні:** в освіті, в підвищенні кваліфікації, в художній творчості, в розвитку науки та мистецтва
- **соціальні:** в медичному обслуговуванні, в вихованні дітей, у вільному часі, в гідних умовах праці і навчання.

Виділяють також *потреби фізичного існування* (їжа, одяг, безпека) і *потреби досягнення цілей життя* (влада і слава, знання і творчість, духовне удосконалення).

Розглядають і такі наступні види потреб:

за сферами діяльності: праці, пізнання, спілкування, відпочинку;

за значимістю: домінуючі / другорядні, центральні / периферичні;

за часовою стійкістю: стійкі, ситуативні;

за функціональною роллю: природні, зумовлені культурою;

за суб'єктами потреб: групові, індивідуальні, колективні, громадські

Таким чином, можна зробити висновки що *потреби характеризують людину з огляду на її сутність*, а саме:

- як фізична істота, людина потребує речей для фізичного існування;
- як суспільна істота, людина має потреби зайняти місце в суспільстві, ствердитися в ньому;
- як особистість людина має потреби, що відповідають її психології, забезпечують її розвиток саме як особистості;
- як духовна і культурна істота, людина має потреби, що виходять її духовних переконань і виховання.

Закономірно, що потреби людини безмежні і динамічні. Тобто, з задоволенням основних потреб, з'являються другорядні, людина має безліч бажань, знаходить нові, і набуває нових потреб в часі. Наприклад, базова фізіологічна потреба в їжі може бути

повністю задоволена на даний момент. Але скільки б ми не з'їли, на наступний день все одно будемо голодні. Важливо і те, що коли ми дуже голодні, то звичайний хліб може задовольнити наші харчові потреби. Але коли ми маємо доступ до великого набору харчів, ми починаємо виявляти свої смаки, хочемо різноманітного харчування, любимо пробувати щось нове, шукаємо найякіснішого і так далі.

На цьому принципі ґрунтується **закон зростання потреб**.

***Закон зростання потреб** — економічний закон, що виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між виробництвом і досягнутим рівнем задоволення потреб (або особистим споживанням), розвиток яких (зв'язків) викликає появу нових потреб та засобів їх задоволення.*

Основною внутрішньою суперечністю закону є, з одного боку, досягнутий рівень виробництва і споживання, а з іншого – постійно зростаючі на цій основі потреби людей.

Доказами існування цього закону є те, що кількість різних видів споживчих товарів і послуг збільшується у розвинутих країнах більше ніж у два рази упродовж кожних 10 років.

Під час людської діяльності конкретним виявом зростання цих потреб є збільшення видів виробництва продукції. Приблизно 90 % сучасних споживчих товарів на початку ХХ ст. взагалі не виробляли.

Закон зростання потреб у контексті еволюції відносин економічної власності виявляється у постійному зростанні потреб окремого працівника, трудового колективу та сукупного працівника бути власником засобів виробництва, інтелектуальної власності, створеного продукту та потреб в управлінні власністю. Конкретним виразом дії закону в цій сфері є збільшення кількості акціонерів у розвинутих країнах. У США, наприклад, їхня кількість за період 1929—2000 рр. зросла з 1 млн. до 140 млн. осіб. У колишньому СРСР цей аспект закону зростання потреб практично не діяв, а після проголошення незалежності створені лише формальні передумови для його дії.

Цей закон у соціальній сфері виявляється в поліпшенні житлових умов, пенсійного забезпечення, гарантованого просування по службі тощо. У сфері політики його дія виражається у потребі людей, трудових колективів, соціальних верств і прошарків, основних класів впливати на формування політики, брати участь в управлінні державою на певному рівні, у подоланні процесу відчуження від політичної влади. Специфічні форми вияву закон зростання потреб має у правових, культурних, національних та інших сферах суспільних відносин.

Закон зростання потреб вказує на наявність взаємозв'язку між рівнем розвитку виробництва та потребами людини. Тобто, рівень потреб зростає разом зі зростанням рівня розвитку виробництва.

Це явище має кілька аспектів, які є предметом сучасних досліджень.

1. З вдосконаленням виробництва людина отримала більше вільного часу, який може витратити на дозвілля, тобто виникають і розширюються існуючі потреби.

2. Вдосконалення виробництва створює матеріальну базу для вдоволення все більшої і більшої кількості потреб.

3. Ускладнення виробництва, винахід нових механізмів та видів діяльності формують нові потреби, невідомі раніше. Наприклад, потреба просувати товари через інтернет.

За класичними аксіомами, потреби людей безмежні. Водночас і ресурси, і кількість матеріальних благ обмежені. Тому закономірно, що всі потреби людей одночасно ніколи не можуть бути задоволеними.

Узагальнивши і визначивши базові поняття, можна перейти до розгляду різних теорій, що вивчають потреби. Виникає також поняття **мотивації**.

***Мотив** — це спонукання людини до активності, пов'язане з намаганням задовольнити певні потреби.*

Відповідно до проявів мотивів, мотивуючі фактори поділяються на три класи:

- потреби як основа активності;
- причини, які обумовлюють вибір діяльності залежно від спрямованості особистості;
- суб'єктивні переживання, емоції як форми регуляції (саморегуляції) поведінки і діяльності. Саме в емоціях оцінюється сенс і результат діяльності. Якщо останній не відповідає меті діяльності, то емоції змінюють її загальну спрямованість, включають допоміжні спонукання, які посилюють вихідні.

Усі мотиви діяльності є результатом відображення людиною умов свого існування та усвідомлення потреб. Мотив як усвідомлена потреба в досягненні бажаних умов і результатів діяльності набуває форми внутрішніх спонукань людини, тобто характеризує *внутрішню мотивацію*. Зовнішні спонукання працівника до тієї чи іншої форми трудової поведінки через використання різних стимулів характеризуються як *зовнішня мотивація*.

Як і сфера потреб, мотиваційна сфера людини динамічна, мотивація може посилюватися або послаблюватися. Можуть змінюватися ієрархія і стійкість мотивів. У мотиваційній сфері вирізняють *три зони мотивації*:

- *центральна зона*, у межах якої незадоволені потреби, виступаючи в формі високозначущих мотивів, зумовлюють активну, напружену діяльність працівника;

- *зона мотивації*, яка пов'язана з потребами, що постійно і легко задовольняються, значущість їх часто людиною недооцінюється, однак втрата одразу ж виявляє високу особистісну цінність;

- *зона мотивації*, в основі якої лежать *потреби*, для задоволення яких поки що немає *можливостей* і вони не можуть викликати адекватної їм діяльності.

Вирішальним фактором у становленні рівня потреб є відчуття людиною своїх досягнень як достатніх чи недостатніх, а тому він залежить від двох протилежних мотиваційних тенденцій — *мотиву досягнення успіху (Му)* і *мотиву уникнення невдачі (Мн)*. Переважання тієї чи іншої мотиваційної тенденції зумовлене вибором ступеня складності задачі. Люди з переважанням мотиву досягнення успіху ($M_u > M_n$) вибирають задачі середнього ступеня складності. Орієнтовані на уникнення невдачі надають перевагу задачам дуже легким, що гарантує успіх, або дуже важким, не вирішення яких не дає підстав для почуття приниження.

Згідно з **теорією трудової мотивації Дж. Аткинсона**, сила мотивації прагнення до успіху (C_u) залежить від двох ситуативних змінних: можливості успішного завершення діяльності — V_u та привабливості успіху — P_u і може бути виражена формулою:

$$C_u = M_u \times V_u \times P_u.$$

Привабливість успіху ($P_u = 1 - V_u$). Це означає, що чим більша можливість успіху, тим нижча його привабливість.

Особи, які приймають невдачу заради високої привабливості можливого досягнення успіху, віддають перевагу складним завданням і належать до ризикованого типу особистості. Таких працівників доцільно використовувати для пошуку нетипових, нетрадиційних рішень.

Слід зазначити, що мотив уникнення невдачі виявляється як стійка тенденція працівника робити все від нього залежне не для того, щоб добитися більших успіхів, а для того, щоб виконати роботу не гірше за інших. Отже, потенціал його недовикористовується.

На основі вивчення справжніх спонукань працівників до високопродуктивної праці розроблені і використовуються різні моделі мотивації. Найбільш відомі так звані змістовні та процесуальні теорії мотивації.

Змістовні теорії мотивації базуються на врахуванні різноманітних потреб і пов'язаних з ними факторів, які визначають поведінку працівників. Потреба в даному контексті — це внутрішній стан людини, який полягає у фізіологічному або психологічному відчутті нестачі чогось важливого для її життєдіяльності. Потреби утворюють ієрархічну

структуру, котра як домінанта визначає поведінку людини. Найпоширенішою для цілей мотивації є класифікація потреб, запропонована А. Маслоу, який розрізняє п'ять типів потреб: фізіологічні; безпеки й захисту; соціальні; поваги; самовираження.

Д. Мак-Клелланд доповнив цю класифікацію такими потребами, як потреба влади, успіху і приналежності. Ф. Герцберг мотивуючими факторами вважає відчуття успіху, просування по службі, визнання з боку інших людей, відповідальність, збільшення можливостей. Виділені ним гігієнічні фактори, пов'язані з навколишнім середовищем, виявляють свій вплив на поведінку працівника, зокрема через незадоволення роботою, тоді, коли реалізація їх неадекватна або несправедлива.

Потреби більш високих рівнів не мотивують працівника, доки не задоволені хоча б частково потреби нижчого рівня. Проте слід мати на увазі, що і при домінуванні в даний момент однієї з потреб, діяльність людини стимулюється не тільки нею, а комплексом потреб. Ефективна мотивація через потреби вимагає постійного виявлення у працівників актуальних потреб, які є рушійною силою їхньої активності.

Процесуальні теорії мотивації виходять з того, що поведінка працівника визначається не тільки потребами, а є функцією сприймання і очікування можливих наслідків від вибраного типу поведінки.

Відомі три процесуальні теорії мотивації: **теорія очікувань; теорія справедливості; модель Портера—Лоулера.**

Теорія очікувань стосовно мотивації праці враховує такі елементи, як: **затрати праці — результат; результат — винагорода; винагорода — задоволення.**

Якщо немає прямого зв'язку між затраченими зусиллями і досягнутими результатами, то мотивація послаблюється. У разі, коли людина не буде відчувати чіткого зв'язку між досягнутими результатами і бажаною винагородою, мотивація праці також буде послаблюватися. Невпевненість в адекватній винагороді за результати не стимулює трудові затрати. Знижується мотивація працівника і тоді, коли досягнуті результати адекватно винагороджуються, але працівник не може їх досягти за умови розумних затрат. У теорії очікувань задоволення (незадоволення) від винагороди має важливе значення. У зв'язку з тим, що працівники різняться за потребами, можливостями затрат на досягнення результату, то конкретну винагороду вони оцінюють по-різному. Отже, завдання мотивації персоналу полягає в тому, щоб зіставляти і привести у відповідність запропоновану винагороду з результатами.

Теорія справедливості виходить з того, що працівник не тільки суб'єктивно оцінює винагороду відповідно до затрачених зусиль, а й порівнює її з винагородою інших працівників, які виконують аналогічну роботу. Якщо внаслідок такого порівняння

працівник бачить несправедливість або йому так здається, то в нього виникає психологічне напруження, знижується мотивація до праці.

Відчуття справедливості винагороди можна відновити або за рахунок зменшення затрачених зусиль, або за рахунок підвищення винагороди. Дослідження показують, що ті працівники, які вважають, що їм переплачують, намагаються підтримати інтенсивність праці на досягнутому рівні або збільшують її. Ті працівники, які вважають, що їм недоплачують, починають працювати менш інтенсивно.

Зауважимо, що сприймання та оцінка справедливості винагороди є відносними, а не абсолютними. Відмінності у знаннях, досвіді, індивідуальному стилі діяльності окремих працівників, які виконують однакову роботу або обіймають однакові посади, є факторами різної ефективності праці, які необхідно враховувати в мотивації.

Відповідно до **моделі Портера—Лоулера** мотивація є одночасно функцією потреб, очікувань і сприймання працівником справедливої винагороди (рис. 4.1).

Згідно з цією моделлю мотивації досягнуті результати залежать від докладених працівником зусиль, його здібностей, характеру та усвідомлення своєї ролі. Рівень цих зусиль визначається цінністю винагороди і рівнем впевненості в тому, що між затраченими зусиллями і можливою винагородою існує тісний зв'язок. Досягнуті результати обумовлюють **внутрішню (почуття компетентності, самоповаги) і зовнішню (премія, похвала, просування по службі) винагороду** працівника. Результатом зовнішніх і внутрішніх винагород з урахуванням їх справедливості є задоволення у працівника. Останнє залежить від цінності винагороди, яка не однакова в різних працівників. Усе це свідчить про те, що механізм мотивації праці складний і вимагає всебічного врахування індивідуальних психологічних особливостей працівників, їхніх потреб, інтересів, спрямованості, ціннісних орієнтацій.

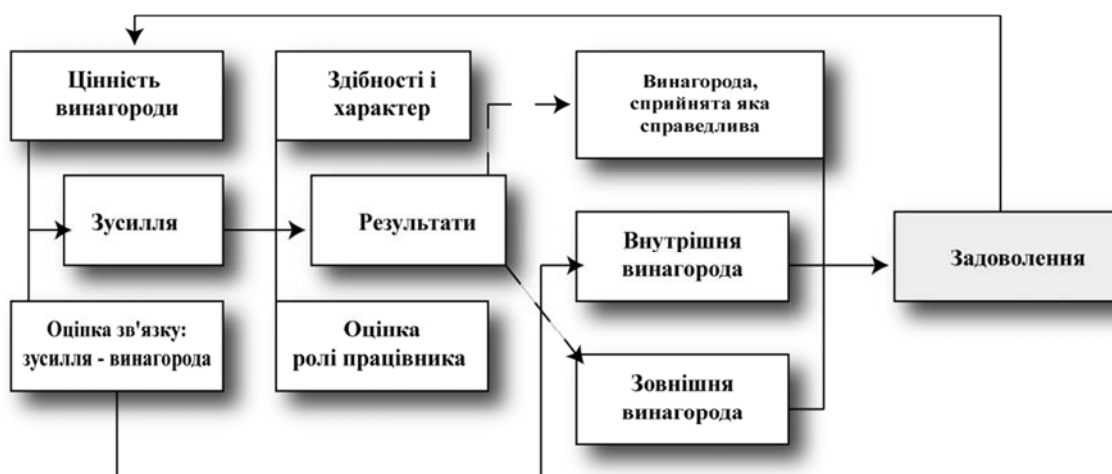


Рис. 4.1. Загальний вигляд моделі мотивації Портера—Лоулера

Нові психологічні теорії потреб виходять наразі з наступних класифікацій:

Згідно з підходом Б. І. Додонова, за **класифікацією емоцій** можна говорити про наступні види потреб:

- акізитивні (потреба в накопиченні, придбанні),
- альтруїстичні (потреба здійснювати безкорисливі дії),
- гедоністичні (потреба в комфорті, безтурботності),
- глоричні (потреба у визнанні власної значимості),
- гностичні (потреба в пізнанні),
- комунікативні (потреба в спілкуванні),
- праксичні (потреба в результативності зусилля),
- пугнічські (потреба в змагальній діяльності),
- романтичні (потреба в незвичайному, незвіданому),
- естетичні (потреба в прекрасному).

Згідно з Х. Мюрреєм, потреби діляться перш за все на *потреби первинні і потреби вторинні*. Відрізняються також *потреби явні і потреби латентні*; ці форми існування потреб визначаються способами їх задоволення. За функціями і формами прояву розрізняються *потреби інтровертні і потреби екстравертні*. Потреби можуть виявлятися на *дієвому або вербальному рівні*; вони можуть бути *егоцентричними або соціоцентричними*, а загальний список потреб такий:

- домінантність – прагнення контролювати, впливати, направляти, переконувати, перешкоджати, обмежувати;
- агресія – прагнення словом чи ділом зганьбити, засудити, познущатися, принизити;
- пошук дружніх зв'язків – прагнення до дружби, любові; добра воля, симпатії до інших; страждання при відсутності дружніх відносин; бажання зблизити людей, усунути перешкоди;
- відкидання інших – прагнення відкинути спроби зближення;
- автономія – прагнення звільнитися від будь-яких обмежень: від опіки, режиму, порядку тощо;
- пасивне покора – підпорядкування силі, прийняття долі, визнання власної неповноцінності;
- потреба в повазі і підтримці;
- потреба досягнення – прагнення подолати щось, перевершити інших, зробити щось краще, досягти вищого рівня в якомусь справі, бути послідовним і цілеспрямованим;
- потреба бути в центрі уваги;

- потреба гри – перевага гри будь-якої серйозної діяльності, бажання розваг, любов до дотепів; іноді поєднується з безтурботністю, безвідповідальністю;
- егоїзм (нарцисизм) – прагнення ставити понад усе власні інтереси, самовдоволення, автоеротизм, хвороблива чутливість до приниження сором'язливість; тенденція до суб'єктивізму при сприйнятті зовнішнього світу; часто зливається з потребою в агресії або відкиданні;
- соціальність (соціофілія) – забуття власних інтересів в ім'я групи, альтруїстична спрямованість, шляхетність, поступливість, турбота про інших;
- потреба пошуку покровителя – очікування поради, допомоги; безпорадність, пошук розради, м'якого звернення;
- потреба надання допомоги;
- потреба уникнення покарання – стримування власних імпульсів з метою уникнути покарання, засудження; потреба рахуватися з суспільною думкою;
- потреба самозахисту – труднощі з визнанням власних помилок, прагнення виправдатися посиланнями на обставини, відстоювати свої права, відмова від аналізу своїх помилок;
- потреба подолання поразки, невдачі – відрізняється від потреби досягнення акцентом на самостійності в діях;
- потреба уникнення небезпеки;
- потреба порядку – прагнення до акуратності, упорядкування, точності, краси;
- потреба судження – прагнення ставити загальні питання або відповідати на них; схильність до абстрактних формулами, узагальнень, захопленість «вічними питаннями» і тому подібне.

Найпоширенішою і найвідомішою класифікацією потреб є піраміда Абрахама Маслоу. Піраміда – тому що є по суті ієрархією потреб, де лише з задоволенням потреб попереднього рівня можна перейти на вищий рівень потреб (рис. 4.2).

Ієрархія Маслоу – дуже зручний засіб класифікації людських потреб, проте було б помилкою сприймати її як якусь жорстку схему. Зовсім не обов'язково, щоб потреби кожного рівня були цілком задоволені (а іноді це і неможливо), перед тим, як у людини з'являться більш "високі" спонукання. Насправді в кожний конкретний момент людиною рухає цілий комплекс потреб.



Рис. 4.2. Ієрархія потреб за А.Маслоу

Цікавою і важливою є ідея ієрархічності проблем. Тобто кожного разу весь час одні потреби важливіші за інші.

Зі збільшенням кількості блага, зменшується потреба в ньому. І так само кожна наступна одиниця цього блага приносить менше користі. Першим цю залежність описав Герман Госсен (1810-1858). Він опублікував в 1854 р. книжку під назвою «Розвиток законів суспільного життя і правил людської діяльності, що з них випливають», в якій сформулював ряд важливих теоретичних положень, котрі увійшли в економічну науку під назвою *першого і другого законів Госсена*. Перший закон стверджує, що зі збільшенням кількості даного блага гранична корисність його зменшується, а за умови повного задоволення потреб споживача вона дорівнюватиме нулю.

Наступні послідовники австрійської школи основою економічної діяльності вважали психологію суб'єкта господарювання, яка зумовлює його потреби, мотиви діяльності й усю його економічну поведінку. При цьому об'єктивний характер розвитку суспільного виробництва і властивих йому законів повністю ігнорувалася. В їхніх системах усі економічні суб'єкти цілком однорідні й рівноправні, кожний діє виключно у власних інтересах. **Економічні закони в такому разі стають наслідком взаємодії індивідуальних рішень.**

Центральне місце в концепціях австрійської школи посідає так звана теорія «граничної корисності». Прийняті в політекономії категорії «товар» і «вартість» були замінені поняттями «благо» і «цінність». К. Менгер і його соратники заперечували, що вартість є втіленням суспільно необхідної праці, а праця — її єдиним джерелом. Вони наповнили категорію вартості суб'єктивним змістом. Домінуючим фактором блага вони

вважали його споживну вартість, або корисність. Під останньою австрійці розуміли ту загальну властивість матеріальних благ, котра дає змогу задовольнити потреби індивіда, підвищити його добробут.

За К. Менгером, вартість виникає внаслідок взаємозв'язку між потребою людини й економічними благами, що можуть її задовольнити. Пропозиція таких товарів завжди буває більшою або меншою, отже, задоволення буде збільшуватися або зменшуватися відповідно до збільшення або зменшення пропозиції.

Таким чином, теорія Менгера виходить із того, що людина визнає важливість товару залежно від рівня його пропозиції. Не внутрішні властивості або можливості товару зумовлюють його вартість, а взаємозв'язок між життєвими потребами людини та можливими пропозиціями товару, який забезпечує ці життєві потреби. Вартість, таким чином, є обов'язковою умовою, від якої фактично залежить задоволення потреб. Наприклад, хліб та вода необхідні людині, але коли вони є в достатній кількості, то не становитимуть жодної цінності доти, доки голод і спрага не узалежнюватимуть людину від простого шматка хліба або склянки води. Тільки в такому разі хліб та вода наберуть певної цінності. І в цьому випадку, хліб матиме більшу цінність ніж, наприклад, діамант, бо якщо товар не задовольнятиме потреби, він не матиме значення для добробуту людини, а тому не буде цінним для неї.

К. Менгер першим виклав теорію граничної корисності у певній логічній послідовності, маючи на меті встановити залежність корисності від винятковості предметів споживання. За вихідний пункт дослідження він брав людські потреби, визначаючи їх як різновид незадоволених бажань або неприємних відчуттів, котрі порушують своєрідну фізіологічну рівновагу. На його думку, за існуючої обмеженості ресурсів перед індивідумом завжди постає проблема, як найліпше розподілити власні кошти для задоволення власних потреб. Ілюструючи відповіді на це питання, Менгер намалював схему, що відображає криву спадання потреб людини в різних предметах залежно від їхнього значення для добробуту особистості — від найнеобхіднішої до найменш корисної. Отже, він був першим із представників австрійської школи, хто сформулював принцип спадної корисності. Відповідно до цього принципу, вартість (цінність) будь-якого блага визначається тією найменшою корисністю, яку має остання одиниця його запасу.

Менгер абстрагувався від того факту, що суб'єктивна оцінка того самого товару різними людьми є різною. Цінність, на його думку, це міркування суб'єктів господарювання про значення для них тих благ, які є в їхньому розпорядженні, і тому поза їхньою свідомістю вона не існує. Він підкреслював, що людина є залежною від товару,

необхідного їй для задоволення потреб, тому предмет, здатний задовольнити навіть мінімальну потребу, набирає вартості. Цей предмет необхідний для задоволення саме цієї потреби і жодної іншої. Така вартість, будучи суб'єктивною, залежить не від сукупної, а від граничної або маржинальної корисності, яка вища або нижча за фактичну корисність, що її має людина від предмета.

Розвиваючи далі тезу про залежність цінності блага від його винятковості, Менгер робить висновок, що вона визначається розмірами пропозиції. Зі збільшенням або зменшенням кількості благ змінюється ступінь задоволення потреби і відповідно цінність цих благ (принцип спадної корисності). Вартість товару визначає не найбільша чи середня корисність, а його найменша (гранична) корисність за даних обставин.

4.2. Економічні інтереси.

Економічний інтерес є породженням і соціальним проявом потреби. Інтерес виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація прибутку, привласнення товару, користування або володіння певним товаром тощо). Отже, *економічні інтереси – це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання, які спонукають до певних дій, а саме – задоволення потреб.*

Економічний інтерес – це зумовлений відносинами власності та принципом вигоди мотив і стимул до дій щодо задоволення індивідуальних потреб в часі. Економічний інтерес є породженням і проявом потреби. Інтерес виникає, коли потреба усвідомлюється як конкретна і чітка мета (максимізація прибутку, користування або володіння певним товаром тощо). Отже, економічні інтереси – це усвідомлені потреби різних суб'єктів господарювання. Розвиток інтересу полягає у відборі найважливіших потреб для задоволення і реалізації їх.

Економічні інтереси не тотожні потребам і їхньому задоволенню. Головні відмінності:

– економічні інтереси знаходять своє втілення у поставлених цілях та діях, що скеровані на задоволення потреб. Потреби і засоби задоволення їх формують причину та форму вияву економічних інтересів.

– економічний інтерес завжди вказує на певний відповідний рівень і процес задоволення потреб.

Економічні інтереси – це причини та умови взаємодії й розвитку економічних суб'єктів. Кожна окрема економічна взаємодія існує спочатку у формі очікувань та незадоволених потреб людини.

Економічні відносини перетворюються на дійсні, коли отримують форму взаємного зв'язку. Потреби і інтереси не тільки відображають діючі відносини, а й самі є першоосновою в структурі соціально-економічних взаємовідносин.

У кожній взаємодії – між продавцями і покупцями, між виробниками і споживачами, державою і бізнесом, партнерами, у відносинах між людьми є місце елементам боротьби і співробітництва. Взаємодія інтересів і відповідна співпраця є рушійними силами розвитку.

Економічні інтереси можна також розрізнити за суб'єктами реалізації як державні, групові та особисті.

Економічні інтереси також можна розрізнити за різними критеріями:

- за ознакою суб'єкту : особисті, колективні і суспільні інтереси.
- за пріоритетом: головні та другорядні
- за часом: поточні, перспективні
- за об'єктом інтересів: майнові, фінансові, інтелектуальні, режиму праці і так далі
- за ступенем усвідомлення: дійсні та помилкові

За класичними теоріями в ринковій економіці домінують приватні інтереси, що впливають на прийняття рішень. Рішення приймаються учасниками ринку на принципах їх повної раціональності і за умови повної інформації. **Приватні інтереси** закономірно домінують за умови відсутності монополій, оскільки кожен учасник ринку ставить свої потреби абсолютним пріоритетом.

Це положення так званої класичної школи економіки, вперше викладеної Адамом Смітом. Суспільство Сміт розглядає як сукупність індивідів, що наділені від природи певними властивостями, які наперед визначають їхню економічну поведінку. Головними є такі, як трудове походження життєвих благ, схильність до обміну послугами або результатами своєї праці, егоїстичні інтереси — намагання поліпшити своє становище.

Трудове походження життєвих благ змушує людину жертвувати заради них «своїм дозвіллям, свободою, спокоєм». Схильність до обміну, «схильність міняти, вимінювати, обмінювати один предмет на інший» — одна з вирішальних ознак людської природи. Вона зумовлює те, що люди через поділ праці концентрують свою діяльність на якійсь певній її формі, що підвищує її продуктивність. Керуючись егоїстичними інтересами, пошуком особистої вигоди, людина оптимізує свої зусилля, а це обертається на вигоду для всього суспільства.

Розвиваючи вчення основоположників класичної політичної економії про «природний порядок», Сміт звільняє його від феодальних нашарувань. Він підкреслює, що за умов «природного порядку» (вільної конкуренції) складною взаємодією господарської

діяльності людей керує «невидима рука», тобто економічне життя людей підпорядковується об'єктивним закономірностям. У трактуванні «природного порядку» Сміт виходить з двох принципів: об'єктивної закономірності природи — дії об'єктивних законів природи — «невидимої руки» і «природної свободи» людини. Вона передбачає певні соціальні умови, а саме — природну свободу людини, яка проявляється в можливостях кожної людини (за умов дотримання нею «законів справедливості») вільно захищати власні інтереси.

Носіями економічних інтересів виступають суб'єкти економічних відносин. Відповідно до цього в ринковій економіці виділяють:

- економічні інтереси підприємств, спрямовані на максимізацію прибутку, зменшення витрат виробництва і підвищення конкурентноздатності продукції,
- економічні інтереси домогосподарів спрямовані на максимізацію користі споживних благ з урахуванням цін на них та власних доходів,
- економічні інтереси держави спрямовані на створення умов для реалізації потреб суспільства.

В кожному суспільстві існує проблема існування і узгодження суперечливих економічних інтересів. В ринковій економіці, що не підпорядковується державі, основною проблемою є невідповідність безмежності бажань і обмеженості методів та ресурсів їх реалізації. Конкретними механізмами поєднання економічних інтересів слугують підпорядкування одних іншими та узгодження інтересів суб'єктів господарювання.

Проблема пріоритетності економічних інтересів залишається досі остаточно не вирішеною. Механізм їх узгодження та співіснування перебуває під вирішальним впливом найсуттєвіших характеристик кожної з відомих економічних та соціальних систем. Наприклад, в ліберальній системі найвищий пріоритет мають інтереси фірм, вільний розвиток ринку. Водночас, тоталітарні суспільства керуються загальнодержавними інтересами, причому інтереси її громадян часто ігноруються.

На даний момент в ринкових системах учасники реалізують свої інтереси і задовольняють потреби залучаючи максимум можливих ресурсів. Водночас, нині надзвичайно актуальною є проблема дефіциту ресурсів та надспоживання, що означає, що людство стоїть на порозі створення нової, вимушено обмеженої чи поміркованішої моделі споживання.

Висновки

1. Потреби – це усвідомлена необхідність володіння чимось. Потреби бувають різні і узагальнено їх класифікують виходячи з різних аспектів людського життя, а саме: як фізична істота, людина потребує речей для фізичного існування; як суспільна істота, людина має потреби зайняти місце в суспільстві, ствердитися в ньому; як особистість людина має потреби, що відповідають її психології, забезпечують її розвиток саме як особистості; як духовна і культурна істота, людина має потреби, що виходять її духовних переконань і виховання.

Економічні потреби – це потреби, що спонукають людину до економічної діяльності, коли діяльність прямо чи опосередковано спрямована на задоволення цих потреб.

2. Існує багато типів класифікації економічних потреб, загальнопоширеною є класифікація за Абрахамом Маслоу, головна ідея якої полягає в першочерговості фізіологічних потреб – без їх достатнього задоволення ми не зможемо перейти на вищі рівні задоволення потреб. Інша важлива ідея полягає в ієрархічності потреб – завжди по-різному у різних людей, але певні потреби є першочерговими і найважливішими, інші менш важливими.

3. Потреби змінюються у часі, але за законом безмежності потреб людина ніколи не задовольняє всіх своїх потреб, за умови обмеженості ресурсів. Більше того – за законом зростання потреб та існуванням залежності між рівнем виробництва і споживання, в процесі розвитку виробництва потреби також постійно зростають.

За законом зниження граничної корисності, ціна задоволення потреби знижується залежно від її обсягу – за зворотною залежністю.

Для забезпечення економічної діяльності людина також послуговується зовнішньою або внутрішньою мотивацією. Внаслідок існування економічних потреб у взаємодії з мотивацією утворюються економічні інтереси. Економічні інтереси в умовах вільного ринку індивідуальні та егоїстичні.

Основні терміни й поняття: економічні потреби, потреби фізичного існування, потреби досягнення цілей життя, класифікація потреб, закон зростання потреб, мотивація, мотив, внутрішня мотивація, зовнішня мотивація, три зони мотивації, мотив досягнення успіху, мотив уникнення невдачі, теорії мотивації, перший і другий закон Госсена, приватні інтереси, економічні інтереси.

Питання для самоконтролю

1. Що таке потреби? Назвіть кілька прикладів.
2. За якими критеріями класифікують потреби? Як би ви їх класифікували?
3. Що таке економічна потреба? Чим вона відрізняється від звичайної?
4. Що таке мотив і мотивація? Яка між ними різниця?
5. Як пов'язані рівень розвитку виробництва та потреби?
6. Чому потреби безмежні?
7. Як визначається гранична корисність?
8. Що таке економічні інтереси?
9. Що таке ієрархічність потреб?
10. Які є основні теорії мотивації? Які з них на вашу думку найдоцільніші?

Тести

1. Базовими є наступні потреби:

- а) потреби в визнанні;
- б) потреби в самореалізації;
- в) фізіологічні потреби;
- г) потреби в спілкуванні.

2. Основою мотивації економічної поведінки людини є:

- а) внутрішні переконання;
- б) зовнішні впливи;
- в) обидва варіанти;
- г) економічні потреби.

3. Гранична корисність є:

- а) мірою вартості блага;
- б) показує корисність спожитої додатково одиниці блага;
- г) відображає потребу людини в даному благові;
- д) вказує на частку собівартості в ціні продукції.

4. За теорією трудової мотивації :

- а) чим вища ймовірність успіху, тим нижча привабливість;
- б) чим нижча ймовірність успіху, тим нижча привабливість;

- в) робота приваблива, якщо є можливість успіху;
- г) ризикована робота нікого не приваблює.

5. Домінування приватних інтересів на ринку описав:

- а) Госсен;
- б) Маслоу;
- в) Кене;
- г) Сміт.

Рекомендована література

1. Горбенко Н. Є., Дмитренко М. Й., Кочума І. Ю.. Політична економія: навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Національний банк України; Університет банківської справи. – К. : УБС НБУ, 2009. — 408с. : рис. — Бібліогр.: с. 407-408. — ISBN 978-966-484-049-8.
2. Кривенко К.Т., Савчук В.С., Беляєв О.О., Фукс А. Е., Вакуленко М. І. Політична економія: Навч.посіб. / Київський національний економічний ун-т / К.Т. Кривенко (ред.). – К. : КНЕУ, 2001. – 508с. – Бібліогр.: с. 501-508. — ISBN 966-574-293-0.
3. Мочерний С.В.. Політична економія: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.. – К. : Знання - Прес, 2002. – 687с. – (Серія "Вища освіта ХХІ століття"). – ISBN 966-7767-32-9.
4. Політична економія: Метод. вказівки до вивчення дисципліни та виконання контрольної роботи для студ. напряму 0501 "Економіка і підприємництво" денної та заочної форм навчання / Національний ун-т харчових технологій / Л.В. Кузнецова (уклад.). – К. : НУХТ, 2004. – 89с. – Бібліогр.: с. 81-87.
5. Бугуцький О.А., Купалова Г.І., Дієсперов В.С., Степаненко І. Х., Саблук П.Т., Ануфрієв В. П.. Мотивація праці та формування ринку робочої сили / П.Т. Саблук (ред.), О.А. Бугуцький (ред.). – К. : Урожай, 1993. — 415с. — ISBN 5-337-01463-3.
6. Гунченко М.В.. Мотивація праці в умовах трансформації економіки України: дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Полтавський національний технічний ун-т ім. Юрія Кондратюка. – Полтава, 2006. — 214арк. : рис., табл. – Бібліогр.: арк. 180-194.
7. Докучаєв О.А. Мотивація персоналу та її взаємозв'язок з ефективністю господарської діяльності підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / НАН України; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – О., 2008. — 19с.

8. Капустянський П.З. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект) / Інститут підготовки кадрів держ. служби зайнятості України. – К., 2007. – 156с. – ISBN 966-8640-16-0.
9. Адизес И, Вольская Е., Гвоздев С., Наврузов Ю., Облой К. Менеджмент: Стратегии, с которыми побеждают / Алена Мальцева (сост.). – К. : Издательский Дом "Максимум", 2006. – 315с. – ISBN 966-96426-4-7.
10. Армстронг М., Ланкастер Дж., Уотерс Д., Йорк Д., Ленгли Н. Менеджмент: методы и приемы / О.О. Чистяков (пер.). – Перевод с 3. англ. изд. – К. : Знання-Прес, 2006. – 876с. : рис. – (Серия "Европейский менеджмент"). – На тит. л. и обл. автор: Армстронг, М. – ISBN 966-311-030-9 (рус.). – ISBN.

РОЗДІЛ 5

ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА ТА ЗАКОНИ ЇЇ РОЗВИТКУ

*Зрозуміти, як працює економічна система, -
це найперша задача економіста*

Василь Леонт'єв

*Найкраща економічна система – це та,
яка максимально забезпечує людей тим,
чого вони найбільше потребують*

Джон Гелбрейт

Для того, щоб вирішити основну економічну задачу суспільства – максимально задовольнити потреби людей за обмежених можливостей – у різних країнах використовуються різноманітні шляхи та механізми досягнення цієї мети. Економіка кожної держави має певну структуру, поведінка економічних суб'єктів підпорядковується відпрацьованим правилам, а проблеми, які виникають у ході розвитку, вирішуються також планомірно. Інакше кажучи, господарство представляє собою витончену систему взаємопов'язаних елементів – економічну систему.

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів. Сутність економічної системи визначається і разом з тим залежить від конкретної історичної сукупності економічних відносин, яка відповідає певному рівню розвитку продуктивних сил і розвивається на основі дії об'єктивних економічних законів і суб'єктивних чинників.

Причина найважливішої ролі економічної системи у житті суспільства полягає в тому, що економіка — це основа існування країни. Від стану економіки, ступеня її розвинутоності залежить місце кожної держави у світовій спільноті, рівень обороноздатності, добробут народу. Діяльність економічної системи спрямована на досягнення економічної ефективності. Виявляється це в тому, наскільки оптимально здійснюється розподіл виробничих ресурсів, наскільки раціонально відбувається залучення виробничих сил суспільства і співвідношення витрат і результатів господарської діяльності.

Зрозумівши сутність економічної системи, можна зрозуміти й численні закономірності господарського життя. Тому метою даної теми лекції є вивчення сутності економічної системи та дослідження законів її розвитку.

П л а н

- 5.1. Сутність економічної системи та методологія її дослідження.
- 5.2. Структура економічної системи.
- 5.3. Типи і моделі економічних систем.
- 5.4. Економічні основи постіндустріального суспільства.

5.1. Сутність економічної системи та методологія її дослідження.

Вживання поняття системи має довгу історію, що сягає античної епохи. У перекладі із грецького “система” означає якість ціле, що полягає із частин, зв'язаних між собою й утворюючих цілісність [1, с.18]. Для характеристики будь-якої системи звичайно виділяють її елементи, рівні організації, структуру й функції [2, с 42]. Власне кажучи, якщо економіку розглядати як системний утвір, то вона й являє собою економічну систему. Але для глибокого розуміння її змісту є необхідним спеціальний аналіз.

Економічну систему можна розглядати в організаційному та функціональному аспекті. З *організаційної точки зору економічна система* являє собою особливим чином упорядковану систему зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ; вона охоплює сукупність людей, об'єднаних спільними економічними інтересами. З *функціональної точки зору економічна система* – це сукупність видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, розподіл, обмін та споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства.

Економічна система може розглядатися й аналізуватися на різних рівнях: фірми, макроекономіки або світової економіки. Для кожного рівня можуть бути характерні й загальні риси, що характеризують як економічну систему в цілому, так і її окремі ланки.

Оскільки економіка кожної країни має унікальні риси, властивості, механізми розвитку, можна стверджувати, що **економічна система країни** – це сукупність всіх економічних процесів, що функціонують у суспільстві на основі притаманних йому організаційно-правових норм. Отже, **економічна система** являє сукупність конкретних форм господарювання, факторів виробництва, а також методів управління економічною діяльністю, яка склалася в країні історично та забезпечує її господарчу самобутність.

Будь-яка економічна система характеризується ієрархічністю, прагне до набуття цілісності і органічності.

Економічна система складається з елементів та підсистем, якими можна вважати її галузі та сектори, окремі господарські одиниці (підприємства, фірми, банки тощо). *Цілісність економічної системи* полягає в тому, що всі її елементи мають бути засобом

досягнення спільних цілей, які постають перед системою в цілому. Забезпечити цілісність економіки покликане управління нею. Адже цілі окремих підсистем можуть суперечити одна одній та цілі всієї системи в цілому.

Органічність економічної системи забезпечується організаційно-функціональною взаємозалежністю між елементами системи, тим, що всі елементи та рівні системи господарювання пов'язані тісними економічними взаємозв'язками, продуктивними силами і виробничими відносинами у процесі суспільного виробництва.

Ієрархічність економічної системи полягає в тому, що вона є підсистемою в системі вищого порядку — у регіональній та світовій економіці, а водночас надсистемами для економіки є природа та суспільство. Окрім цього, кожний її компонент (галузь, підприємство) також є системою. До найважливіших підсистем економіки можна віднести підсистему управління, виробничу та фінансово-кредитну підсистему.

Методологія дослідження економічних систем на різних етапах їх еволюції передбачає поєднання історичного і логічного аналізу. **Історичний аналіз** передбачає пізнання економічних систем в їх історичній послідовності - від простих і абстрактних проявів до більш складних і конкретних. **Логічний аналіз** (грецьк. *logos* — слово, вчення) — спосіб пізнання економічної системи, окремих її елементів у період досягнення зрілості найрозвинутіших форм. Взаємозв'язок історичного і логічного полягає в тому, що логічне — це водночас і історичне, але очищене (звільнене) від випадковостей, які перешкоджають безперервному розвитку по висхідній. Історичний спосіб пізнання означає, що економічна система досліджується як система, що саморозвивається, а логічний спосіб утримує історичний в діалектично знятому виді. Обидва способи тісно взаємопов'язані.

В економічній літературі існує безліч підходів до періодизації суспільного розвитку економічних систем. Однак найбільш відомими є формаційний і цивілізаційний підходи, які поєднують історичний та логічний напрямки дослідження економічних систем.

Формаційний підхід, розроблений *К. Марксом*, трактує рівень розвитку виробничих сил і відповідних йому економічних відносин у якості загального й вищого критерію економічного процесу. Продуктивні сили суспільства у сукупності з виробничими відносинами утворюють певний *спосіб виробництва*, а спосіб виробництва у поєднанні з політичною надбудовою суспільства — *соціально-економічну формацію*.

Фундаментальним економічним елементом кожного способу виробництва, а відповідно і формації, є панівна форма власності, оскільки саме вона визначає спосіб поєднання працівника із засобами виробництва.

Формаційний підхід ґрунтується на таких положеннях:

1) визначальна роль матеріального виробництва і виробничих сил в еволюції економічних систем;

2) в межах способу виробництва основною рушійною силою є класи, класова боротьба, яка й трансформує внутрішні протиріччя в реальне джерело перетворення суспільства;

3) революційний характер змін у суспільстві, тобто перехід від однієї суспільно-економічної формації до іншої відбувається через соціальну революцію.

З позиції формаційного підходу розвиток людського суспільства відбувається як послідовна зміна одного способу виробництва іншим, отже виділяють п'ять соціально-економічних формацій: 1) первіснообщинний лад; 2) рабовласництво; 3) феодалізм; 4) капіталізм; 5) комунізм.

Первіснообщинний лад – перша в історії людства соціально-економічна формація, її економічну основу становила суспільна власність на основні засоби виробництва. Це зумовлювалося початковим ступенем розвитку продуктивних сил, примітивністю перших знарядь праці людини, що виключало можливість індивідуального виробництва і боротьби з навколишніми силами природи. При первіснообщинному ладі не існувало експлуатації, не було класів. Розвиток поділу праці (відокремлення скотарських племен від землеробських знаменувало 1-й великий суспільний поділ праці), удосконалення знарядь виробництва, застосування металевих знарядь праці, підвищення її продуктивності привели до виникнення індивідуального господарства, а разом з цим до розкладу родових відносин, до виділення заможної верхівки. Первіснообщинний лад поступово змінився класовим ладом. У країнах Стародавнього Сходу та античного Середземномор'я первіснообщинний лад переріс у рабовласницький лад, в країнах Європи, зокрема у східних слов'ян, — у феодальний лад.

Рабовласницький лад – класова суспільно-економічна формація, основана на приватній власності на засоби виробництва, коли об'єктом привласнення стає сам безпосередній виробник. Рабство виникло на тій стадії розвитку докласового первісного суспільства, коли перехід від кам'яних знарядь до мідних і бронзових, а далі до залізних зумовив підвищення продуктивності праці, формування приватної власності. Праця людини могла вже створити більше продукту, ніж його було необхідно для її власного існування. Привласнення цього додаткового продукту стало економічною основою виникнення відносин рабовласницької експлуатації. Рабовласники і раби — перша форма поділу на класи [3, с. 64]. Поява додаткового продукту послужила причиною цілого ряду соціальних змін, найважливішими з яких є: виникнення товарного виробництва (тепер є чим обмінюватися), приватної власності, інститут якої, в свою чергу, ініціював виникнення і інституціоналізацію держави, появу професійного прошарку жерців і управлінців, розвиток торгівлі між країнами. Проте примусовий характер праці не викликав у раба зацікавленості у підвищенні її продуктивності, прагнення до вдосконалення знарядь та

прийомів праці. Рабовласницький лад у цьому відношенні був позбавлений рушійних стимулів до розвитку продуктивних сил — основи суспільного прогресу. Тому як суспільно-економічна формація він був приречений і згодом витіснений феодалізмом.

Феодалізм – це суспільно-економічна формація, основу якої становить монополярна власність феодалів чи феодалських держав на землю й особисте залежність селян від феодалів. Феодальна система експлуатації була більш гнучкою, допускала систематичне відтворення робочої сили в рамках основної господарської одиниці, а також спостерігався відомий прогрес у сфері організації селянського одноособового господарства, використовувалася поземельна кабала кріпаків для експропріації прибавочного продукту. Мало велике значення і злиття економічної влади феодала з політичною. Розкладання ж згодом і феодальної економіки було неминучим, насамперед, тому, що розвиток продуктивних сил переріс (насамперед — у містах) вузькі колишні рамки, розвиток матеріального виробництва вийшов з-під контролю феодального маєтку і цехової регламентації, дрібна власність здобула відносні гарантії і породила капіталістичну власність.

Капіталізм являє собою суспільно-економічну формацію, засновану на приватній власності на засоби виробництва і експлуатації найманих працівників капіталістами. Сутність капіталізму полягає в економічному примусі до праці — кожна людина має право продавати роботодавцю свою робочу силу. Марксизм вважає капіталізм найвищою стадією розвитку суспільства із антагоністичним способом виробництва. Головне протиріччя капіталізму марксизм убачає в несумісності суспільного характеру виробництва при капіталізмі й приватної власності, яка лежить в основі капіталістичної системи розподілу. Розв'язання цього протиріччя марксизм бачить у соціалістичній революції, в результаті якої буде встановлена суспільна власність на засоби виробництва і комуністичний принцип розподілу - від кожного за його здібностями, кожному - за потребами.

Комунізм – найвищий історичний тип суспільно-економічної формації, який являє собою безкласовий суспільний лад з єдиною загальнонародною власністю на засоби виробництва, цілковитою соціальною рівністю всіх членів суспільства, де разом із всебічним розвитком людей зростають і продуктивні сили на основі прогресу науки і техніки. К. Маркс указував, що "основним принципом комунізму є повний і вільний розвиток кожного індивідуума" [4, с. 562]. Умови для всебічного виявлення всіх здібностей кожної особи повною мірою забезпечуються лише на вищій фазі комунізму, коли зникнуть старі форми поділу праці, а сама праця перестане бути тільки зовнішньою необхідністю, умовою задоволення індивідуальних потреб, засобом для життя й стане найпершою потребою, метою життя, самодіяльністю особи. "Праця,— передбачав Ф. Енгельс, – стане своєю власною винагородою" [5, с 521].

Отже, формаційний підхід виходить із того, послідовна зміна суспільно-економічних формацій визначається насамперед антагоністичними протиріччями між новими продуктивними силами і застарілими виробничими відносинами, що на визначеній ступені перетворюються з форм розвитку в окови продуктивних сил. При цьому діє загальна закономірність, відкрита К. Марксом: жодна суспільно-економічна формація не гине раніш, ніж розминуться всі продуктивні сили, для яких вона дає досить простору, а нові, більш високі виробничі відносини ніколи не з'являються раніш, ніж у лоні старого суспільства дозріють матеріальні умови їхнього існування. Перехід від однієї суспільно-економічної формації до іншої відбувається через соціальну революцію, що дозволяє вирішити антагоністичні протиріччя між продуктивними силами і виробничими відносинами, а також між базисом і надбудовою.

Сучасна економічна наука загалом визнає базові положення формаційного підходу і в той же час критично осмислює де-які його аспекти. Передусім, виділення п'яти формацій в розвитку суспільства не має всезагального значення. Воно є більш-менш прийнятним для країн Західної Європи, але не відображає повною мірою специфіки розвитку азійського способу виробництва, еволюції цивілізацій Китаю, Індії, а також не розкриває особливостей історичного розвитку Росії та України. Крім того, формаційний підхід практично не враховує ролі соціокультурного та інших неекономічних факторів у розвитку суспільства (національних, релігійних, етнічних, ментальних тощо). Тому для пізнання закономірностей розвитку суспільства економічна наука розробила і широко використовує альтернативний **цивілізаційний підхід** щодо пізнання історії розвитку людства.

Поняття цивілізації вживається в різних значеннях. Однак найчастіше цивілізація означає певну епоху в історичному (економічному, соціальному, культурно-психологічному) розвитку суспільства. **Цивілізація** – історично конкретний стан розвитку суспільства, який характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливою формою виробництва і відповідною духовною культурою людей.

Цивілізація й формація по своєму змісту є однорідними поняттями. Формація припускає досить жорстку конструкцію: визначальну роль мають продуктивні сили й виробничі відносини, що утворюють спосіб виробництва, або матеріальний базис суспільства. Над ним піднімається надбудова, яка може стимулювати або гальмувати розвиток, але головним рушійним мотором змін є базис, спосіб виробництва. Причому в самому способі виробництва основною рушійною силою є класи, класова боротьба, яка й перетворює внутрішні протиріччя в реальне джерело перетворення суспільства.

Цивілізація, як і формація, містить у собі матеріально-виробничу основу й увесь комплекс економічних, політичних, правових, культурних, релігійних і інших форм людського спілкування, характерних для історично певних етапів розвитку суспільства.

Принципове значення має інше: коли ми говоримо про цивілізацію, то всім цим формам надається рівноправне значення, хоча в історії різних суспільств роль тих або інших форм (наприклад, релігійних, або політичних, або економічних) могла бути неоднаковою. Однак твердої детермінації й залежності тут немає. Саме тому ми зустрічаємося з такою різноманітністю у визначенні різних цивілізацій, через які пройшло людство й у яких воно продовжує перебувати й сьогодні.

Цивілізаційний підхід ґрунтується на таких положеннях:

- 1) багатofакторності дослідження економічних систем;
- 2) природної еволюційної поступовості історичного процесу;
- 3) пізнання системи в єдності її економічних і соціокультурних елементів;
- 4) посилення ролі людського фактора у суспільному розвитку, визнання світової історії як єдиного планетарного цілого.

Існує декілька підходів до періодизації стадій розвитку цивілізації. Американський економіст У. Ростоу виділяє *залежно від рівня розвитку техніки* п'ять прогресивних економічних стадій росту будь-якого суспільства і історії людства в цілому:

1) **традиційне суспільство**, характерне для стародавнього світу і середньовіччя з економікою аграрного типу і стабільними її показниками;

2) **перехідне суспільство XVII-XVIII століть**, в період існування якого створюються передумови для становлення індустріалізму, техніка починає проникати у виробництво;

3) **стадія зрушення** - період промислової революції кінця XVIII – початку XIX століть, час стрімкого підвищення технологічного рівня розвитку господарства і інфраструктури, активізації підприємництва;

4) **стадія зрілості**, характерна для XIX – початку XX століть, протягом якої відбувається прискорення економічного зростання і інтеграція більшості країн в систему єдиної світової економіки;

5) **стадія високого масового споживання** (XX століття), для якої є типовими високий рівень особистого споживання у поєднанні із удосконаленням його структури, підвищення життєвого рівня більшості населення в розвинених країнах. В ході еволюції цієї стадії створюються передумови для переходу до наступної стадії – *стадії пошуку якості*, коли відбувається удосконалення структури виробництва, розв'язання екологічних і соціальних проблем, підвищення загальних життєвих стандартів членів суспільства [6, с. 35].

Таким чином, суспільний розвиток розглядається як процес безперервного технологічного удосконалення факторів виробництва, зумовленого цим економічного зростання, внаслідок чого підвищується якість життя населення.

Сучасна зарубіжна економічна наука (*Дж. Гелбрейт, А. Арон, Д. Белл* та інші), використовуючи критерій "ступінь індустріального розвитку суспільства", виділяє три стадії *індустріальної цивілізації*:

- 1) доіндустріальне суспільство;
- 2) індустріальне суспільство;
- 3) постіндустріальне суспільство.

У *доіндустріальному суспільстві* переважало сільське господарство і ручна праця. Воно було започатковано аграрною революцією і переходом до осілого землеробства, в якому економічна діяльність спрямована на задоволення життєво необхідних потреб на основі взаємодії людини з природою, тобто земля і сили природи виступали основними факторами виробництва, а селянство і ремісництво – переважним суспільним прошарком.

В *індустріальному суспільстві*, початок якому поклала промислова революція останньої третини XVIII – початку XIX ст., провідну роль відіграло велике механізоване промислове виробництво. Найсуттєвішими ознаками такого суспільства були машинна праця, використання всіма розвиненими країнами наукових відкриттів у виробництві, переміщення центру ваги із сільського господарства до промисловості, урбанізація тощо. Основним фактором виробництва стає капітал, а його носії уособлюють панівний клас суспільства.

Постіндустріальне суспільство – це нова, найрозвинутіша стадія людської цивілізації, початок якій поклала науково-технічна революція, що розгорнулася у другій половині XX ст. і поступово переросла в сучасну *інформаційно-інтелектуальну революцію*. У постіндустріальному суспільстві домінують наука, принципово нові види техніки і технологій, інформатика, комп'ютеризація, автоматизація і роботизація всіх сфер економіки й управління. В суспільному виробництві на перший план висуваються інтелектуальний капітал, знання, сфера послуг (освіта, охорона здоров'я, культура, виробництво духовних благ тощо). Внаслідок цих революційних науково-технічних перетворень формується працівник нового типу, посилюється творчий характер його праці і набувають дедалі більшої ваги потреби творчої саморегуляції особистості. Економічна влада у постіндустріальному суспільстві поступово переміщується до інтелектуальної еліти, носіїв знань, інформацій (вчених, інженерів, науково-технічної інтелігенції).

Визнання цивілізаційного підходу не означає автоматичного заперечення формаційного. Їхня супідрядність залежить від того, як визначається цивілізація й, отже, сама сутність цивілізаційного підходу. Поняття «цивілізація» і «формація» найчастіше характеризують розвиток суспільства з різних сторін і в різних системах координат. Саме тому можна говорити про те, що зміна формацій — шлях розвитку людської цивілізації. На основі розглянутих підходів можна зробити висновок, що формаційний підхід основну

увагу в економічній системі приділяє формам власності на засоби виробництва й присвоєнню результатів виробництва. Формаційний підхід дозволив виявити закономірні шаблони в історичному розвитку суспільства й виділити п'ять способів матеріального виробництва на основі твердження про те, що вирішальна роль у суспільнім виробництві належить безпосередньому процесу виробництва або способу виробництва. Цивілізаційний підхід основну увагу приділяє загальнолюдським цінностям: волі, демократії, культурі й напрямку розвитку економічних процесів.

5.2. Структура економічної системи.

Для пізнання змісту економічної системи важливо визначити її структурні елементи. Економічна система складається з трьох основних ланок: *продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання.*

Продуктивні сили — це сукупність матеріально-речовинних та особистісних факторів виробництва, які в процесі суспільного поділу праці забезпечують перетворення навколишнього середовища, створюють блага для задоволення потреб людини і суспільства. Продуктивні сили суспільства утворює сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей. В процесі історичного розвитку продуктивні сили як в цілому, так і окремі їх елементи, постійно оновлюються, збагачуються. Кожному ступеню розвитку виробничих сил відповідають певні виробничі відносини, які виступають в якості соціально-економічної форми їх руху.

Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

Основними *елементами продуктивних сил є праця* як цілеспрямована діяльність людини, *предмети праці і засоби праці.*

Процес праці складає матеріальну основу процесу виробництва, в ході якого змінюється зовнішня природа блага, а також накопичуються знання, досвід, підвищується кваліфікація робітників, змінюється сама людина. У цьому сенсі праця сформувала людину і є головним фактором його розвитку.

Предмети праці – це те, на що спрямована праця людини, що створює матеріальну основу майбутнього готового продукту. Предмети праці або надані природою (наприклад, залежи руди), або є продуктом попередньої праці, тобто сирим матеріалом.

В результаті науково-технічного прогресу людина створює предмети праці із заданими властивостями, яких не існує в природі (наприклад, хімічна сировина). Природа, земля, весь оточуючий нас світ складають загальний предмет праці. При цьому роль сирих матеріалів у виробництві зростає, однак первісною основою предметів праці залишається земля.

Засоби праці – це весь комплекс речей, який людина розміщує між собою і предметом праці; те, чим людина впливає на предмет праці, створюючи готовий продукт. Засоби праці є важливим показником рівня розвитку виробництва.

Засоби праці поділяються на *природні* (земля, камінь, органічні добрива, приручені домашні тварини) і *технічні* (тобто ті, що синтетично створюються людиною). До складу технічних засобів праці входять знаряддя праці – різноманітні машини, механізми, інструменти, двигуни, передавальні пристрої. Все більшого застосування набуває так звана кібернетична техніка, принципова відмінність якої від інших машин полягає в тому, що вона переробляє не енергію і не речовину, а інформацію. Набуває розповсюдження робототехніка. Комп'ютеризація і автоматизація виробництва призводять до зміни ролі людини: вона поступово виходить із безпосереднього процесу виробництва і стає поряд з ним.

Сукупність предметів праці і засобів праці, які завжди взаємопов'язані і відповідають один одному, утворює *засоби виробництва*.

У своєму розвитку продуктивні сили проходять ряд щаблів: природні продуктивні сили; суспільні продуктивні сили; загальноінтелектуалізовані продуктивні сили.

Природні продуктивні сили, панування яких характерне для найнижчого щабля розвитку суспільства — первіснообщинного ладу, можуть бути повністю зведені до природи самої людини і до сил навколишнього середовища — природного багатства, засобів життя і праці. На основі природних продуктивних сил здійснюється процес перетворення привласнюючої економіки у виробничу.

Суспільні продуктивні сили виникають у результаті історичних процесів об'єднання і поділу праці, тобто в результаті зростання суспільного характеру виробництва. На цьому етапі розвитку продуктивних сил людина все більше спирається на засоби праці, створені нею. Суспільні продуктивні сили сформувались у період розкладу первіснообщинного ладу і свого найвищого розвитку досягли в XX ст.

У передових країнах відбувається процес формування *загальноінтелектуалізованих продуктивних сил*. Це такі продуктивні сили, коли людський фактор виступає як загальний інтелект, а праця, як загальна наукова праця. На цьому етапі розвитку продуктивних сил виникають і стають основними принципово нові знаряддя праці: комплексна автоматизація

виробничих процесів, масове використання електронно-обчислювальних машин, розвинута система інформації, екологічно чисті способи виробництва тощо.

Сучасні продуктивні сили виступають у двох формах:

- 1) безпосередніх органів матеріального виробничого процесу;
- 2) духовно-соціальних продуктивних сил.

Перша форма продуктивних сил є первинною, тобто є базою, на якій здійснюється розвиток духовно-соціальних продуктивних сил. Це продуктивні сили сфери матеріального виробництва, до якої належать такі галузі, як промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт і зв'язок, торгівля тощо.

Друга форма продуктивних сил забезпечує духовне оволодіння світом – розвиток знань, виробництво духовних багатств, науковий прогрес. Вона функціонує в нематеріальній сфері, особливо в таких її галузях, як освіта, наука і наукове обслуговування, культура і мистецтво, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, фінансово-кредитна сфера, державне управління.

Особливе місце в становленні, функціонуванні та розвитку економічної системи належить її суб'єктам як активній рушійній, перетворюючій силі. Кожний суб'єкт є носієм певних прав, обов'язків і відповідальності, які реалізує в процесі своєї функціональної діяльності. Залежно від цього існують різноманітні класифікації економічних суб'єктів: індивід, колектив, держава; виробник (продавець), посередник, споживач (покупець); фізичні та юридичні особи; вітчизняні та іноземні; інституціональні (виробничі підприємства, банки, біржі) тощо.

Центральне місце в економічній системі належить **людині**. Як головна продуктивна сила, уособлення економічних відносин, суб'єкт і об'єкт господарської діяльності, носій і реалізатор економічних потреб та інтересів вона поєднує і узгоджує функціонування всіх ланок економічної системи. Місце людини в суспільній ієрархії, можливість і форми її самореалізації зумовлюють характер економічної системи.

Економічна наука досліджує господарчу сутність людини, її місце і роль в економічній системі, потреби, інтереси, господарську поведінку, тобто *людину економічну*.

Економічна людина – головний творчий суб'єкт ринкової економіки, який володіє свободою вибору і приймає економічно раціональні та оптимальні рішення з урахуванням усіх наявних можливостей і умов, відповідно до своїх особистих інтересів, мети і пріоритетів.

На всіх етапах розвитку суспільства людина перебувала в центрі всіх економічних процесів і явищ. В економічній системі людина виступає як *виробник*, як *суб'єкт*, *економічних відносин*, як *споживач*, як *носій кінцевої мети суспільного виробництва*.

Людина-виробник в економічній системі виступає робочою силою, особистим фактором виробництва, головним елементом продуктивних сил. Робоча сила — це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, її здатність до праці.

Успіх виробництва на всіх рівнях визначається насамперед людьми, зайнятими у виробничому процесі. Усі інші фактори виробництва діють не самі по собі, їх приводить у рух людина. Людині, її праці належить центральне місце у виробництві не тільки як найактивнішому факторові виробництва, а й як джерелу, творцю інших факторів виробництва — матеріально-речових, науково-дослідницьких і організаційно-управлінських.

В умовах розвитку науково-технічного прогресу вимоги до рівня підготовки працівників зростають. Без постійного підвищення рівня освіти, кваліфікації, культури, зміцнення здоров'я, вироблення психологічної сталості працівники не здатні ефективно взаємодіяти з іншими прогресуючими елементами продуктивних сил — новою технікою, передовими технологіями, системами управління й організації виробництва. Тому в сучасному розвинутому суспільстві інвестиції в "людський капітал", тобто в розвиток знань, здібностей, у зміцнення здоров'я людини, вважаються найефективнішими і гуманними вкладеннями.

Людина як споживач реалізує себе через задоволення своїх різних потреб. Потреби людини можна поділити на потреби людини-працівника і потреби людини-підприємця.

Потреби людини-працівника пов'язані з відтворенням робочої сили, тобто з особистим споживанням. У процесі трудової діяльності людина витрачає робочу силу, яку необхідно відновлювати. Для цього вона повинна мати набір товарів і послуг, щоб задовольнити свої фізіологічні, духовні та інші потреби. Задовольняючи ці потреби, людина відтворює себе як працівник.

Потреби людини-підприємця стосуються відтворення матеріально-речових факторів виробництва, тобто виробничих потреб. Для того щоб відновити спожиті в процесі виробництва машини, верстати, обладнання, сировину, матеріали, паливо, електроенергію тощо, підприємець повинен їх придбати на ринку факторів виробництва.

Людина в її цілісній сутності є головним критерієм розвитку суспільного виробництва і головною його метою. Суспільний продукт, проходячи через фази виробництва, розподілу й обміну завершує свій цикл у фазі споживання. Без споживання виробництво існувати не може, воно не має сенсу. Задоволення різнобічних потреб людини — ось призначення будь-якого виробництва. У цьому аспекті людина зі своїми потребами є природною і кінцевою метою суспільного виробництва й одночасно головним фактором його функціонування.

Важливим елементом економічної системи суспільства є **економічні відносини** – це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ.

Система економічних відносин складається з: техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин

Техніко-економічні відносини – це відносини між людьми з приводу створення та використання ними знарядь та предметів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони впливають на сили природи і виробляють необхідні життєві блага. Техніко-економічні відносини відображають технологію і є матеріально-речовим змістом суспільного виробництва.

Організаційно-економічні відносини – це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом: відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізація праці, кооперування, концентрація та комбінування виробництва.

Соціально-економічні відносини – насамперед це відносини власності в економічному значенні цього поняття. Відносини власності визначають головне в економічній системі — спосіб поєднання працівника з засобами виробництва. Крім того, відносини власності зумовлюють історичну специфіку економічної системи, її соціальну структуру, систему влади.

Таким чином, соціально-економічні відносини, основою яких є відносини власності, займають визначальне місце у структурі економічних відносин та в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системоутворюючу функцію.

Господарський механізм є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів, економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Найважливіша функція господарського механізму – забезпечення ефективного розвитку суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією.

Основними елементами господарського механізму є ринкове саморегулювання, державне регулювання та наднаціональне регулювання. **Ринкове саморегулювання** (механізм ринкової економіки) нині здійснюється через механізм вільної конкуренції, тобто конкуренції, на яку не впливають монополії (у тому числі олігополії), держава (вона лише слідкує за дотриманням правил такої конкуренції), профспілки (яких західні економісти вважають монополістами на ринку робочої сили), вільного ціноутворення (ціни встановлюються лише на ринку під впливом стихійного переливу капіталу на галузевому і

міжгалузевому рівнях), внаслідок чого забезпечується певна пропорційність розвитку економіки.

Механізм традиційного ринкового регулювання економіки домінував упродовж приблизно чотирьох століть (тобто на нижчій стадії розвитку капіталізму) — до кризи 1929—1933 рр.

Першим обґрунтував необхідність широкомасштабного *державного регулювання економіки* та його методи Дж. М. Кейнс. Він стверджував, що розширення функцій уряду — єдиний практичний засіб уникнути цілковитої руйнації існуючих економічних форм. Подібні висновки було зроблено на Міжнародній конференції ООН з проблем навколишнього середовища і майбутнього розвитку цивілізації (червень 1992 р.) на рівні голів та урядів держав: людству потрібна нова модель соціально-економічного розвитку, яка має спиратись на важелі *централізованого регулювання на рівні окремої держави та світової співдружності загалом*. Така модель повинна базуватися на інтегрованих інтересах суспільства і лише потім — на інтересах приватного підприємця. Неспроможність ринкового регулювання економіки зумовила появу та розвиток державного регулювання економіки.

Для вивчення господарського механізму необхідно з'ясувати його місце в економічній системі і співвідношення з її чотирма найважливішими елементами: виробничими відносинами (відносинами економічної власності); техніко-економічними відносинами; організаційно-економічними відносинами; продуктивними силами.

У системі виробничих відносин (перший елемент економічної системи) існує глибинна підсистема, пов'язана з відносинами власності на засоби виробництва в усіх сферах суспільного відтворення, і конкретніша підсистема, що є формою їх вияву і пов'язана з власністю (привласненням) на необхідний і додатковий продукт, або на результати праці. Йдеться про конкретні форми виробничих відносин, або форми реалізації власності: заробітну плату, прибуток (торговельний, підприємницький, позичковий відсоток), податок тощо. До господарського механізму безпосередньо належить управлінський аспект економічної власності, конкретні форми її реалізації та організації.

Такі ж дві підсистеми (глибинна і конкретна, управлінська) наявні також у відносинах власності на засоби виробництва в різних сферах суспільного відтворення. До конкретних управлінських форм відносин власності на засоби виробництва у сфері безпосереднього виробництва належать такі категорії: тривалість робочого дня робітників, зайнятих на підприємстві, його інтенсивність, контроль за процесом праці тощо. У сфері обігу такими категоріями є ціни на засоби виробництва (якщо їх купував або продавав власник цих засобів чи предметів праці), ціна товару робоча сила, ціна управлінської праці (якщо капіталіст сам не управляє процесом виробництва) тощо. У сфері розподілу — акція, дивіденд,

розміри заробітної плати тощо. У сфері споживання (передусім виробничого споживання) — *коефіцієнт змінності техніки, студій зношування засобів праці та ін.*

До господарського механізму безпосередньо належать конкретні управлінські форми виробничих відносин (відносин економічної власності) і власності на засоби виробництва зокрема. На них свідомо можна впливати, регулювати на різному рівні (окремого підприємства, об'єднання, міністерства, державному і навіть з боку наднаціональних органів).

Глибинна підсистема відносин власності на засоби виробництва безпосередньо не входить до господарського механізму, але опосередковано на нього впливає. Водночас зміна конкретних управлінських форм відносин власності впливає на розвиток глибинної підсистеми виробничих відносин. Так, за акціонерної форми підприємництва через встановлення низьких пільгових цін на акції для безпосередніх виробників засоби виробництва можуть (частково або різною мірою) переходити до людей найманої праці, що певною мірою змінює характер власності. Техніко-економічні відносини стосуються господарського механізму також управлінським аспектом, до складу цього елемента слід віднести й конкретні форми організації виробництва.

Третій елемент – організаційно-економічні відносини (менеджмент, маркетинг) – також належать до складу господарського механізму, але на мікрорівні.

Сучасні продуктивні сили (четвертий елемент економічної системи) формують робоча сила, засоби праці, предмети праці, наука, форми та методи організації виробництва, інформація. До господарського механізму з названих компонентів повністю належать лише форми та методи організації виробництва. Але оскільки продуктивні сили пов'язані і з природою, і з економічними відносинами (тобто техніко-економічними, організаційно-економічними, виробничими відносинами у їх діалектичній єдності), вони взаємодіють з економічними відносинами, є їх функціональною стороною. Так, робочу силу безпосереднього працівника як елемент системи продуктивних сил характеризують такі параметри: рівень освіти, кваліфікація, фізичний, моральний і психологічний стан та ін. Такі властивості робочої сили є функціональними, властивими й іншим елементам продуктивних сил. До господарського механізму безпосередньо належать не працівники, засоби і предмети праці, а ті управлінські аспекти, які формують функціональні властивості продуктивних сил і дають їм змогу взаємодіяти між собою (певний рівень освіти та кваліфікації робітника і відповідний йому рівень техніки; певний рівень розвитку техніки і відповідний рівень розвитку сировинної бази, якість цієї бази та відповідна кількість) і двома сторонами суспільного способу виробництва: продуктивними силами і виробничими відносинами.

У процесі постійної взаємодії елементів продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних і виробничих відносин, які безпосередньо належать до господарського механізму, він формується як відносно відособлений елемент економічної системи.

5.3. Типи і моделі економічних систем.

Людству відомі різні економічні системи, які сформувалися в процесі тривалого історичного розвитку. Їх можна класифікувати за відповідними критеріями. Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за двома ознаками:

- за *формою власності на засоби виробництва*;
- за *способом управління господарською діяльністю*.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: традиційну, ринкову, командну, змішану економічні системи.

Традиційна економічна система має такі основні ознаки:

1. Виробництво, розподіл та обмін базується на *звичаях, традиціях, культових обрядах*. Релігійні та кастові цінності первинні щодо інших форм економічної діяльності. Саме спадковість і кастовість домінують визначають економічну роль індивідів. Тому люди займаються тим, чим займалися їх батьки і так далі.

2. У традиційній економічній системі *продукт виробляється для потреб самого виробника*. Тобто тут немає суспільного поділу праці. Кожна господарська одиниця спирається на власні виробничі ресурси і виконує всі роботи, починаючи з добування сировини та закінчуючи підготуванням продуктів до споживання. Відповідно, у традиційній системі переважає універсальна праця. Поділ праці певною мірою наявний лише всередині даного виробничого осередку (насамперед за статтю і віком).

Зі зростанням виробництва та розвитком поділу праці зв'язки між виробниками і споживачами ускладнюються. Уже і в традиційній системі виробництво та споживання відокремлені одне від одного в часі і просторі: виробник споживає вироблені продукти не тоді, коли він зайнятий їх виробництвом, і не там, де він їх виробляє. Проте в традиційній системі це відокремлення відбувається в межах єдиної виробничої одиниці. Отже, традиційна економічна система — замкнута виробнича система.

3. *Економічний суверенітет виробника* в традиційній системі необмежений зовнішніми умовами (ринковим або іншим механізмом). Тут найпростіше розв'язуються головні проблеми організації виробництва— чого і скільки створювати, як це робити і для кого призначаються продукти, — усе це визначають суб'єкти Господарювання,

орієнтовуючись на внутрішньогосподарське споживання. І лише обмеженість виробничих ресурсів (найчастіше природного походження) може бути чинником, який детермінує дії виробника, не дає змоги виконати ті чи інші бажані завдання. Інакше кажучи, традиційній системі (як і будь-якій іншій) притаманна суперечність між обмеженістю ресурсів і безмежністю потреб.

4. У традиційній економічній системі *природною формою багатства є натуральний продукт*— матеріальні блага, що безпосередньо задовольняють потреби людей (засоби виробництва або життєві блага).

5. Традиційна економічна система є механічною цілісністю, тобто *між виробничими осередками немає економічних взаємозв'язків*. Економічний суверенітет виробників має абсолютний характер. Зрозуміло, що сказане вище справедливе лише щодо національних економік із суто традиційною системою виробництва. Виробництво та споживання тут не опосередковані обміном, а тому немає суперечності.

6. Традиційна економічна система передусім *грунтувалася на общинній власності*. Потім розвинулася приватна власність. Вона також використовувалася самим власником або іншими особами, Тому поєднання засобів виробництва в традиційній економічній системі може бути безпосереднім або опосередкованим. Останнє знову-таки може набирати форми позаекономічної (особистої) спонуки до праці або економічної (наймана праця).

7. Для традиційної економічної системи характерне *використання найпростіших знарядь праці* (мотика, соха, лопата, плуг, граблі, серп і т. ін.) і кустарного інструменту.

У цілому, традиційна система відповідала тому рівневі розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, що уможлиблюють задоволення потреб людей, незначних за обсягом і примітивних за структурою. В даний час традиційна економічна система збереглася в деяких найбільш відсталих країнах Азії і Африки, хоча її елементи зберігаються і в країнах середнього рівня розвитку.

Ринкова система, або система вільного (чистого) ринку – це така економічна система, в якій держава здійснює найменше регулювання економічних процесів, а вільна конкуренція та ринкове саморегулювання досягають найбільшого розповсюдження.

Така економічна система існувала в розвинених країнах світу приблизно з другої половини XVIII століття до кінця XIX – початку XX століття.

Основними ознаками вільної ринкової економіки є приватна власність, вільне підприємництво, особистий інтерес, так звана „невидима рука” Адама Сміта, вільна конкуренція, мінімальне державне втручання. Але зупинимось на кожній з ознак детальніше.

1. *Приватна власність* є ключовою ознакою ринкової економіки. Вона надає можливість володіти факторами виробництва будь-кому, вільно розпоряджатися ними і використовувати їх. Проте на противагу цьому, приватна власність породжує соціальну нерівність, виникає несправедливість, що в кінцевому може призвести до суспільних конфліктів.

2. *Вільне підприємництво* означає, що окремі групи людей за своєю ініціативою виступають в якості вільних підприємців, які беруть на себе функцію організації економічних сил: вони мобілізують необхідні ресурси, організують виробництво та реалізацію вироблених товарів. Вони повністю приймають на себе господарський ризик, який є неминучим, так як ніхто заздалегідь не може знати, чи буде проданий товар, яка буде ціна його реалізації. Вільне підприємництво становиться масовим явищем, воно забезпечує більшу частину вироблення національного продукту. До того ж воно є більш ефективним порівняно з тим, якщо б воно знаходилося у державній власності, бо існує стимул до покращення виробництва, його обсягів, масштабів, а також впровадження досягнень НТР для зменшення витрат виробництва.

3. Важливим є і *особистий інтерес*, коли економічні суб'єкти діють згідно зі своїми особистими інтересами і прагнуть найкращим чином реалізувати власні ресурси. Це є основним мотивом економічних вчинків. Цим самим максимізується прибуток: у найманого робітника – заробітну плату, землевласник – орендну плату та ін.

4. Так звана „*невидима рука*”, яку описав Адам Сміт. Під нею слід розуміти взаємодію попиту, пропозиції, ціни та конкуренції. Попит і пропозиція найкраще урахує інтереси покупців і продавців, і утворена ринкова ціна в результаті їх взаємодії, відображає реальні тенденції на ринку, його насиченість, на відміну від, наприклад, при централізованому встановленні цін. Це дає більшу економічну свободу учасникам ринкових відносин.

5. *Вільна конкуренція* є невід'ємною частиною ринкової економіки. Вона припускає наявність багатьох незалежних як продавців, так і покупців кожного ресурсу та кінцевого товару або послуги. Кожний з цих економічних суб'єктів сам по собі не в змозі вплинути на ціну, за якою реалізується той чи інший товар. Тому виробники прагнуть впровадити нові технології виробництва для зниження витрат виробництва, чи інші шляхи зниження витрат. Це призводить до зниження ціни і більшої доступності товарів. До того ж при вільній конкуренції всі рівні і знаходяться в рівних умовах, що сприяє економічній справедливості. Проте як і приватна власність вона не гарантує соціальної рівності.

6. *Мінімальне державне втручання* є одною з ключових ознак. Державне втручання в економіку в основному обмежується захистом приватної власності та формуванням

правового середовища діяльності економічних суб'єктів через закони, укази, постанови. Проте як ми побачили криза 1929-1933 років вказала на низку недоліків цієї ознаки.

Тож, якщо проаналізувати все вище сказане можна виділити, що головними перевагами ринкової системи є те, що ресурси ефективно розподіляються і спрямовуються у ті галузі, які найбільш необхідні суспільству, що призводить до максимальної економічної ефективності. Також ринок може функціонувати при наявності обмеженої кількості інформації, досить мати інформацію про витрати виробництва та ціну.

Ринок швидко змінюється, відповідно до змін потреб у тому чи іншому товарі чи послугі. Виробники також прагнуть до оптимально використання досягнень НТР, нових технологій, що дає тимчасову, але перевагу над конкурентами. Виробники та споживачі вільні у своїх діях, можуть виробляти та споживати, що бажають.

Необхідно згадати і недоліки ринкової системи, які призвали до величезної кризи. Ринкова система допускає і навіть стимулює згасання її головного контролюючого механізму – конкуренції. Вільна конкуренція – є ідеалом, якого досягти неможливо, і в міру її згасання втрачається суверенітет споживача, втрачається ефективність розподілу ресурсів, в чіткій відповідності до бажань споживача. Тому на практиці ми спостерігаємо це у тому, що ринок орієнтується на виробництво не суспільно важливих товарів, а тих, що принесуть найбільший прибуток виробнику. Приватна власність дозволяє найбільш „спритним” підприємцям нагромаджувати величезну кількість матеріальних ресурсів, а право спадщини посилює з часом це нагромадження, що призведе до нерівномірного розподілу грошових доходів.

Також у ринковій системі не існує механізмів для боротьби з негативним впливом виробництва, захисту навколишнього середовища, перерозподілу ресурсів, використання тих ресурсів, що належать усьому людству. Також абсолютно відсутні стимули до виробництва суспільних благ, фундаментальних досліджень в науці.

Разом з тим, треба пам'ятати, що за умов ринку загострюються соціальні проблеми, виникає проблема зайнятості працездатного населення, проходить розшарування різних верств населення, загострюється проблема соціального захисту малозабезпечених сімей та окремих соціально вразливих груп громадян (молодь, пенсіонери, інваліди), можливе також зростання злочинності, особливо організованої, з'являються нові види злочинів, зокрема у сфері економіки.

Командна економіка – на основні питання економіки відповідає централізованим плануванням та директивними методами управління. Прикладом такої системи була економіка колишнього СРСР та інших соціалістичних країн. Нині офіційно цієї системи дотримуються Куба і Північна Корея.

Основні ознаки командної економіки полягають у наступному.

1. *Держава є монопольним власником усіх ресурсів* навіть стосовно праці (робоча сила тут не є товаром), оскільки можливості пересування громадян обмежуються паспортною пропискою і відсутність можливості альтернативного використання (крім держпідприємств) здібностей людей, і забезпечує виробників засобами виробництва за допомогою їх прямого розподілу. Виробники створюють продукт, що стає власністю держави. Держава частину створеного продукту (предмети споживання) держава поставляє на псевдо ринок (псевдо ринок тому, що обсяг та структура даного ринку визначається не споживачем, а державою, ціни формуються під впливом держави, а не під впливом попиту й пропозиції). Держава відшкодовує робітникам їх премію, сплачуючи зарплату. А витрати на споживання привласнює як доходи від реалізації.

2. Негативною рисою є *існування чорного ринку*. Він є результатом незадоволених потреб з одного боку, а з іншого боку – невикористаних ресурсів (за причини неможливості їх раціонального використання).

3. *Держава бере на себе прийняття основних управлінських та виробничих рішень*, щодо розвитку економіки на всіх рівнях. Найчастіше це робилось навмання, як, наприклад, в колишньому СРСР. Вироблялося продукції більше, ніж потрібно. Це робилося лише задля збільшення показників. Часто траплялось так, що надлишок продукції йшов за безцінь на експорт.

4. Одною з головних ознак є *директивні методи управління*, які були обов'язкові для виконання, що обмежувало економічну свободу. Наприклад, ціноутворення проводилось без урахування реальних тенденцій на ринку, що призводило за часту до надлишків та дефіцитів. Ресурси централізовано виділялися для реалізації державних програм.

5. *Конкуренція відсутня*, як і мотивація до розширення виробництва, його покращення та впровадження нових технологій, тощо. Тому, не дивно, що наслідком є монополізм та панування виробника над споживачем.

Проте ця система має ряд переваг, які в свій час дали змогу вийти з економічної кризи. По-перше, оскільки держава є монополістом усіх видів ресурсів, тому вона в змозі швидко централізувати та нагромаджувати капітал і швидко його спрямовувати у пріоритетні галузі. По-друге, це можливість забезпечення повної зайнятості, яка, до речі, не завжди є ефективною. Тобто, це запобігання масовому безробіттю, убожінню, шляхом перерозподілу доходів, надання коштів на утримання безробітних. Або направляючи їх на колективні роботи (до речі, так були збудовані більшість автобанів у Німеччині). Командна економіка є більш соціально спрямованою, тому забезпечується безкоштовна освіта, охорона здоров'я та вирішення цілої низки соціальних проблем.

Змішана економіка – це така економічна система, в якій регулювання економічних процесів здійснюється як ринком, так і державою, без переважання одного з них.

Ідеї *змішаної економіки* виникли у XIX ст. із об'єктивної необхідності розв'язання цілої низки соціально-економічних проблем (економічні кризи, інфляція, безробіття, бідність). На думку окремих вчених, розв'язувати ці проблеми може лише держава. Подальший розвиток теорії змішаної економіки отримала в працях вчених як Кейнс, Чейс, Самуельсон тощо. Сутність змішаної економіки полягає в тому, що в ній поєднуються регулююча роль ринкового механізму та державне регулювання економіки.

Універсальної моделі змішаної економіки не існує, в реальній дійсності сформулювалися окремі її національні моделі (Японія, Німеччина, США). Вони відрізняються в першу чергу співвідношенням ринку та держави.

У сучасних умовах прийнято розрізняти три основні варіанти моделі змішаної економіки: 1) консервативний; 2) ліберальний; 3) соціал-реформістський.

Економічна система змішаного типу зберігає риси, що належать вільному ринку: приватна власність, вільне підприємництво, особистий інтерес, функціонування ринкового координуючого механізму.

Разом з тим з'являються нові властивості економічного співробітництва людей. Вони пов'язані зі змінами в конкуренції та новою економічною роллю держави.

Економічна діяльність держави розширює свої економічні функції, активно здійснює регулювання економічних процесів.

Змішані системи мають такі загальні риси:

1. *Переплетіння, взаємопроникнення і взаємодоповнення колективного, приватного і державного господарств*, а також взаємний перехід одного типу господарства в інший. Саме тому змішане суспільство називають ще поліформічним.

Багатоукладність і взаємопроникнення економік різних типів зумовлене економічною і соціальною доцільністю за умов об'єктивного процесу розвитку економіки, для якої характерно, з одного боку, зростання усупільнення господарства і піднесення на цій основі економічної ролі держави, а з іншого — зростання ролі економічного відособлення, що зумовлює все більш широке використання ринкових відносин.

2. *Соціальна орієнтація економіки*, підвищення на її основі життєвого рівня людей. Досягти цього можна лише на основі зростання регулюючої ролі держави, яка має, з одного боку, втручатись в економіку там, де ринок не може реалізувати певні потреби суспільства: захист недієздатних верств населення, розвиток охорони навколишнього середовища і обороноздатності країни, держава має регулювати економічні та соціальні процеси. А з іншого боку, діяльність певних господарських структур може бути ефективною лише за умов ринкового саморегулювання. В такому випадку держава не

повинна втручатися в їхню діяльність. Отже, для поліформічного суспільства характерно поєднання саморегулювання і регулювання економіки.

3. *Демократична форма управління* спроможні забезпечити економічні, політичні та духовні гарантії для найбільш повної реалізації потенцій кожної людини. Лише на цьому шляху може сформуватися громадянське суспільство, у якому домінує соціальна злагода.

4. *Динамізм, висока ефективність економіки плюс гарантія екологічної безпеки.* Держава заохочує сприятливі екстерналії та штрафує шкідливі.

5. *Економіка країни відкрита* і розвиток країни спрямовується на рівень необхідний для виходу на світовий ринок, але із забезпечення конкретно спроможності вітчизняних підприємств.

Для кожної системи характерні свої **національні моделі організації господарства**, так як країни різняться своєрідністю історії, рівнем економічного розвитку, соціальними та національними умовами. Так, для адміністративно-командної системи характерні радянська модель, китайська модель і ін. Сучасної ринкової системи також притаманні різні моделі.

Вивчення цих моделей має практичне значення для розробки моделі розвитку України. При цьому мова йде не про копіювання чужого досвіду, а про творчий його використання з урахуванням конкретних умов, що склалися в нашій країні.

Розглянемо найбільш відомі національні моделі.

Американська економічна модель побудована на системі всебічного заохочення підприємницької активності, збагачення найбільш активної частини населення. Малозабезпеченим групам створюється прийнятний рівень життя за рахунок різних пільг та допомоги. Завдання соціальної рівності тут взагалі не ставляться. Ця модель заснована на високому рівні продуктивності праці та масової орієнтації на досягнення особистого успіху. У цілому для американської моделі характерне державне вплив, спрямований на підтримці стабільної кон'юнктури і економічної рівноваги.

Шведська економічна модель відрізняється сильною соціальною політикою, орієнтованою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь найменш забезпечених верств населення. Тут у руках держави знаходиться всього 4% основних фондів, зате частка державних витрат у 90-х рр.. склала понад 50% від ВВП, причому більше половини цих видатків спрямовується на соціальні потреби. Природно, це можливо тільки в умовах високого оподаткування, особливо фізичних осіб. Така модель отримала назву "функціональна соціалізація", що означає, що функція виробництва лягає на приватні підприємства, які діють на конкурентній ринковій основі, а функція забезпечення високого рівня життя (включаючи зайнятість, освіта,

соціальне страхування) і багатьох елементів інфраструктури (транспорт, НДДКР) - на державу.

Соціальне ринкове господарство ФРН сформувалося на основі ліквідації концернів гітлерівських часів і надання всім формам господарства (великим, середнім, дрібним) можливості сталого розвитку. При цьому особливим заступництвом користуються так звані міттельштанд, тобто дрібні і середні підприємства, фермерські господарства. Держава активно впливає на ціни, мита, технічні норми. Що лежить в основі цієї системи ринок виявив свою перевагу у використанні спонукальних стимулів до високоефективної господарської діяльності.

Японська економічна модель характеризується певним відставанням рівня життя населення (в тому числі рівня заробітної плати) від зростання продуктивності праці. За рахунок цього досягається зниження собівартості продукції і різке підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Така модель можлива тільки при виключно високому розвитку національної самосвідомості, пріоритеті інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні жертви заради процвітання країни. Ще одна особливість японської моделі розвитку пов'язана з активною роллю держави в модернізації економіки, особливо на її початковій стадії.

Південнокорейська економічна модель має багато спільного з японською. Це, зокрема, відноситься до особливостей психологічного складу населення країни, його високому працьовитості і відповідальному відношенню до своїх обов'язків, що базуються на моральних нормах конфуціанства. Спільним для обох моделей є і активну участь державних органів у розбудові економіки. З метою її прискореної модернізації широко використовуються податкова, тарифна та валютна політика. Тривалий час існував контроль над цінами на ресурси і широке коло товарів виробничого та споживчого призначення.

Сформована в Південній Кореї система державного регулювання економіки сприяє підвищенню конкурентоспроможності південнокорейських товарів на світовому ринку.

Внаслідок відносно меншого, ніж у Японії, розвитку ринкових відносин південнокорейська держава цілеспрямовано сприяло створенню потужних плацдармів ринкової економіки в особі великих корпорацій, так званих чеболь, що переросли потім у фінансово-промислові групи.

І нарешті, ще один елемент південнокорейської моделі, що представляє безперечний інтерес для України, – це надання державними органами всебічної підтримки малому і середньому підприємництву, що сприяло створенню в стислі терміни середнього класу. У той же час, як показав кінець 90-х рр., у південнокорейської і японської моделей з їх особливо сильним державним втручанням в ринковий механізм виникає знижена пристосовність останнього до світових фінансових криз.

5.4. Економічні основи постіндустріального суспільства.

Близько тридцяти років тому в західній економічній теорії сформувалася нова концепція, засновники якої дійшли висновку, що до кінця 60-х років XX сторіччя суспільство стало втрачати багато важливих характеристик індустріального ладу й здобувати нові ознаки, що дозволяють, якщо оцінювати їх у сукупності, говорити про становлення якісно іншого соціуму.

Аналізуючи соціальні зміни, що відбуваються в сучасному світі, ми вважаємо можливим оцінювати їх як форми становлення якісно нового типу суспільства, яке ми називаємо постіндустріальним [7, с.21].

Видатний внесок у визначення найважливіших характеристик західного суспільства останньої чверті XX століття належить *Д. Беллу*. Він, зокрема, всебічно обґрунтував обумовленість цих рис новою роллю теоретичного знання, що перетворилося в головне джерело технологічних нововведень, переходом від виробництва переважно товарів до виробництва переважно послуг, домінуванням професійного й технічного класу над традиційним пролетаріатом, а також появою інтелектуальних технологій, що дають ключ до раціонального планування технологічного й соціального розвитку [8, с.18]. При цьому Д.Белл, що донині залишається найбільш тонким і методологічно коректним дослідником проблем постіндустріалізму, відзначав, що "постіндустріальне суспільство... є "ідеальним типом", побудовою, складеним соціальним аналітиком на основі різних змін у суспільстві, які, зведені воедино, стають більш-менш зв'язаними між собою й можуть бути протипоставлені іншим "концепціям". Він підкреслював, що "поняття постіндустріального суспільства є аналітичною конструкцією, а не картиною специфічного або конкретного суспільства" [8, с.655]

Становлення постіндустріального суспільства являє собою результат повільної суспільної еволюції, у ході якої технологічний і господарський прогрес втілюється не стільки в нарощуванні обсягу вироблених матеріальних благ, скільки в мінливій відношенні людини до самої себе й своєму місцю в навколишньому світі.

Матеріальний прогрес, безумовно, виступає необхідною умовою формування постіндустріального порядку; однак достатньою умовою є зміна ціннісних орієнтирів людини, дозрівання ситуації, коли головним прагненням особистості стає вдосконалювання її внутрішнього потенціалу.

Більш ніж сто років тому А. Маршалл визначив працю як "будь-яке розумове або фізичне зусилля, цілком або частково спрямоване на одержання якихось інших благ, крім задоволення від самого процесу роботи" [9, с. 65]. Погоджуючись із цим визначенням, можна затверджувати, що постіндустріальне суспільство виникає там і тоді, де й коли

долається праця як діяльність, що диктується винятково зовнішньою матеріальною необхідністю, а на зміну йому приходять активність, спонукальним мотивом якої служать бажання людини "стати тем, чому він може бути, його прагнення відповідати своїй внутрішній природі" [10, с. 46].

Постіндустріальному суспільству властиві наступні ознаки:

- людина виведена з безпосереднього виробництва (як і передбачив це К. Маркс), стає поруч із виробництвом, контролює й регулює його, використовуючи те, що дане тільки людині — розум;
- змінюється громадська організація виробництва відповідно до його науково-технічного характеру: масова інтелектуальна праця вимагає пріоритету особистості працівника, а це означає, що знеособлений економічний примус епохи «класичного» капіталізму витісняється, оскільки стає економічно не вигідним;
- інтелектуальна праця відновлює домінування працівника над засобами виробництва, а це спричиняє й зменшення в житті суспільства економічної значимості відносин власності на засоби виробництва;
- у результаті виникає нова економічно однорідна структура суспільства (адже тепер у сфері безпосереднього матеріального виробництва зайняте тільки 10—15% працездатного населення, тоді як 80—85% — інтелектуальною працею й сервісним обслуговуванням), це формує й соціальну однорідність на основі переваги акціонерних форм виробництва;
- економічна й соціальна однорідність породжує політичну стабільність суспільного життя;
- важливою ознакою постіндустріального суспільства виступає задоволення матеріальних потреб основної маси населення (у їжі, житлі, одязі, транспорті), а це, між іншим, єдиний вид людських потреб, що має межу насичення (такий рівень насичення вітчизняна економічна теорія зв'язувала із приходом «комунізму», а виявилось, що впоратися із цим завданням під силу вже постіндустріальному виробництву).

Звичайно, «постіндустріальне суспільство» — це не соціально-економічна характеристика: одні вважають його, як і раніше капіталістичним, інші — справжнім соціалізмом, треті — «змішаним» суспільством, у якому є й капіталістичні, і соціалістичні ознаки.

Для постіндустріального суспільства характерним є також поглиблення міжнародного поділу праці, посилення взаємозв'язків та взаємодії національних економік. Значного розвитку набуває світовий ринок товарів, капіталів, робочої сили, посилюється роль загальнолюдських інтересів та цінностей. Всі ці об'єктивні процеси зумовлюють

переростання локальних форм цивілізації в глобальні, вони охоплюють все більше країн та все більше впливають на життя народів усього світу. Тому процес формування єдиного світового цивілізаційного простору нерідко відбувається в суперечливій формі – від різнобічної співпраці та партнерства до протистояння і локальних міжцивілізаційних конфліктів.

Висновки

1. Економічна система – це сукупність видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, розподіл, обмін та споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства.

2. Найбільш вичерпну характеристику стадій розвитку суспільства і відповідних економічних систем надають формаційний і цивілізаційний підходи, адже зміна формацій — шлях розвитку людської цивілізації. Формаційний підхід основну увагу в економічній системі приділяє формам власності на засоби виробництва й присвоєнню результатів виробництва, вирішальна роль у суспільнім виробництві належить безпосередньому процесу виробництва або способу виробництва.

Цивілізаційний підхід основну увагу приділяє загальнолюдським цінностям: волі, демократії, культурі в напрямку розвитку економічних процесів.

3. Економічна система складається з трьох основних ланок: продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання, які знаходяться у певному взаємозв'язку і визначають конкретний шлях розвитку економічної системи.

4. Людству відомі різні економічні системи, які сформувалися в процесі тривалого історичного розвитку. Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за формою власності на засоби виробництва і за способом управління господарською діяльністю. На основі цих ознак розрізняють традиційну, ринкову, командну, змішану економічні системи.

5. Для кожної економічної системи характерні свої національні моделі організації господарства, оскільки країни різняться своєрідністю історії, рівнем економічного розвитку, соціальними та національними умовами.

6. В процесі повільної суспільної еволюції відбувається становлення постіндустріального суспільства, у межах якого технологічний і господарський прогрес втілюється не стільки в нарощуванні обсягу вироблених матеріальних благ, скільки в мінливій відношенні людини до самої себе й своєму місцю в навколишньому світі. Відбувається зміна ціннісних орієнтирів людини, дозріває ситуація, коли головним прагненням особистості стає вдосконалювання її внутрішнього потенціалу.

Основні терміни й поняття: економічна система, соціально-економічна формація, цивілізація, продуктивні сили, економічні відносини, господарський механізм, власність, людина економічна, традиційна економіка, ринкова економіка, командна економіка, змішана економіка, постіндустріальна економіка.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає відмінність формаційного і цивілізаційного підходів до періодизації суспільного розвитку?
2. Дайте визначення поняття "цивілізація". Які критерії розвитку цивілізації існують в науці?
3. У чому полягає сутність економічної системи?
4. Якими критеріями визначається тип економічної системи?
5. Назвіть структурні елементи економічної системи і розкрийте їхній взаємозв'язок.
6. Розкрийте зміст поняття "ринкова економіка".
7. Розкрийте зміст поняття "командна економіка".
8. Розкрийте зміст поняття "змішана економіка".
9. Розкрийте зміст поняття "традиційна економіка".
10. Які існують національні моделі економічних систем і у чому полягає їхня специфіка?
11. Розкрийте зміст поняття "постіндустріальне суспільство".
12. Яке місце займає людина в економічній системі?

Тести

1. Складовими елементами економічної системи є:

- а) праця, предмети праці, засоби праці;
- б) праця, земля, капітал, підприємництво;
- в) продуктивні сили, економічні відносини, господарський механізм;
- г) економічні закони і категорії.

2. Згідно цивілізаційного підходу економічні системи класифікують на:

- а) первіснообщинну, рабовласницьку, феодальну, капіталістичну, комуністичну;
- б) традиційну, ринкову, командну, змішану;
- в) доіндустріальну, індустріальну, постіндустріальну;
- г) всі відповіді є вірними

3. Які з перелічених факторів відносяться до засобів праці:

- а) сировина, матеріали, електроенергія, паливо;
- б) верстати, машини, обладнання, автомобілі;
- в) технології, інновації, ноу-хау;
- г) споруди, приміщення, лінії електропередач.

4. Яка з названих характеристик не відноситься до економічної системи ринкової економіки:

- а) автоматизм регулювання економічних процесів;
- б) конкуренція товаровиробників;
- в) свобода приватного підприємництва;
- г) централізоване планування.

5. Що є постійним дефіцитом у командній економіці:

- а) гроші;
- б) ресурси;
- в) інтелектуальна власність;
- г) товари щоденного вжитку та послуги.

6. В якій з країн розвивається соціально орієнтована ринкова модель економічної системи:

- а) США;
- б) Гонконг;
- в) Німеччина;
- г) немає вірної відповіді.

7. В якій з країн розвивається ліберальна модель змішаної економіки:

- а) США;
- б) Білорусь;
- в) Німеччина;
- г) Фінляндія.

8. Визначте основні ознаки традиційної економіки:

- а) панування великої приватної і колективної власності;
- б) використання новітніх технологій в економіці;
- в) пріоритетний розвиток сфери послуг;
- г) все перераховане не є вірним.

9. Яка із сфер економіки є пріоритетною в умовах постіндустріальної економіки:

- а) промисловість;
- б) сільське господарство;
- в) сфера послуг;
- г) немає вірної відповіді.

10. На думку Д. Белла, реальна влада у постіндустріальному суспільстві має перейти до:

- а) бюрократії;
- б) аристократії;
- в) технократії;
- г) меритократії.

Рекомендована література

1. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посіб. /Ю.Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
2. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. – 2-ге вид. /Д.П.Богиня, О.А.Грішнова. – К.: Знання-Прес, 2001. – 314 с.
3. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество /Дж.Гэлбрейт. – М., 1969.
4. Иноземцев В А. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учеб. пособие /В.А.Иноземцев. – М.: Логос, 2000.
5. Мочерний С.В. Проблеми людини в економічній теорії /С.В.Мочерний //Економіка України. – 1999. – № 1. – С. 72–79.
6. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / За ред. Г.Н. Климка. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2002. – С. 52–74; 97–114.
7. Право власності в Україні / За ред. О.В. Дзери, Н.С. Кузнецової. – К.: Юрінком-Інтер, 2000.
8. Самуельсон П. Економіка: Підручник /П.Самуельсон. – Л.: Світ, 1993. – С. 37-45.
9. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. – / А.С.Філіпенко. – К.: Знання, 2000. — 174 с.
10. Лукінов І.І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / НАН України; Ін-т економіки /І.І.Лукінов. – К., 1997. –455 с.
11. Чухно АА. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України /А.А.Чухно. – К.: Логос, 2003.
12. Чухно А. Цивілізаційний і формаційний підходи та їх роль в економічній теорії та суспільній практиці / А. Чухно // Економіка України. – 2001. – № 6

13. Яковець Ю.В. Глобальні тенденції соціокультурної динаміки і перспективи взаємодії цивілізації у XXI ст. /Ю.В.Яковець. // Економіка України. – 2000. – № 3.

Посилання

1. Философская энциклопедия. – М.,1970, Т. 5
2. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно- синергетический подход. – Режим доступу: <http://www.ek-lit.agava.ru/eroh/index.html>
3. Ленін В.І. Повн. зібр. тв. – Т. 39, с. 64.
4. Маркс К. і Енгельс Ф. Тв. – Т. 23, с. 562.
5. Маркс К. і Енгельс Ф. Тв., т. 1. с. 521.
6. Студенцов В. Ощещивилизаионный и формационный подходы: скептический взгляд В.Студенцов // МэиМО. – 2007. – № 6.
7. Иноземцев В.Л. К теории общественной формации /В.Л.Иноземцев. – М., 1995.
8. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования /Д.Белл. – М., 1999.
9. Marshall. Principles of Economics. Vol. 1L., 1961.
10. Maslow A.H. Motivation and Personaliti. N.Y. 1970.
11. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное /Дж. К. Гэлбрейт.– М.: Эксмо, 2008. – 1200 с. (Антология экономической мысли).

РОЗДІЛ 6

ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Без власності нема справедливості

Джон Локк

При усьому різноманітті історичних підходів і трактувань ролі власності в економіко-правовій організації і функціонуванні системи господарства у будь-якому товаристві, переважна більшість дослідників визнають, фактично в якості аксіоми, тезу про те, що власність є основою будь-якої системи господарства. «Найбільш важливе питання, що має бути розв'язаним, – писав великий соціаліст-утопіст Сен-Симон, – це питання про те, як має бути організована власність для найбільшого блага всього суспільства відносно свободи й відносно багатства» [1, с.355]. Тому без теоретичного з'ясування сутності і структури власності, механізмів її функціонування і реалізації неможливо реформувати економіку і підвищити її ефективність.

П л а н

- 6.1. Права власності і їх структура.
- 6.2. Форми власності.
- 6.3. Трансакційні витрати.
- 6.4. Сутність і види контракту.

6.1. Права власності і їх структура.

У радянській науці проблема стосунків власності хоча і була об'єктом бурхливих, але багато в чому схоластичних міркувань. Зауважимо, що першою фундаментальною працею з питань власності в соціалістичному суспільстві була книга Колганова М.В. «Власність», яка вийшла в 1962 р. Від цієї роботи в подальшому відштовхувалися багато вчених при розробці проблем власності в СРСР.

Протягом багатьох десятиліть саме, багато в чому схоластичним, була суперечка про те, що таке власність: певний аспект усієї системи економічних відносин або особливі економічні відносини соціалізму.

У сучасній економічній теорії отримав розвиток напрям економічного аналізу, що має назву інституціоналізм. Однією з найбільш відомих теорій цього напрямку є

економічна теорія прав власності. У витоків теорії прав власності стояли: *Рональд Коуз, Ачин Алчиан, Хоралд Демсец, Річард Познер.*

З позицій цієї теорії, пануюча в суспільстві *система прав власності – це сума економічних відносин з приводу рідкісних ресурсів, вступивши в які окремі члени суспільства протистоять один одному. Виділимо в цьому визначенні найважливіші моменти.*

По-перше, відносини власності виводяться з проблеми рідкості і обмеженості ресурсів.

По-друге, стосунки власності трактуються як стосунки між людьми, а не як стосунки «людина — річ».

По-третє, права власності фіксують позицію людини по відношенню до використання рідкісних ресурсів будь-якого роду, як матеріальних, так і духовних.

По-четверте, з точки зору суспільства права власності виступають як «правила гри», тобто це сукупність соціальних норм, що регулюють доступ до рідкісних ресурсів і санкціонують ті або інші економічні дії. Такі норми або фіксуються юридичними законами, або встановлюються і захищаються іншими соціальними механізмами: звичаями, моральними установками, релігійними заповідями (у юридичній науці це розкривається через категорію «право власності в об'єктивному сенсі»). За справедливим зауваженням А.Токвіля «закони...суть продовження звичаїв» [2, с. 77].

По-п'яте, права власності мають поведінкове значення: одні способи поведінки вони заохочують, інші – пригнічують, і таким чином впливають на вибір індивідів.

По-шосте, з точки зору індивідуальних агентів, власність – це право контролю економічних ресурсів і життєвих благ певними суб'єктами. Право контролю виступає як «горстка правомочностей» на прийняття рішень з приводу використання ресурсу (у юридичній науці це називається «Право власності в суб'єктивному сенсі»). Отже, в якості робочого інструменту використовується термін «право власності», а не «власність», не ресурс сам по собі є власністю, а горстка або доля прав з використання ресурсу – ось що складає власність. Кожна така горстка правомочностей може розщеплюватися так, що одна частина правомочностей починає належати одній людині, інша – іншій і так далі.

Існуючий нині набір прав формувався історично впродовж тривалого часу. У римському праві провідну роль грали права володіння, користування, управління і переходу речі у спадщину (або за заповітом). У законі України «Про власність» у статті 2 дано наступну характеристику прав власності: «Право власності – це врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження майном».

Із становленням капіталізму до них додалися такі істотні характеристики, як, з одного боку, право на основу або «капітальну вартість» речі, а з іншої – право на дохід, що виникає в результаті використання або управління об'єктом власності. Націоналізації, що мали місце у ряді країн впродовж ХХ ст., гостро поставили питання про часові межі використання речі (безстрокове або з обмеженим терміном) і особливо про право на безпеку, що гарантує від експропріації під тим або іншим слушним приводом. Захист від негативних наслідків використання речі (негативних зовнішніх ефектів, що виникають від користування річчю) став особливо актуальним із загостренням екологічних проблем. Він зумовив необхідність заборони шкідливого використання речі. Отже, не існує фіксованої «горстки правомочностей». Перелік горстки „правомочностей” – відкрита множина (безліч), яка перетворюється, поповнюється або скорочується залежно від організаційних форм господарювання. Вище названі та інша правомочності складають зараз повне визначення права власності.

(Можна виділити дві протилежні правові традиції. Під час буржуазних революцій і потім відразу після них у країнах континентальної Європи панівною стала ідея «абсолютного» права приватної власності, що знайшла класичне втілення в Кодексі Наполеона. Право приватної власності проголошувалося «священним і недоторканим», «необмеженим і неподільним». На противагу цьому англійська правова система допускала можливість роздроблення права власності на будь-який об'єкт на часткові правомочності кількох осіб. Тракткування власності як якийсь «моноліт», як «єдине і неподільне» право – не більш ніж якась ідеальна конструкція, і в реальному житті, і в минулих століттях, і в нинішньому, окремі правомочності завжди вступали в найрізноманітніші поєднання і могли окремо належати різним особам. З цих двох правових традицій в даний час перемагає друга. Вона проникає поступово в правові системи країн континентальної Європи, береться за основу при кодифікації права на міжнародному рівні. Властиві їй гнучкість і пластичність, безумовно, більше відповідають складним економічним, соціальним і політичним реаліям високо розвинутого капіталістичного суспільства.)

На думку англійського юриста *А. Оноре* повний набір прав власності складається з одинадцяти елементів:

- право володіння, тобто право виняткового фізичного контролю над річчю;
- право користування, тобто право використання (витягання) корисних властивостей речі для себе, у своїх інтересах;
- право розпорядження (управління), тобто право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання речі;
- право на дохід, тобто право володіти результатами від використання благ;

- право суверена (право на «капітальну вартість» речі), тобто право на відчуження, споживання, зміну або знищення речі;
- право на безпеку, тобто право на захист від експропріації;
- право на надання прав у спадок або по заповіту;
- право на безстроковість, тобто право на безстроковість володіння річчю в часі, якщо інше не обумовлене спеціально в контракті;
- заборона шкідливого використання, тобто заборона на користування річчю, якщо це пов'язано із виробництвом негативних зовнішніх ефектів;
- відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість стягнення речі на сплату боргу;
- право на залишковий характер, тобто очікування «природного» повернення переданих кому-небудь правомочностей після закінчення терміну передачі [3, с. 8 - 9].

Ці одинадцять елементів дають величезну кількість комбінацій, які можуть нескінченно комбінуватися і рекомбінуватися. Тільки число осмислених поєднань дорівнює 1,5 тис., а якщо врахувати їх варіацію за суб'єктами та об'єктами права, то різноманітність форм власності стає, за словами американського економіста Л. Беккера, дійсно «устрашающей».

По-сьоме, в якості центрального елементу відносин власності виступає їх винятковий характер. У найзагальнішому вигляді відносини власності можна було б визначити як фактично діючу в суспільстві систему виключень з доступу до матеріальних і нематеріальних ресурсів. Відсутність яких би то не було виключень з доступу до ресурсів, тобто вільний доступ до них, означає, що ресурс - нічий, що він не належить нікому або, що те ж саме, усім. Міра винятковості не є величинь постійна, раз і назавжди задана. Вона може варіювати в межах від «1», коли доступ відкритий тільки одній особі (індивідуальна власність), до «0», коли доступ відкритий усім членам суспільства (загальна власність). Поняття винятковості виступає у якості смислового центру, який організує в певну систему нескінченну низку різноманітних конкретної власницьких правомочностей.

По-восьме, будь-який акт обміну є, по суті, обмін горстками правомочностей. Ідея, що обмін представляє собою обмін горстками прав власності, не нова. У минулому столітті її висловлював Е. Бем-Баверк, але потім вона була забута. З цього трактування виходить, що товар – це певна сума не лише фізичних характеристик, але також пов'язаних з ним прав і юридичних обмежень. Тому ринкова цінність ресурсу залежить від набору правомочностей, закріплених за ресурсом. Чим ширше набір правомочностей, тим вище його цінність. Будинок має різну цінність, коли його хазяїн має право заборонити будувати поряд з ним бензоколонку і коли він позбавлений такого права. Тому простий спосіб

підвищення цінностей ресурсу (у тому числі землі, підприємств, об'єктів інтелектуальної власності) - відміна непотрібних обмежень, дозволів, ліцензій. Наприклад, дозвіл вільного обороту землі автоматично підвищує розмір національного багатства на багато мільйонів гривень.

По-дев'яте, необхідною умовою ефективної роботи ринку є специфікація і захист прав власності. Специфікувати право власності – це означає відповісти, щонайменше, на три взаємозв'язані питання: «хто»? «що»? і «яким чином»? Специфікація прав власності - це точне визначення суб'єкта, об'єкта і способів наділу нею. Мета специфікації – створення умов для набуття прав власності тими суб'єктами, хто цінує їх вище і хто здатний отримати з них велику користь. Тим самим забезпечується ефективний розподіл ресурсів, оскільки в ході обміну вони переміщуються від менш продуктивного до більш продуктивного використання, від осіб, що їх менш цінують, до осіб, що цінують їх більше. В цьому випадку говорять, що алокація ресурсів є ефективною по Парето. «Якщо права на певні дії можуть бути купленими й проданими, – пише Р. Коуз, – їх в кінець кінців придбають ті, хто найвище цінує даровані ними розваги. У цьому процесі права будуть придбані, розподілені і скомбіновані таким чином, щоб припущена ними діяльність приносила дохід, що має найвищу ринкову цінність» [4, с.14]. Чим ясніше визначені і надійніше захищені права власності, тим тісніше зв'язок між діями економічних агентів і їх добробутом.

Явище, зворотне специфікації – «розмивання» прав власності. Має місце тоді, коли права власності неточно встановлені, погано захищені і підпадають під різного роду обмеження. Проте специфікація прав власності вимагає часом величезних витрат. Тому міра її точності залежить від балансу вигод і витрат, супроводжуваних встановлення і захист тих або інших прав. Існування широкого класу ресурсів з розмитими або невстановленими правами на них – нормальне явище, завжди присутнє в усіх економіках. Отже, в реальній економіці будь-яке право власності не може бути з вичерпною повнотою визначене і з абсолютною надійністю захищене. Специфікація прав власності – це питання міри.

6.2. Форми власності.

При вивченні форм власності доводиться стикатися з відсутністю єдиної термінологічної бази у зв'язку з плутаниною у базисних поняттях. Такі форми власності, як загальнонародна, державна, громадська, колективна сприймаються одними авторами як

синоніми, іншими – як різні поняття. Те ж саме відноситься і до понять індивідуальної, приватної, особистої власності.

Сучасний неоінституціоналізм розрізняє три основні правові режими власності: приватна, загальна (комунальна), державна. На нашу думку форма власності – це її вид за ознакою суб'єкта власності. Форма власності визначає приналежність різноманітних об'єктів власності суб'єктові єдиної природи.

Історично термін «приватна власність» пов'язаний з тим, щоб захистити казенне майно від усіх інших. Тому вважалося, що все недержавне є приватне. Відповідно до цього в західній економічній теорії і практиці затвердилося представлення, згідно з яким під приватною власністю розуміється будь-яка недержавна форма власності. «Приватна власність, – писав К. Маркс, – як протилежність суспільній, колективній власності існує там, де... зовнішні умови праці належать приватним особам».

У такому розумінні є своя логіка. Держава виступає в якості представника всього суспільства, а інші суб'єкти власності втілюють лише частину суспільства, і тому правомірно їх вважати представниками приватної власності. (МВФ поділяє всіх економічних суб'єктів на дві категорії: а) домашні господарства і фізичні особи, б) юридичні особи та інші організаційно-правові форми ведення комерційної діяльності + некомерційні організації + органи державної влади країни.)

Приватна власність – це закріплення права контролю над економічними ресурсами і життєвими благами за окремими людьми або їх групами. Капітал, земля, дохід, товар стають персоніфікованими і мають конкретних власників.

Використання приватної власності є одним з базових елементів змішаної економічної системи. Значна частина капіталу перебуває у приватному володінні. Приватна власність є важливою умовою підтримки системи вільного підприємництва. Приватна власність має як свої переваги, так і недоліки.

Переваги приватної власності :

- пробуджує в людях потужні економічні інтереси і дає можливості реалізувати заповзятливість, оригінальність і ризик;
- робить економіку гнучкішою, здатною до швидкої самоорганізації; наявність приватної власності в економічній системі робить і державний сектор ефективнішим;
- робить людину незалежною від держави і дозволяє йому домагатися рівноправних відносин з громадськими структурами;
- сприяє розвитку вільнодумства і затвердженню демократії в суспільстві.

Недоліки приватної власності :

- зв'язана з надмірною майновою диференціацією людей, що може вести до загострення соціальних відносин;
- потужні інтереси, збуджені приватною власністю, здатні набувати деструктивного, антисоціального характеру;
- пред'являє дуже високі вимоги до регулюючих механізмів.

Але суспільство, як показує практика, здатне компенсувати багато небажаних наслідків приватної власності або локалізувати їх.

Приватна власність має такі різновиди:

а) *індивідуальна або сімейна власність* – право контролю над об'єктом власності знаходиться у однієї людини або сім'ї;

б) *пайова неакціонерна власність* припускає можливість фізичного виділення долі співвласника у разі його виходу із складу власників;

в) *пайова акціонерна власність* – це об'єднана приватна власність, де право безпосереднього контролю над об'єктом належить групі суб'єктів. Цих суб'єктів називають співвласниками, або пайовиками – кожному з них належить певна доля (пай) об'єкту власності. Акціонер – це той, хто вніс певний пай в капітал підприємства і натомість отримав титул власності: цінний папір – акцію.

г) *власність громадських організацій* – це власність груп людей, об'єднаних в якісь громадські організації: політичні партії, професійні спілки, союзи воїнів-інтернаціоналістів і так далі. Це неперсоніфікована приватна власність, тобто тут не встановлюються індивідуальні долі в об'єкті власності, які могли б належати членам цих організацій.

Державна власність – це закріплення права контролю над об'єктами (природні ресурси, основні і оборотні фонди, інформація) за державою. Державна власність – це частина загальнонародної (загальної) власності, яка передана за волею народу і рішенням органів народовладдя у ведення і розпорядження державних органів на певних умовах використання з одночасним делегуванням відповідальності. Державна власність залучена до громадського виробництва і тому не може належати усім на рівних началах.

Різновиди державної власності можуть називатися по-різному. Наприклад, в країнах, де прийнятий федеральний державний устрій, загальнодержавна власність зазвичай називається федеральною власністю. Інші рівні державної власності можуть мати такі назви, як власність штатів, муніципальна, місцева та ін.

Державна власність в Україні розподіляється:

а) *на загальнодержавну* – основні розпорядчі та управлінські функції над об'єктами власності покладаються на загальнодержавні інститути. Це великі підприємства, системи

енергозабезпечення і зв'язку, трубопроводи, автомобільні і залізничні магістралі, структури Національного банку, військове виробництво, національні заповідники і так далі;

б) *комунальну власність* – розпорядчі та управлінські функції по відношенню до об'єктів цієї власності належать місцевим органам влади. До таких об'єктів зазвичай відносяться багато освітніх і медичних установ, культурні споруди, театри, підприємства торгівлі, побутового і комунального обслуговування, невеликі інші підприємства.

Оскільки при державній власності окремий член товариства володіє власністю не безпосередньо (як при приватній власності), а опосередковано (через встановлену в суспільстві систему правил і процедур), то і контроль за цією власністю ускладнюється. Її, як правило, неможна продати, або передати іншій особі, важко контролювати тих, хто нею безпосередньо управляє (тобто бюрократію). Складність процедури ухвалення рішень також послабляє функції контролю і оперативного управління нею. Тому на практиці відсутній прямий зв'язок між бажаннями і прагненнями окремих співвласників державної власності і результатами її реального використання. До того ж бажання і прагнення окремих співвласників рідко співпадає, і узгодження інтересів перетворюється на велику проблему, рішення якої залежить від співвідношення політичних сил.

Загальна (загальнонародна) власність – це власність, при якій усі учасники організації (комуні), якій така власність належить, мають загальне право використання (до його привласнення) і приватне право на використання після того, як вдалося його отримати (присвоїти) в тимчасове або постійне володіння. Коли об'єм ресурсів обмежений, регулятором стає принцип «першим зайняв, першим скористався». Загальна (загальнонародна) власність, наприклад, поширюється на природні багатства, що не залучені до громадського виробництва і мають загальну доступність, включаючи землю, воду, повітряний простір, флору, фауну. По відношенню до цих об'єктів загальної власності повинна застосовуватися формула: «це те, що належить усім разом і кожному окремо на правах рівної доступності». На користування такою власністю двірник має рівні права з президентом, усі стають у спільну чергу. Розпорядження загальнонародною власністю за дорученням її власника (народу) можуть здійснювати тільки органи народовладдя.

Загальна власність виникає там і тоді, де і коли витрати по специфікації і захисту приватних прав власності надзвичайно високі. Вигоди ж від встановлення приватних прав власності або дорівнюють нулю (якщо благо є удосталь), або явно менше витрат, пов'язаних з їх встановленням.

Основною проблемою загальної власності є її надвикористання: кожен індивід прагне випередити іншого в споживанні того, що дістається йому безкоштовно. Те, що в результаті хижацької експлуатації можуть скоротитися можливості споживання інших

власників, його не цікавить. Але оскільки так поступають усі, благо, що знаходиться в загальній власності, швидко виснажується. Тому загальна власність виявляється нестійкою, нестабільною і з часом перетворюється або на приватну, або на державну власність.

6.3. Трансакційні витрати.

Обмін правами власності відбувається у сфері обміну. Витрати у сфері обміну, пов'язані із здійсненням ринкових угод і передачею прав власності називають трансакційними витратами. Категорія трансакційних витрат була введена в економічну науку Р. Коузом в 1937 р. у статті «Природа фірми». Пізніше значення відкриття трансакційних витрат порівнюватимуть з відкриттям нової елементарної частки у фізиці. І хоча деякий час ця «частка» буде залишена економістами без уваги, через три десятиліття з неї розвинеться ціла гілка економічної теорії – неоінституціоналізм. (У 1991 р. Р. Коузу присуджується Нобелівська премія з економіки «за праці з проблем трансакційних витрат і прав власності». «Забавно отримати нагороду у вісімдесятирічному віці за роботу, яку виконав у двадцять », – сказав Коуз у своїй Нобелівській лекції. Доля виявилася несправедливою до цієї людини, продемонструвавши цим його геніальність. Адже інші економісти не тільки не змогли самі винайти цей аналіз, але ще кілька десятиліть після того, як це зробив Коуз, не могли усвідомити фундаментальне значення винайденого.)

Категорія трансакційних витрат була притягнена Коузом для пояснення існування таких протилежних до ринку ієрархічних структур, як фірма. Р. Коуз зв'язував утворення цих «острівців свідомості» з їх відносними перевагами в плані економії на трансакційних витратах. Специфіку функціонування фірми він убачав у пригніченні цінового механізму і заміні його системою внутрішнього адміністративного контролю. З його точки зору, деякі трансакції дешевше виробляти всередині фірм, не прибігаючи до посередництва ринку. (Про значення подібної економії можна судити за результатами, отриманими при аналізі виготовлення великих морських суден у США. Для створення такого судна необхідні, як було встановлено, 74 компонента. З них 43 вироблялися самими суднобудівними фірмами, 31 купувався «на стороні». Середня вартість одного компонента становила близько 50 тис. дол. Аналіз показав, що якби всі компоненти вироблялися всередині фірм, середня вартість зросла б на третину, а якби всі вони купувалися через ринок - то майже вдвічі [5, с. 671].)

Трактування Р. Коуза піддалося потім коригуванням і модифікаціям, але поняття трансакційних витрат було утримане західною економічною теорією і придбало з часом величезну аналітичну значущість.

В економічній літературі часто проводять аналогію між трансакційними витратами і феноменом тертя у світі фізичних об'єктів. «Трансакційні витрати, – пише О. Уільямсон, – є еквівалент тертя у механічних системах» [6, с.53]. Подібно до того як тертя заважає руху фізичних об'єктів, розпиляючи енергію у формі тепла, так і трансакційні витрати перешкоджають переміщенню ресурсів до користувачів, для яких вони представляють найбільшу цінність, розпиляючи корисність цих ресурсів в ході економічного процесу.

Розвиваючи аналіз Р. Коуза, сучасні економісти **запропонували п'ять основних форм трансакційних витрат** :

- 1) *витрати пошуку інформації*;
- 2) *витрати на ведення переговорів і укладення контрактів*;
- 3) *витрати виміру*;
- 4) *витрати специфікації і захисту прав власності*;
- 5) *витрати опортуністичної поведінки*.

Витрати пошуку інформації – це витрати часу і ресурсів на отримання і обробку інформації про ціни, про товари, що цікавлять, і послуги, про наявних постачальників і споживачів. Неповнота наявної інформації виявляється у додаткових витратах, пов'язаних з купівлею товарів за цінами, вище рівноважних (чи продажем нижче рівноважних), з втратами, що виникають внаслідок купівлі товарів – субститутів.

Витрати ведення переговорів і укладення контрактів – це витрати, пов'язані з переговорами про умови продажу і юридичним оформленням угоди, що нерідко значно збільшує ціну речі, що продається.

Витрати виміру – це витрати на проміри, вимірювальну техніку, втрати від помилок і неточностей. До того ж щодо ряду товарів і послуг допускається лише непрямий вимір або неоднозначний, як, наприклад, оцінити кваліфікацію найманого працівника або якість автомобіля, що купується? Певну економію обумовлюють стандартизація продукції, що випускається, а також гарантії, що надаються фірмою (безкоштовний, гарантійний ремонт, право обміну бракованої продукції на хорошу і так далі). Проте повністю ліквідувати витрати виміру ці заходи не можуть.

Витрати специфікації і захисту прав власності – це витрати на утримання судів, арбітражу, органів державного управління, а також витрати часу і ресурсів, необхідні для відновлення порушених прав. Останнє особливо актуально в країнах, де відсутній надійний правовий захист, часті випадки постійного порушення прав. Витрати часу і засобів, необхідних для їх відновлення, можуть бути надзвичайно високі.

Витрати опортуністичної поведінки – це втрати пов'язані з поведінкою суб'єктів, що ухиляються від умов дотримання контракту з метою отримання прибутку за рахунок

партнера. *Розрізняють дві основні форми опортуністичної поведінки: по-перше, ухилення.* Воно виникає тоді, коли люди працюють спільно, «командою», але отримання інформації про ефективність дій кожного або занадто дороге, або неможливе. При асиметрії інформації виникає і стимул, і можливість працювати з неповною віддачею. *По-друге, «здирництво».* Воно спостерігається в тих випадках, коли який-небудь агент має ресурс, спеціально пристосований для використання в цій «команді» і який не має високої цінності поза нею. Такий ресурс називається «специфічним». У інших учасників з'являється тоді можливість претендувати на частину доходу від цього ресурсу, погрожуючи його власникові розривом стосунків, якщо той відмовиться з ним поділитися. Загроза здирництва підриває стимули до інвестування в специфічні активи.

Таким чином, трансакційні витрати виникають до процесу обміну, в процесі обміну і після нього. Поглиблення розподілу праці і розвиток спеціалізації сприяє росту трансакційних витрат. Їх величина залежить також і від пануючої в товаристві форми власності.

У 1986 р. професорами Д. Уоллісом і Д. Нортон була уперше виміряна загальна частка трансакційних витрат у валовому внутрішньому продукті США. Згідно з отриманими оцінками, доля у ВВП США трансакційних послуг тих, що надаються приватним сектором, збільшилася з 23% в 1870 р. до 41% в 1970 р., що надаються державою - з 3,6% в 1870 р. до 13,9% в 1970 р., що у результаті склало зростання від 26,6 до 54,9%. [7, с.661].

6.4. Сутність і види контракту.

Каналом, за яким відбувається обмін «пучками прав власності» служить контракт (угода, домовленість). У сучасному неоінституціоналізмі контракти – це первинна і початкова форма економічної діяльності. Без контракту немає економіки взагалі. Контракт фіксує, які саме правомочності і на яких умовах підлягають передачі. Деякі угоди можуть здійснюватися миттєво, прямо на місці. Але дуже часто передача прав власності носить відстрочений характер, будучи тривалим процесом. Контракт в таких випадках перетворюється на обмін обіцянками. Тим самим він обмежує майбутню поведінку сторін, причому ці обмеження приймаються ними добровільно. Контракт тим складніший, чим складніше залучені в обмін блага і чим складніше структура тих трансакційних витрат, що відносяться до них. У теорії економічних організацій залежно від рідкості обмінюваних ресурсів, міри невизначеності угоди, регулярності ділових контактів розрізняють класичний, неокласичний і контракти відносин.

Класичний контракт – це двостороння угода, заснована на існуючих юридичних нормах, що чітко фіксують умови угоди і припускають санкції у разі невиконання цих умов. Класичний контракт строгий, юридично простий, усі спори вирішуються в суді. Він припускає, що стосунки сторін чітко визначені і припиняються після виконання умов угоди. Він намагається врахувати усі можливі моменти, звівши майбутні події до теперішнього часу. Ніяких усних домовленостей, не зафіксованих в тексті договору, він не визнає. Прикладом класичного контракту може служити договір про постачання партії товару певної якості у фіксовані терміни або ж договір про підряд на будівництво якої-небудь будівлі або споруди, в яких прописані усі можливі обставини, здатні перешкодити проведенню обумовлених в них робіт, а також дії сторін в цих обставинах і їх відповідальність за бездіяльність або неналежну дію.

Неокласичний контракт – це довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли неможливо заздалегідь передбачити усі наслідки угоди, що укладається. Він нагадує, скоріше, договір про принципи співпраці, ніж строгий юридичний документ, що передбачає усі без виключення ситуації, які можуть з'явитися в майбутньому. Зазвичай для вирішення виникаючих суперечок сторони звертаються в арбітраж, який вирішує, наскільки правильно контракт виконується. Тому договір із самого початку набуває потрібного характеру. «Дух» договору тут переважає його букву, усні домовленості враховуються разом з письмовими. Прикладом неокласичного контракту може служити той же договір про будівництво, в якому, проте, замість детального опису можливих труднощів, з якими зіткнеться підрядник, передбачається створення спеціального поста спостерігача з боку замовника і конфліктної комісії, покликаної вирішувати можливі конфлікти.

Контракт відносин (імпліцитний) або контракт зобов'язань – це довгостроковий персоніфікований контракт, в якому неформальні умови переважають над формальними (іноді договір взагалі не оформлюється у вигляді документу). Двостороння зацікавленість в продовженні стосунків тут відіграє вирішальну роль. Особистість учасників набуває вирішального значення. Тому спори вирішуються не шляхом звернення до формального закону або авторитету третейської особи, а в ході неформальних переговорів, двостороннього торгу. Тому нормою, на яку посилаються сторони, служить не первинний контракт, а усі стосунки в цілому. Прикладом контракту стосунків служить співпраця між фірмою і працівником, що пропрацював у ній багато років і накопив унікальні навички (наочний приклад з іншої сфери – шлюбний контракт). Для виконання такого контракту, як правило, потрібний планомірний порядок, що припускає створення ієрархічних структур.

Упродовж усього перехідного періоду українська економіка демонструвала вражаюче низьку міру контрактослухняності. Розрахунки за поставлену продукцію проводились не в строк (чи не проводились зовсім), зарплата затримувалася, дивіденди не виплачувалися, кредитні угоди не виконувалися. Але при цьому в переважній більшості випадків постачальники не переривали контактів з неплатниками, працівники не звільнялися і не влаштовували страйків, акціонери не протестували, а кредитори не вимагали арешту майна боржників. «Позаконтрактна» поведінка стала повсякденною практикою, по суті, – нормою ділових стосунків.

Контрактні стосунки по обміну «пучками» прав власності припускають їх пряме підкріплення юридичними гарантіями. Проте відмінна риса нинішньої української економіки – слабкість державного захисту (забезпечення виконання, правового гарантування) угод, договорів, контрактів, причому держава не виконує цю свою найважливішу економічну функцію не лише по відношенню до приватних контрагентів, але і у рамках тих контрактів, де сама виступає однією з їх сторін. Невиконання контрактів в Україні – причина високих трансакційних витрат і, відповідно, звуження сфери економічних взаємодій, ринкового обміну. Тому держава повинна докласти максимум зусиль для захисту контрактів, що не менш важливо, ніж захист прав власності.

Висновки

1. З позицій сучасного інституціоналізму, пануюча в товаристві система прав власності – це сума економічних стосунків з приводу рідкісних ресурсів, вступивши в які окремі члени товариства протистоять один одному.

2. З точки зору індивідуальних агентів, власність - це право контролю економічних ресурсів і життєвих благ за певними суб'єктами. Право контролю виступає як «пучок правомочностей» на ухвалення рішень з приводу використання ресурсів.

3. З точки зору суспільства, право власності виступає як «правила гри», тобто це сукупність соціальних норм, що регулюють доступ до рідкісних ресурсів і санкціонують ті або інші економічні дії.

4. Форма власності – це її вид за ознакою суб'єкта власності. Сучасний неінституціоналізм розрізняє три основні правові режими власності: приватна, загальна (комунальна), державна.

5. Трансакційні витрати – це витрати у сфері обміну, пов'язані з передачею прав власності. Сучасні економісти запропонували п'ять основних форм трансакційних витрат : витрати щодо пошуку інформації; витрати щодо ведення переговорів і укладення

контрактів; витрати щодо виміру; витрати щодо специфікації і захисту прав власності; витрати опортуністичної поведінки.

6. Контракт – угода між двома і більше учасниками із взаємними зобов'язаннями щодо постачання і придбання товарів, виконання певної роботи і т. д. У теорії економічних організацій залежно від рідкості обмінюваних ресурсів, міри невизначеності угоди, регулярності ділових контактів розрізняють класичний, неокласичний контракт і контракт відносин.

Основні терміни й поняття: економічна теорія прав власності, специфікація і захист прав власності, форми власності, приватна власність, державна власність, загальна власність, трансакційні витрати, контракт.

Питання для самоконтролю

1. Що таке власність з позиції економічної теорії прав власності ?
2. Прокоментуйте висловлення Прудона: «Власність – це крадіжка».
3. Прокоментуйте положення: «Товар – це певна сума не тільки фізичних характеристик, але також пов'язаних з ним прав і юридичних обмежень».
4. Що означає категорія «специфікація прав власності» ?
5. Чи існують в приватній власності недоліки ?
6. У чому Ви бачите основні проблеми функціонування суспільної власності ?
7. Зменшуються або зростають трансакційні витрати по мірі розвитку суспільства ?
8. Як Ви думаєте, використання торговельних марок сприяє скороченню трансакційних витрат ?
9. Прокоментуйте положення про те, що найважливішою функцією держави в ринковій економіці є створення зведення законів, що регулюють поведінку економічних суб'єктів.
10. Чи згодні Ви з положенням про те, що чим сильніше розвинене в країні хабарництво, тим нижчі трансакційні витрати?

Тести

1. **Який спосіб закріплення прав власності можна визначити в сучасних умовах як основний:**
 - а) звичаї і традиції;
 - б) релігійні установки;

- в) юридичні норми;
- г) моральні установки.

2. Ви заклали парі зі своїм товаришем,запросивши свідком вашого спільного знайомого, який відомий Вам обом своєю неупередженістю. Який тип контракту Ви уклали:

- а) класичний;
- б) неокласичний;
- в) контракт відносин;
- г) таке парі не можна вважати контрактом.

3. Ваш сусід заважає Вам готуватися до занять, допізна слухає голосно музику і влаштовує вечірки. Що Ви зробите, знаючи основні положення теорії прав власності :

- а) підете скаржитися в міліцію;
- б) запросите друзів і спробуєте розмовляти з ним з позиції сили;
- в) запропонуєте допомогу в купівлі аудіокасет за дешевшою ціною в обмін на гарантії тиші вечірньої пори;
- г) будите ходити до сусіда у гості і слухати музику разом з ним.

4. З точки зору відносин власності ким був Робінзон відносно до житла, в якому він самотньо проживає на острові:

- а) користувачем;
- б). розпорядником;
- в) володільцем;
- г) тут взагалі не виникали які-небудь відносини власності.

5. Процес присвоєння корисного ефекта споживання блага відображає категорія:

- а) використання; б) володіння;
- в) управління; г) розпорядження.

6. Хто вважається родоначальником теорії прав власності :

- а) А. Смит; б) Дж.Кейнс;
- в) Р. Коуз; г) К.Маркс.

7. Права на використання під випас двох високогірних пасовищ відсутній, і пастухи вирішують питання про їх використання за принципом пріоритету першого, хто виграє від встановлення прав власності на пасовищі:

- а) держава, отримавши нове джерело податкових надходжень;
- б) той пастух, який отримає право власності на краще пасовище;
- в) усі товариства;
- г) ніхто.

8. Адміністрація регіону під впливом активістів-економістів вирішила закрити хімічне підприємство. Про фактичне використання якої правомочності це свідчить:

- а) право володіння;
- б) право розпорядження;
- в) право прибутку;
- г) право на заборону шкідливого використання.

9. Що з перерахованого не можна вважати способом закріплення прав власності будь-яких об'єктів за певними суб'єктами:

- а) сила;
- б) звичаї та традиції;
- в) правові норми;
- г) правильна відповідь відсутня.

10. Для виникнення відносин власності відносно якого-небудь об'єкта, він має бути:

- а) загальнодоступним;
- б) обмеженим;
- в) безмежним;
- г) здатним задовольняти які-небудь потреби людей.

Рекомендована література

1. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория: учеб. Пособие /Е.А. Бренделева. – Глава 4, 5. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с.
2. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности /Р.Капелюшников М.: ИМЭМО РАН. – 1990.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право /Р.Коуз. – М., 1993.

4. Мочерный С.В. Экономическая теория: Учебник /С.В.Мочерный. – К.: Знання, 2003. – 662 с.
5. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов /Р.М. Нуреев. – Глава 13. – М.: Издательство НОРМА, 2001. – 572 с.
6. Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учеб. пособие /М.И.Одинцова. – Глава 2- 4. – М.: Изд. Дом гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2009. – 397 с.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие /А.Н.Олейник – Лекция № 8- 9. – М.: ИНФРА – М, 2010. – 416 с.
8. Петруня Ю.Е., Задоя А.А. Основы экономической теории: Учеб. пособие / Ю.Е.Петруня, А.А.Задоя. – Глава 4. – К.: Знання, 2008. – 420 с.
9. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория /А.Е.Шаститко. – Глава 7-10. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
10. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання – Прес, 2007. – 719 с.

Посилання

1. Сен–Симон А. Взгляд на собственность и законодательство / А. Сен–Симон // Изб. соч. – М., 1948 – Т. 1. – С. 350 – 427.
2. Токвиль А. Демократия в Америке /А. Токвиль. – М.: Прогресс, 1992.
3. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) /Р. Капелюшников. – М., 1990. – Институт мировой экономики и международных отношений.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право /Р. Коуз . – М., 1993.
5. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. – М. : ИНФА – М, 2001. – 784 с.
6. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношения контрактации /О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996.
7. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учебное пособие. – М.: ИНФА-М, 2001. – 784 с.

РОЗДІЛ 7

ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ЕВОЛЮЦІЯ. ТОВАРНА ФОРМА. ТОВАР ТА ЕКОНОМІЧНЕ БЛАГО, ЇХ ВЛАСТИВОСТІ

Багатство суспільств, в яких панує капіталістичний спосіб виробництва, виступає як «величезне скупчення товарів», а окремий товар – як елементарна форма цього багатства.

Карл Маркс

Людське суспільство у своєму розвитку йшло складними й суперечливими шляхами. Людина, щоб вижити і вдосконалюватися, повинна працювати, тому що оточуючі її речі у своєму природному стані, формі та положенні не можуть задовольнити її потреби. Людина долає небезпеку і незручності свого і природного проживання, змінюючи форму, стан і положення об'єктів природи, займаючись виробництвом матеріальних і нематеріальних благ. Виробництво завжди протікає у певній суспільній формі. У процесі виробництва не тільки змінюються спосіб і вид виготовлення благ, але і виникають нові форми економічних відносин. Саме форми організації суспільного виробництва і суспільна форма продукту праці є предметом дослідження даної теми.

П л а н

- 7.1. Генезис форм організації суспільного виробництва. Натуральне виробництво. Товарне виробництво: умови виникнення, розвиток та типи. Суперечності товарного виробництва.
- 7.2. Товар та його властивості. Споживна вартість і вартість. Мінова вартість як форма прояву вартості.
- 7.3. Економічне благо, його цінність і корисність. Специфіка послуги як товару. Інформація як товар.
- 7.4. Вартість і ціна: альтернативні теорії.
- 7.5. Величина вартості товару та фактори, що на неї впливають, Закон вартості, його зміст та функції.

7.1. Генезис форм організації суспільного виробництва. Натуральне виробництво. Товарне виробництво: умови виникнення, розвиток та типи. Суперечності товарного виробництва.

Історія розвитку суспільства свідчить, що протягом тривалих періодів, що охоплюють різні суспільні способи виробництва, зберігаються деякі загальні форми економічного життя. *Соціальна практика знає три форми суспільного виробництва: натуральну, товарну і безпосередньо-суспільну* (теоретично можливу за умов високо розвинутого суспільства, в якому виробництво буде підпорядковане виключно задоволенню потреб). У докапіталістичних формаціях панувала натуральна форма виробництва, але вже в період розпаду первісного ладу зароджується товарна. У сучасному світі в усіх розвинених країнах товарна форма виробництва є домінуючою. У міру посилення соціальної орієнтації ринкового господарства отримують розвиток елементи безпосередньо суспільної форми. Зростає роль товарного виробництва в економічному житті країн Азії, Африки і Латинської Америки, де ще високий рівень натуральної економіки. Усе це доводить, що товарне виробництво має високу адаптивну здатність до різних форм власності та способів виробництва

Історично першим виникло **натуральне виробництво**, при якому продукти праці призначалися для внутрішньогосподарського споживання. Протягом майже трьох мільйонів років єдиною формою суспільного виробництва було натуральне. У процесі розпаду первіснообщинного ладу виникло товарне виробництво, але натуральна форма ще довго залишалася панівною, сполучаючись при цьому з товарною. У цілому у всіх докапіталістичних формаціях господарство в основному було натуральним. Кожна господарська одиниця була повністю відокремленою від інших як у виробництві, так і в споживанні. Рівень споживання суб'єктів господарювання залежав виключно від рівня виробництва.

Суспільний поділ праці в натуральному господарстві був розвинений слабо. Незважаючи на це, усередині такого господарства праця вже могла бути розділеною між окремими людьми та їх групами. Наприклад, у середині латифундій мав місце поділ праці між рабами, які виконували різні види робіт. Але між господарськими одиницями його не існувало, був лише ідентичний набір видів робіт. Рабовласницькі латифундії або феодальні маєтки відрізнялися не стільки різноманітністю видів робіт, скільки кількістю зайнятої робочої сили (рабів і кріпаків). Що стосується вільних селян, то структура їх господарств була практично однаковою. Селяни не тільки вирощували хліб, а й виготовляли знаряддя праці, одяг, взуття і т.д. Звичайно, і при натуральному господарстві деякі продукти праці

(сіно, залізо, прянощі і т. п.) обмінювалися на ринку як товари. Але такий обмін відігравав другорядну роль.

Натуральна форма виробництва існувала в умовах нерозвиненого суспільного поділу праці і відповідала тому рівню розвитку продуктивних сил і типу виробничих відносин, які обумовлюють обмежену мету виробництва та підпорядковують його задоволенню незначних за обсягом й однотипних, примітивних за характером потреб.

Організаційно-господарською основою виникнення **товарного виробництва** є суспільний поділ праці, що означає спеціалізацію виробників на виготовленні окремих видів продуктів або на певній виробничій діяльності. Суспільний поділ праці та обмін продуктами – два взаємообумовлених і взаємозалежних процеси.

У докапіталістичних формаціях суспільний поділ праці був слабо розвинений. *Виділення пастуших племен із маси первісних поклато початок першому великому суспільному поділу праці, зробило можливим регулярний обмін між общинами. У рабовласницькому суспільстві відбувся другий великий суспільний поділ праці – ремесло відокремилось від землеробства, що означало виникнення товарного виробництва, тобто виробництва, спеціально орієнтованого на обмін. Розвиток обміну зумовив виникнення металевих грошей, формування класу купецтва, появу торгового капіталу. Це був третій великий розподіл праці, який зумовив подальший розвиток товарного виробництва.*

У ХХ ст. у розвинених країнах світу відбувся *четвертий великий поділ праці - відокремлення нематеріального виробництва (науки, освіти, охорони здоров'я тощо) від матеріального. Із середини 70-х рр., тобто з розгортанням інформаційної революції, почався п'ятий великий суспільний поділ праці - виділення інформаційної діяльності та сфери інформаційних послуг. Але сам по собі суспільний поділ праці, припускаючи наявність обміну продуктами, спонтанно не приводить до появи товарних відносин.*

Виникнення товарних відносин поряд з організаційно-виробничим відокремленням спеціалізованих ланок суспільного поділу праці обумовлено соціально-економічною відособленістю виробників, яка дозволяє їм присвоювати вироблений продукт, бути власниками, розпоряджатися ним, результатом матеріальних умов виробництва. Така відособленість з часу розпаду первісного ладу стає економічною основою виникнення приватної власності на засоби виробництва як історично першої форми економічного відокремлення. Внаслідок цього відбувається перетворення обміну діяльністю і продуктами праці на товарний обмін. Ця відособленість може мати різний характер, залежить від пануючого типу власності. Правомірним є запитання: чому виникає відособленість виробників?

З боку безпосереднього змісту праці вона обумовлюється, насамперед, її неоднорідністю, різною складністю, неоднаковим функціональним змістом – співвідношенням творчого і виконавського компонентів, елементів розумової та фізичної праці. Розрізняються й умови, залежно від яких виділяють працю просту і складну, у шкідливих умовах і т. д. Не однакові й фізичні та духовні здібності людей, їхні навички до щоденної і напруженої роботи, тому результативність, ефективність праці всіх людей різна. Із боку суспільної форми відособленість суб'єктів виробництва зумовлена їх інтересами до присвоєння результатів своєї (за умов простого товарного виробництва) або чужої праці.

За сучасних умов *ознаками прояву економічної відособленості товаровиробників є*: форми і межі присвоєння засобів і результатів виробництва; самостійне визначення обсягів виробництва, встановлення цін, розподіл отриманих прибутків і т.д.; незалежність в управлінні виробництвом і збутом продукції; самостійність у виборі постачальників сировини, електроенергії, комплектуючих виробів, відповідальність за виконання контрактів, договорів; самофінансування, економічний ризик, самоокупність та ін.

Суспільний поділ праці, за К.Марксом, проявляється у трьох основних формах: поділ на її великі роди: землеробство, промисловість – *загальне*, поділ цих родів, на види і підвиди – *часткове*, а поділ праці всередині підприємства – *одиничне*. Така класифікація, з одного боку, відображає історичну послідовність виникнення форм поділу праці, з іншого, ступінь її розвитку в межах окремих національних економік.

Безпосередньою основою виникнення і розвитку товарного виробництва і відокремлення товаровиробників є загальний і частковий поділ праці. Ці форми створили великі відокремлені один від одного сфери виробництва, злиття яких у сукупний суспільний відтворювальний організм в умовах соціально-економічної відособленості виробників відбувається шляхом обміну продуктами праці як товарами. Таким чином, обмін виробленими товарами через ринок формує економічні зв'язки між відокремленими товаровиробниками. Єдність процесів економічного відокремлення і суспільного поділу праці полягає в тому, що вони мають загальну орієнтацію на формування і розвиток економічних зв'язків у сфері обміну.

Необхідно зауважити, що саме поглиблення суспільного поділу праці в його загальній та особливій формах сприяло зростанню товарного виробництва та обігу, а наслідки розвитку одиничної форми поділу праці на підприємстві мали прямо протилежну спрямованість. Так, у каретній мануфактурі в одній майстерні працювали різні працівники (кравець, слюсар та ін.), які раніше самостійно, окремо один від одного, брали участь у виробництві карет. Раніше продукт приватної праці кожного з них був товаром. На підприємстві ж капіталіста окрема праця кожного ремісника внаслідок його глибокої

спеціалізації вже не справляє готовий товар, втрачає свою економічну відокремленість, набуває форми суспільної праці (за умови, що виготовлений кінцевий продукт – карета – буде реалізований на ринку, задовольнить ту чи іншу суспільну потребу). Риси безпосередньо-суспільної організації приватна праця набуває тільки в межах окремого підприємства.

Таким чином, **товарне виробництво це така форма організації суспільного господарства, при якій окремі продукти виготовляються відокремленими виробниками, і для задоволення суспільних потреб необхідні купівля-продаж на ринку цих продуктів, що перетворюються на товар.** Звідси випливає, що основними рисами товарного виробництва є: суспільний поділ праці; відокремлення привласнення засобів виробництва; виробничо-господарська та соціально-економічна відокремленість власників виробленого продукту; економічні зв'язки між відокремленими товаровиробниками, які реалізуються через обмін; стихійний характер економічного розвитку.

Розрізняють просте і капіталістичне товарне виробництво:

- просте ґрунтується на власній праці, капіталістичне – на використанні найманої;
- продукт праці у простому товарному виробництві належить товаровиробникові, у капіталістичному – власнику засобів виробництва;
- просте товарне виробництво, як правило, дрібне, його кінцева мета – задоволення особистих потреб товаровиробників;
- капіталістичне товарне виробництво передбачає спільну працю багатьох найманих працівників, розвинене – одиничний поділ праці. Його мета – отримання прибутку;
- просте товарне виробництво має обмежено ринковий характер (одна частина вироблених продуктів йде безпосередньо на особисте натуральне споживання, друга – товарна – на ринок); капіталістичне повністю підпорядковане ринку.

Просте і капіталістичне товарне виробництво має спільні риси: конкуренція товаровиробників; соціальна диференціація суспільства – розорення одних і збагачення інших, класове розшарування; один тип власності – приватна, хоча і в різних її формах.

За умов планово-адміністративної системи колишнього СРСР мало місце штучне звуження сфери функціонування товарно-грошових відносин, ігнорування вимог економічних законів ринкової організації виробництва. Це стало однією з причин неефективності радянської економіки та її витратного характеру. Становлення соціально орієнтованої ринкової економіки покликане розв'язати цю проблему.

Певні особливості має розвиток товару і товарного виробництва за сучасних умов.

Протягом останнього сторіччя у діалектиці відносин конкретної та абстрактної, приватної та суспільної праці з'явилися якісно нові риси, пов'язані із процесом еволюції товару.

Наочне уявлення про це може дати виробництво сучасного автомобіля. США, наприклад, щорічно виробляють близько 11 млн., а Японія – близько 15 млн. автомобілів. Сучасний автомобіль складається в середньому з 15 тис. деталей, виробництвом яких зайняті як гігантські компанії, так і безліч дрібних підприємств-постачальників. Американський літак «Боїнг-743» збирається із 4,5 млн. різних частин, у виробництві яких зайнято 16 тис. компаній. В сучасних умовах протиріччя між абстрактною працею як субстанцією вартості, і конкретною працею, що виробляє певну споживчу вартість, набуває нової, більш складної форми. У створенні споживчої вартості автомобіля бере участь декілька тисяч видів конкретної праці. Гігантська концентрація виробництва, зростання рівня усупільнення праці ведуть до того, що конкретна праця все менше проявляється як приватна праця незалежного, економічного відокремленого товаровиробника. У «Дженерал моторс», найбільш могутній американській монополії, що виробляє автомобілі, на початку 90-х рр. XX ст. нараховувалося близько 40 тис. постачальників, а частка закупівель у сумі обороту становила близько 48%. У японських компаніях «Тойота» і «Ніссан» питома вага закуповуваних деталей і матеріалів становить понад 70%. За цих умов визначення конкретної праці як суспільної відбувається через систему замовлень, контрактів, субпідрядів.

«Дженерал моторс» встановлює з постачальниками тривалі виробничі зв'язки, і перетворення окремих деталей чи вузлів автомобіля на товар відбувається не звичайним шляхом повної та вільної конкуренції на ринку, а планується заздалегідь, набуває форми договору. Головна фірма жорстко контролює витрати виробництва у своїх відділеннях-постачальниках, вводить для них обмежений комерційний розрахунок, постійно орієнтуючись при цьому на зовнішніх постачальників. Все це свідчить про трансформації товарного виробництва в сучасних умовах.

Один із найважливіших принципів організації сучасного ринку в розвинених капіталістичних країнах полягає в тому, що потенційний виробник перш ніж почати виробляти товар, знаходить покупця, попередньо укладає з ним письмову або усну угоду або контракт. У них обумовлюється якість товару, ціни, термін постачання, платежі і т.д. Завдяки цьому сфера ринкових відносин, по суті, перетворюється на коло прямих зв'язків між виробниками і споживачами.

У 70-80-і рр. XX ст. завдяки комп'ютеризації та автоматизації виробництва, переходу до гнучких виробничих систем автомобільна промисловість частково починає

працювати за індивідуальними замовленнями. Це значить, що кожна машина збирається і обладнується на потоковій лінії, конвеєрі відповідно до індивідуальних смаків, побажань майбутнього власника, які заносяться в програму комп'ютера. На основі майже 40 видів автомобілів, що випускаються, можна замовити декілька сотень зразків обробки або обладнання машин, що свідчить про органічне поєднання стандартного виробництва масової продукції з індивідуальними замовленнями. Так знімається проблема підтвердження ринком суспільної необхідності вироблених товарів, що свідчить про поступове зміцнення безпосередньо суспільної форми виробництва.

Ще більш сильний підрив товарного виробництва (а значить, усе менший вияв конкретної праці у формі приватної) відбувається у результаті посилення втручання держави в економіку. Воно здійснюється через укладання державних контрактів, закупівлю державою істотної частки виробленої продукції, що означає гарантований попит на неї. Державний контракт – це детально розроблений економічний і правовий документ, який регламентує організаційно-технічні, адміністративно-управлінські відносини при виконанні замовлення підрядниками.

У процесі поглиблення міжнародного поділу праці конкретна праця набуває форми різних видів на більш широкій інтелектуальній основі (з 8 тис. компаній-суміжників, з якими кооперується італійський автомобільний концерн «ФІАТ», близько 2 тис. є закордонними фірмами), а зведення витрат конкретної праці до її протилежності – абстрактної форми відбувається у процесі формування інтернаціональної вартості товару. Вартість тут відбиває виробничі відносини між товаровиробниками різних країн.

У межах сучасного товарного виробництва діють дві протилежні тенденції розвитку форм організації виробництва: тенденція до подальшого розвитку товарної форми і тенденція до її звуження й виникнення безпосередньо-суспільної форми виробництва.

Перша тенденція (до подальшого розвитку товарного виробництва) обумовлена:

- поглибленням суспільного поділу праці (наприклад, кількість машинобудівних галузей і виробництв у розвинених країнах світу складає понад 200, у менш розвинених – близько 15);

- спеціалізацією, відокремленням різних видів діяльності (виділення окремих виробничих функцій у самостійні виробництва);

- збільшенням кількості економічно відокремлених виробників (у США у 1947-1996 рр. кількість підприємств зросла майже на 10 млн., що, з погляду відносин власності, означає відокремлення товаровиробників, які, виготовляючи товари та надаючи послуги, вступають у відносини з іншими товаровиробниками і споживачами);

- перетворенням науки на безпосередню продуктивну силу (патенти, ліцензії, ноу-хау стають товаром); відокремленням сфери виробництва нових інформаційно-технологічних та програмних продуктів (нового великого суспільного поділу праці); зростанням ролі та економічної значущості сфери нематеріального виробництва (освіти, охорони здоров'я та ін.) у відтворенні робочої сили. Послуги, які надають ці галузі, перетворюються на товар;

- поглибленням міжнародного поділу праці, зокрема, міжнародної спеціалізації виробництва;

- зростанням кількості населення і дією закону зростання потреб.

Друга тенденція (звуження товарного виробництва і ринкових відносин і формування основ безпосередньо-суспільного виробництва), визначається наступним:

- подальшим зростанням масштабів одиничного поділу праці, в основі якого лежить подетальна і поопераційна спеціалізація всередині окремих виробничих одиниць. Основою цих процесів є зростаюча концентрація виробництва, виникнення і розвиток гігантських об'єднань та підсилення елементів організованості і планомірності в межах окремих компаній, розвиток контрактних відносин між монополіями, з одного боку, і дрібними та середніми підприємствами, з іншого, у яких останні спеціалізуються на виробництві окремих деталей і вузлів для комплектації кінцевої продукції. Крім того, всім операціям купівлі-продажу між корпораціями передують укладення письмового або усного контракту, який має юридичну силу. Кожна із сторін бере на себе зобов'язання щодо виконання умов контракту, а його порушення передбачає штрафні санкції. Тому складаються попередні плани виробництва, його забезпечення обладнанням, робочою силою, сировиною, а також фінансові плани підприємства, плани науково-технічних досліджень і т. п. За цих умов відпадає необхідність підтвердження через ринок суспільно необхідного характеру вироблених товарів;

- створенням міжнародних і транснаціональних корпорацій, спільних підприємств, укладанням державою контрактів на національному та міжнародному рівнях, централізованим наднаціональним регулюванням економіки;

- функціонуванням гігантських банків, які створюють апарат для суспільного регулювання процесу виробництва і розподілу продуктів;

- виникненням безпосередньо суспільної форми виробництва, при якій у результаті процесу планування на мікро- та макрорівні, а також використання досягнень НТР задоволення більшої частини суспільних потреб буде відбуватися без перетворення продуктів праці на товар на ринку.

З позиції відносин безпосередньо-суспільного виробництва суспільний характер праці полягає в тому, що кожен її вид – лише один з елементів поділу праці, що має на меті

задоволення суспільних потреб. *Заперечення можливості формування безпосередньо-суспільної форми виробництва свідчить про неісторичний підхід*, перш за все, до товарної форми організації виробництва, яка існувала не завжди і не може функціонувати вічно. Більш розвинена форма, яка діалектично, тобто зі збереженням сильних, прогресивних боків товарної форми, здійснить її заперечення, буде діяти в якісно інших, нових проявах, підкоряючись при цьому закономірностям розвитку безпосередньо-суспільного виробництва. Але в цілому за сучасних умов тенденція до розширення масштабів товарного виробництва є переважаючою.

Основними рисами сучасного товарного виробництва є наступні:

- поглиблення існуючих форм суспільного розподілу праці і виникнення нового великого поділу праці;
- переважання колективного виробництва, колективного характеру праці та асоційованих форм власності;
- встановлення економічних зв'язків між товаровиробниками через ринок, контрактну систему і в результаті кооперації, спеціалізації та ін.;
- переважно планомірний характер розвитку товарного виробництва в національному та інтернаціональному масштабах;
- державне регулювання товарного виробництва (конкурентного середовища);
- перетворення держави на великого товаровиробника, підприємця, фінансиста, кредитора, організатора; ослаблення соціально-економічної відокремленості товаровиробників внаслідок розвитку зазначених явищ і процесів.

У процесі розвитку технологічного способу виробництва, зокрема, при укрупненні підприємств, зростають масштаби організованого і планомірного виробництва, і замість індивідуального домінуючим стають колективне виробництво і колективний характер праці. Приватна праця має місце на дрібнотоварних підприємствах, які ґрунтуються на приватній трудовій власності (наприклад, фермерське господарство).

Протириччя між приватною і суспільною працею – основна суперечність товарного виробництва – супроводжується стихійним коливанням цін, розоренням одних і збагаченням інших виробників товарів. Так, у разі невдачі при реалізації свого продукту товаровиробник не в змозі закупити інші товари і задовольнити свої потреби у споживанні та виробництві. Він розоряється, поповнює армію тих, хто змушений продавати свою робочу силу. Інший товаровиробник, навпаки, успішно реалізуючи свої товари, поступово збагачується, стає великим підприємцем.

7.2. Товар та його властивості. Споживна вартість і вартість. Мінова вартість як форма прояву вартості.

Результатом процесу праці виступає певний продукт. До проблеми ідентифікації його властивостей кожна наукова школа підходила зі своєю методологією. Одні розглядали продукт праці з погляду виробництва, інші – з погляду споживання, треті – з погляду психологічних оцінок економічними суб'єктами.

У сучасній економічній літературі виділяють *дві концепції продукту праці*:

- *марксистську концепцію*, що розглядає продукт праці як товар;
- *неокласичну концепцію*, що розглядає продукт праці як економічне благо.

Марксистська концепція продукту праці. При товарній організації суспільного виробництва *продукт праці здобуває форму товару*, тому що виробляється не для власного споживання, а з метою обміну на інші продукти праці. Відповідно до марксистської концепції, **товар** (англ. *commodity*) – *це продукт праці, який задовольняє потребу людини і призначений для обміну на ринку*. Товари – це не тільки продукти в їх речовинній формі, а й послуги, інформація, знання, результати творчої праці та ін.

Слід зазначити, що не всякий продукт праці є товаром. Щоб стати товаром, продукт праці повинний бути здатний:

- задовольнити визначену потребу людини, тобто повинний бути потрібним, корисним;
- обмінюватися на інші товари або на гроші.

Отже, у марксистській концепції продукт праці – товар – має дві властивості: **споживну вартість і вартість**.

Перша властивість товару – споживна вартість. Споживна вартість – це здатність речі задовольнити визначену людську потребу. Причому, річ повинна бути корисною не лише самому виробнику, але іншому споживачеві.

Особливості споживної вартості:

- вона є речовинною основою суспільних (економічних) відносин між людьми;
- є суспільної споживною вартістю;
- зв'язана з якістю речей (від якості залежить реалізація і доход);
- носить історичний характер (з розвитком продуктивних сил з'являються нові потреби і нові товари);
- є результатом конкретної приватної праці.

Отже роль споживної вартості в умовах товарного виробництва полягає в тому, що вона є речовинною основою, матеріальним носієм суспільних відносин і мети виробництва. Її слід вивчати як суспільну споживну вартість, оскільки в умовах

суспільного поділу праці продукт виготовляється не для споживання самим виробником, а для інших людей. Тому що суспільна споживна вартість є проміжною ланкою між виробництвом і споживанням, її характер має важливе значення для процесу реалізації продуктів у масштабі всього суспільства. Це, у свою чергу, свідчить про органічний зв'язок споживної вартості з якістю продукції, а значить, і з ефективністю виробництва. Історична тенденція еволюції споживної вартості полягає у значному розширенні кількості споживних вартостей; в ускладненні процесу їх створенні, зростанні корисних властивостей традиційних товарів, підвищенні якості та довговічності більшості товарів; створення зростаючої кількості споживних вартостей у формі товарних послуг та ін.

*Друга властивість товару – вартість. **Вартість** – це втілена у товарі абстрактна суспільно-необхідна праця.*

Особливості вартості:

- вона виражає суспільні відносини (у процесі обміну люди вступають у відносини);
- в її основі лежить суспільна праця і якість речей;
- має якісну (абстрактна суспільно-необхідна праця) і кількісну (пропорції обміну) сторони;
- носить історичний характер: поза товарним обміном вартість не існує. З відмиранням товарного характеру виробництва і при переході до безпосередньо-суспільної форми виробництва вартість зникне з історичної сцени .

У процесі обміну товарами, на перший погляд, здається, що їх обмінні пропорції встановлюються випадково. Елемент випадковості при цьому дійсно має місце і зумовлений, перш за все, співвідношенням попиту і пропозиції на певний товар у даний момент. Але у процесі систематичного обміну встановлюється певна закономірність: *міннові пропорції протягом тривалого часу тяжіють до деякого середнього рівня.* Вже саме зіставлення одного товару з іншим, їх кількісне порівняння означає, що у них є щось спільне. Таким загальним не можуть бути споживні вартості, адже товари відрізняються один від одного різними споживними властивостями і якістю і несумірні між собою, тому міннові вартості не можна зводити до споживних. *Міннова вартість – це властивість одного товару обмінюватися на інший у певній пропорції, відповідно до якої систематично здійснюється такий обмін.*

Усім обмінюваним товарам притаманна одна загальна властивість: вони є втіленням суспільної праці, витраченої на їх виробництво, яка робить їх кількісно порівнянними, формує їх вартість. Крім того, вони володіють суспільною споживною вартістю, в якій виражається не просто кількість суспільно необхідної праці, а й якість продукції, її корисний ефект.

Вартість має якісну і кількісну сторони. У першій виражаються виробничі відносини між товаровиробниками, у другій – величина втіленої в товарі суспільно необхідної праці товаровиробника та суспільна корисність товару. Вартість як суспільні відносини товаровиробників є категорією виробництва. Оскільки обмін є суттєвим моментом визначення вартості товару, категорія вартості стає категорією обміну. Таким чином, внутрішнє протиріччя товару полягає в тому, що як споживні вартості всі товари якісно різномірні і несумірні, але як вартості вони є втіленням суспільно необхідної праці, тому сумірні.

Слід зазначити, що двоїста властивість товару є наслідок двоїстості праці. В умовах товарного виробництва праця виступає як конкретна і як абстрактна праця.

Конкретною працею називається праця, результатом функціонування якої виступає споживна вартість. Така праця характеризується: метою, особливими прийомами й операціями, специфічними предметами і засобами виробництва, виступає у формі приватної праці.

Абстрактна праця – це витрата фізичної і нервової енергії робочої сили безвідносно до конкретної форми праці. Абстрактна праця виступає субстанцією і джерелом вартості. (рис. 7.1).

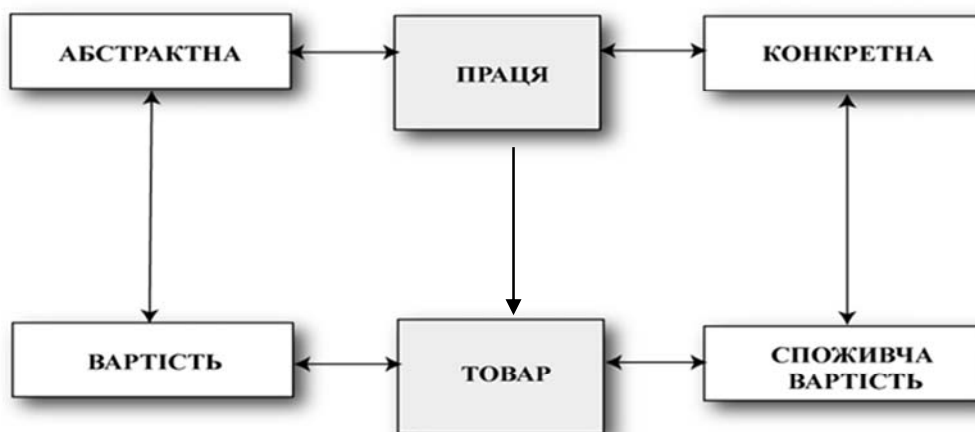


Рис. 7.1. Взаємозв'язок між формами праці та властивостями товару

Відмінності між споживною вартістю і вартістю полягають у наступному:

- споживна вартість товару визначається його природними властивостями, а вартість – суспільними відносинами;
- у вартості товарів немає нічого речовинного, тому що вартість – це суспільна властивість товарів;

- споживна вартість відбиває відношення людини до продукту праці, вартість - відносини між людьми;
- споживна вартість існує у всякім суспільстві, а вартість – тільки при товарному виробництві і товарно-грошових відносинах.
- споживна вартість розрізняє товари, вартість робить їх порівнянними.

Необхідно зауважити, що *двоїста природа праці виявляється в русі основної суперечності товарного виробництва – між приватною і суспільною працею*. Конкретна праця є безпосередньо приватною, але за умов суспільного поділу праці товаровиробники виробляють продукти для інших осіб, що надає їхній праці (приховано) суспільний характер, який виявляється тільки під час обміну.

7.3. Економічне благо, його цінність і корисність. Специфіка послуги як товару. Інформація як товар.

Неокласична концепція продукту праці *не використовує поняття «товар», «споживча вартість» і «вартість», а спирається на поняття «економічне благо», «корисність», «цінність», «рідкість»*. На відміну від марксистської концепції продукту праці як товару *неокласична теорія розглядає продукт праці як економічне благо і характеризує його з погляду корисності і цінності*.

Економічне благо (англ. *economics goods*) – це всі засоби задоволення економічних потреб (речі, послуги). Економічне благо має наступні властивості: корисність, цінність і рідкість.

Корисність (англ. *utility*) – це властивість економічного блага, що полягає в здатності задовольняти потреби .

Цінність (англ. *value*) – це властивість економічного блага, що полягає в оцінці людиною ступеня корисності речі.

Рідкість (англ. *scarcity*) – це властивість економічного блага, що полягає в обмеженості ресурсів для задоволення необмежених потреб.

Слід підкреслити, що сучасна неокласична школа приділяє особливу увагу розмежуванню *економічних та неекономічних благ*. Це розмежування пов'язане саме з поняттям рідкості. Згідно сучасним неокласичним поглядам, *благо взагалі – це здатність предметів задовольняти потребам людини. Благо неекономічне є в необмеженій і доступній для розпорядження кількості. Економічне благо обмежене, рідкісне*. Так, якщо жити в тайзі, стовбури дерев для будівництва житла є неекономічним благом. Адже їхня кількість у величезне число разів перевищує потребу місцевих мешканців у цьому будматеріалі. І вода для пиття, якщо жити на березі найчистішого озера, не є економічним

благом. Економічним благом вода стане лише в пустелі, де потреба людини в питті виявляється вище, ніж доступна для цього кількість води.

Неокласична школа наблизилася до ототожнення економічного блага з товаром. Її представники підкреслюють, *що товар – це економічне благо, призначене для обміну*. Але слід зауважити, що в цьому визначенні відсутня вказівка на те, що товар повинен обов'язково бути продуктом праці. До речі, на цю обставину звернув увагу австрійський вчений **К. Менгер**, даючи наукове пояснення категорії товару. Цікаво, що така риса товару, як здатність переміщатися у просторі від однієї особи до іншої, нашттовхнула цього вченого на думку про необхідність розмежування поняття «товар» у повсякденному і науковому значенні слова. Ті продукти, які торговець або виробник тримає напоготові для обміну і які відносяться до рухомих речей, що легко переміщаються у просторі, називаються товаром у повсякденному розумінні. Товари в науковому розумінні, підкреслює К. Менгер, це економічні блага, незалежно від їхньої здатності до пересування, незалежно від осіб, що пропонують їх для продажу, їх матеріальності, характеру їх як продукту праці, призначення для обміну.

Не ототожнюючи поняття «товар» і «економічне благо», зауважимо наступне:

- методологічно більш обґрунтованим все-таки є поняття «товар». Адже незалежно від суб'єктивної оцінки цінності блага продукт праці продається по вартості, заснованої на витратах праці і наближеної до витрат виробництва;
- економічне благо має товарну форму (це не заперечують західні вчені). До того ж рідкість і корисність, попит та пропозиція впливають на ціну економічного блага. І в цій якості поняття «благо» і «товар» тотожні.

Сучасний етап розвитку товарного виробництва характеризується виникненням нових видів продукту праці, які набувають форму товару. Одним з них є **інформація**. Термін «інформація» (від лат. *informatio* – роз'яснення, виклад) спочатку означав відомості, передані людьми усним, письмовим або іншим способом (за допомогою умовних сигналів, технічних засобів і т.д.).

У сучасному світі інформація стає елементом ринкового механізму. Крім цього, інформація є економічним ресурсом, фактором конкурентної боротьби, суспільним благом і товаром.

Як предмет і результат господарської діяльності, інформація характеризується такими властивостями:

- виступаючи на певному етапі управління як предмет праці, в подальшому вона стає її продуктом;
- має здатність тривалого і багаторазового застосування і не втрачає своїх властивостей;

- має властивість накопичення;
- здатна старіти і втрачати свої властивості з появою нових відомостей і знань;
- корисність та цінність інформації залежить від уміння користувача скористатися отриманими даними, його кваліфікації;
- підлягає тиражуванню і одночасному використанню в багатьох місцях, незалежно від мети використання.

Інформація стає товаром в умовах товарного виробництва, тобто коли продукти праці виробляються з метою продажу на ринку. Щоб стати товаром, інформація має бути продуктом взагалі, продуктом специфічної конкретної праці (наукової, політичної, юридичної тощо), яка містить класичні елементи (цілеспрямовану діяльність людини, засоби та знаряддя), а також має бути здатною обмінюватися у певній пропорції на інші товари або їхній грошовий еквівалент.

Інформація як товар має всі властивості, притаманні будь-якому товару. *Споживна вартість інформації* виявляється в її здатності задовольнити людську потребу в ній. Така потреба виникає у разі, коли людина відчуває недостатність у певних благах, бажає їх отримати, володіти ними, з метою переборення цього відчуття звертається за допомогою до інформації. Потреби мають об'єктивно-суб'єктивний характер. "Люди звикли пояснювати свої дії із свого мислення, замість того, щоб пояснити їх із своїх потреб (які при цьому, звичайно, відображаються у голові, усвідомлюються)..."

Інформація як товар має певну вартість. Процес створення інформації потребує витрат і ресурсів, але вартість її визначається не стільки витратами на її вироблення, скільки тим впливом на виробництво нового товару, який створюється за її допомогою, а також, звичайно, ринковою кон'юнктурою. Вважається, що інформація – специфічний товар, на який не можна механічно переносити усі характеристики матеріальних продуктів. Товарні властивості інформації як ідеального феномена, з одного боку, визначаються тим, що притаманно товарам взагалі, а з іншого, особливостями, які пов'язані з її природою і можливостями використання.

Інформація здатна обмінюватися на інші блага у певних пропорціях, тобто як і всі товари вона має *мінову вартість* (кількісну пропорцію обміну).

Однією із головних проблем в умовах виробництва інформації є встановлення ціни інформації. *Ціна інформації, як і будь-якого іншого товару, визначається перш за все її властивостями, тобто споживною вартістю і вартістю, які закладені у її основу.*

Як носій вартості інформація – об'єкт купівлі-продажу, і в даному разі має незначні відмінності порівняно із звичайним товаром (послугою) – об'єктом приватної власності. Так, в економічно розвинутих країнах спостерігається посилення конкурентної боротьби за володіння інформацією. Більше того, має місце процес її монополізації, перетворення на

об'єкт приватної власності, інститут економічної влади. Відповідно до цього формується новий шар людей – її власники. Таким чином, інформація стає об'єктом інтелектуальної власності, “небаченим багатством” певного підприємства, її власника.

Поняття “інтелектуальна власність” уперше було застосовано у 1967 р. на Стокгольмській конференції у «Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності». В економічній теорії під інтелектуальною власністю розуміються сукупність об'єктів авторського та винахідницького права, яка охоплює права, що стосуються літературних, художніх і наукових творів, а також винаходи, відкриття, промислові зразки, товарні знаки та ін. Для захисту інтелектуально-інформаційної власності приймаються відповідні законодавчі акти і встановлюються спеціальні правові норми. Так, у процесі творчої діяльності створюються нові об'єкти права інтелектуальної власності, постійно розширюються межі людських можливостей, підвищуються інтелектуальний, технічний і виробничий потенціали. Як наслідок цього процесу, виникнення різних переваг у певної особи-підприємця. Однак, зважаючи на те, що на створення таких об'єктів витрачаються значні матеріальні ресурси, праця багатьох людей, здається природним прагнення до окупності отриманого результату внаслідок його затребуваності суспільством. Крім того, створення нового відбувається не тільки заради розширення меж пізнання людства, можливостей людини, але й являє собою стимулятор для підвищення конкурентоспроможності, боротьби за ринки збуту, споживача. Тому зрозумілим є прагнення авторів забезпечити недоторканість їхньої інтелектуальної власності. Як наслідок, прийняття у рамках ГАТТ у 1986 р. Договору щодо торгових аспектів прав на інтелектуальну власність (TRIPS), який базується на таких засадах: установлення стандартів охорони і здійснення прав на інтелектуальну власність; надання національного режиму охорони; надання режиму охорони країни найбільшого благосприяння; дотримання міжнародних конвенцій з охорони інтелектуальної власності (Паризької, Бернської, Римської, Договору про інтелектуальну власність стосовно захисту інтелектуальної власності).

TRIPS – одна із перших міжнародних угод, що забезпечує охорону комерційної таємниці, встановлює критерії, відповідно до яких інформація визнається конфіденційною, і форми її охорони. Критерії конфіденційності інформації такі: таємність; комерційна цінність, яка зумовлюється таємністю; прийняття відповідальною особою необхідних заходів для збереження цієї інформації у таємниці. Згідно з договором, така інформація охороняється від використання або розголошення, які суперечать чесній діловій практиці.

З іншого боку, інформація стимулює знецінювання відношень приватної власності, тобто не її укріплення, а зворотного процесу, що пов'язаний із специфікою використання

інформації-товару споживачем: інформація у процесі споживання не зникає. При акті продажу вона не відчужується від свого власника, який втрачає лише повну монополію на її використання, але може продати її в другий раз. Те саме може зробити її покупець.

Американський вчений *Е.Тоффлер* наголошує на тому, що в індустріальному суспільстві головним натурально-речовинним елементом у структурі власності була власність на землю, споруди, заводи, машини, засоби промислового виробництва, а в умовах переходу до інформаційного суспільства основою власності у США стає нематеріальна субстанція – принципово нова форма власності. Однак для виробництва інформативної власності необхідно застосування матеріальних засобів виробництва.

Підсумовуючи сказане, можна виділити такі *особливості інформації як товару*:

- володіння інформацією не є гарантією абсолютного права на її використання, тобто її можна продати і залишитись її власником;
- продаж інформації може здійснюватись значній кількості покупців, і жоден з них не стає її одноосібним власником;
- виникає в результаті не просто розумової праці, а її творчої частини;
- цінність інформації не має прямого зв'язку з вартістю її створення, зберігання та обробки, а залежить від потреби в ній, її актуальності та якісних характеристик, очікуваних споживачем.

Слід мати на увазі, що інформації притаманні риси товару, який поступово перетворюється на головний виробничий ресурс постіндустріального суспільства (поряд із матеріальними, фінансовими, енергетичними, трудовими та іншими видами ресурсів). У зв'язку з цим особливої значущості набуває поняття “інформаційний ресурс”, під яким розуміється спеціальним чином організована система даних – окремі документи і масиви документів в інформаційних системах, тобто сукупності елементів (матеріальних або ідеальних), які певним чином пов'язані між собою та утворюють деяку цілісність (бібліотеки, архіви, фонди, банки даних та ін.). Роль цього ресурсу в наш час не тільки не зменшується, а можливо, і перевершує значення інших ресурсів. Враховуючи значну роль цього ресурсу в процесі управління підприємством і забезпеченні ефективності його функціонування, можна зробити висновок, що інформація є стратегічним ресурсом розвитку виробництва, оскільки вона дає можливість раціонально використовувати інші види ресурсів.

Для виконання функцій стратегічного ресурсу інформація повинна відповідати таким вимогам:

- зміст інформаційного ресурсу має забезпечувати оперативність та очікувану якість управлінських рішень;

- зміни зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища повинні оперативно відображатись в змінах структури та змісту інформаційного ресурсу;
- структура організації інформаційного ресурсу має відповідати інформаційним потребам споживачів;
- характер змін інформаційного ресурсу повинні бути адекватним характеру змін інформаційних потреб;
- організація процесів інформаційного забезпечення має передбачати оперативний доступ до інформаційного ресурсу.

7.4. Вартість і ціна: альтернативні теорії.

У широкому розумінні вартість – це основа кількісних співвідношень при еквівалентному обміні. Одна з перших постановок проблеми вартості належить давньогрецькому філософу Аристотелю, який звернув увагу на існування деякої загальної основи при обміні товарів. Аристотель був першим вченим, що поставив задачу пошуку цієї загальної субстанції, існування якої робить товари порівнянними.

Протягом XVIII та XIX століть сформувався основні *концепції вартості*, якими є:

- теорія трудової вартості;
- теорія факторів виробництва;
- теорія граничної корисності;
- неокласична теорія вартості і теорія попиту і пропозиції;
- інформаційна теорія вартості.

Історично першою з них була **теорія трудової вартості**. Вихідні її положення були сформульовані в роботах представників класичної школи політичної економії: *У.Петі, А.Сміта, Д.Рікардо*. Де містяться вказівки на пропорційність величини вартості товару кількості праці, витраченого на створення цього товару.

Закінчене вираження теорія трудової вартості набула в роботах *К. Маркса*.

Згідно теорії трудової вартості, вартість є результатом абстрактної праці. Отже, величина вартості товару визначається кількістю праці, витраченої на його виробництво. Кількість праці вимірюється робочим часом – годинами, днями і т.д. Тому величина вартості товару визначається кількістю робочого часу, якого варто було його виробництво.

Зауважимо, що таке визначення величини вартості товару є надто загальним, тому що кількість праці або робочого часу на виробництво товару неоднакові на різних підприємствах внаслідок різного рівня продуктивності праці.

Робочий час, що витрачається на виробництво товару на окремому підприємстві, називається *індивідуальним робочим часом*. Якби величина вартості визначалася індивідуальним робочим часом, то однакові товари мали б різні вартості (у силу різної продуктивності праці на підприємстві) і повинні були б продаватися на ринку, виходячи саме з різних витрат праці. Але це неможливо. Тому *величина вартості товару визначається не індивідуальними витратами праці, а суспільно-необхідним робочим часом*, тобто робочим часом, який у середньому витрачається на виробництво одиниці товару в усьому суспільстві.

Суспільно-необхідний робочий час – це час, який потрібен для виготовлення будь-яких споживної вартості (продукції) за наявності суспільно нормальних умов виробництва і при середньому в даному суспільстві рівні умілості та інтенсивності праці. Він тотожний індивідуальному робочому часу на тих підприємствах, де виготовляється основна маса однорідної продукції. У суперечливій єдності індивідуальної та суспільної вартості проявляється двоїста природа вартості.

Співвідношення суспільно необхідного та індивідуального часу залежить від суспільних потреб, суспільного платоспроможного попиту на певні види продукції. Якщо товарів виробляється більше або менше, то рівень регулюючих витрат змінюється. Важливо й те, що вартість товарів визначається умовами їх відтворення. Це означає, що при появі товарів такої ж самої якості, але з меншими витратами суспільно необхідного робочого часу, вартість колишніх товарів зменшується, наближаючись до вартості їхньої останньої партії.

При визначенні суспільно необхідного робочого часу треба враховувати питому вагу різних підприємств в усьому виробництві продукції. В економічній практиці такої точності не існує. Формування суспільно необхідних витрат, тобто визначення величини вартості товару необхідним робочим часом здійснюється стихійним порядком, тобто через конкуренцію. Витрати, що перевищують суспільно необхідний робочий час, в умовах конкуренції не отримують відповідної оцінки, не визнаються суспільством як необхідні. Крім того, з багатьох суб'єктивних оцінок товару покупцями стихійно виводиться приблизна об'єктивна оцінка, суспільна вартість товару. На ринку, коли попит відповідає пропозиції, покупець не буде платити більше грошей за однаковий за якістю товар, індивідуальні витрати на виготовлення якого перевищують суспільно необхідний робочий час.

У деяких галузях народного господарства (наприклад, у сільському господарстві) формування суспільно необхідних витрат відбувається у відповідності не із середніми, а із граничними витратами, які мають місце на гірших за якістю ділянках землі. Інакше на цих

ділянках товаровиробник був би не зацікавлений у виробництві продукції, а тому не задовольнялися б суспільні потреби у продуктах сільського господарства. Їх дефіцит привів би до підвищення ринкової вартості, отже, до визнання цих витрат як суспільно необхідних.

Такими є особливості взаємодії суспільно-необхідного та індивідуального робочого часу при виробництві товарів. Для товарів, що не відтворюються (шедеврів мистецтва тощо), на думку *Д. Рікардо*, основою вартості є їх унікальність.

Таким чином, сутність теорії трудової вартості зводиться до наступних положень:

- величина вартості товару визначається суспільно необхідними витратами праці; суспільно необхідні витрати праці – це витрати праці при існуючих нормальних умовах виробництва і при середньому рівні вмістості та інтенсивності праці. В цих умовах, як правило, виробляється основна маса товарів даного виду;

- приведення індивідуальних витрат праці до суспільно необхідних за-витрат праці відбувається на ринку в процесі внутрішньогалузевої конкуренції;

- природною мірою витрат праці є час, але в реальному господарському житті такий вимір вартості товару виявилася нездійсненним і роль вимірника вартості став виконувати особливий товар – гроші.

Зазначимо, що представники класичної теорії трудової вартості і марксизму прагнули розкрити об'єктивну основу діалектичного зв'язку «ціна – вартість» (рис.7.2).



Рис. 7.2. Теорія трудової вартості

Існує точка зору, згідно якої, якщо вартість визначається суспільно-необхідними витратами праці, то наслідком є таке:

- господарський механізм суспільства неминуче буде носити витратний характер: чим вище витрати, тим більше вартість і ціна;

- вартість вкрай слабо залежить від співвідношення попиту та пропозиції на товар.

На наш погляд, таку точку зору легко спростувати.

По-перше, умовах товарного виробництва, яке ґрунтується на економічній відособленості виробників, який економічний суб'єкт буде збільшувати власні витрати проти суспільно-необхідних? Збільшення витрат є безглуздя, адже воно призводить до збільшення собівартості продукції й ускладнює конкурентоспроможність виробника. Але

якщо наслідком збільшення витрат є збільшення обсягів виробництва, то для економічного суб'єкту зростає дохід, а для суспільства – зростає обсяг споживацьких благ.

По-друге, попит і пропозиція самим прямим чином впливає на ціну, яка, в свою чергу, впливає на обсяги виробництва і таким чином – на витрати й вартість товару.

Теорія факторів виробництва у якості теорії вартості набула широкого розповсюдження наприкінці XVIII – першій половині XIX ст. Її витоки містяться у визначенні вартості А.Смітом, який вимірював її сумою доходів трьох класів суспільства – заробітною платою, прибутком і рентою. Цю ідею сприйняв французький вчений **Ж.-Б.Сей**. Але якщо А.Сміт вважав, що всі види доходів – наслідок праці найманих робітників, то Ж.-Б.Сей мав іншу точку зору: працюють всі фактори виробництва, кожний з яких виробляє власний дохід, сума доходів факторів виробництва визначає вартість продукту.

Основні положення теорії факторів виробництва наступні:

- вартість є результат функціонування всіх факторів виробництва – праці, капіталу, землі;
- кожен власник основних факторів виробництва одержує свою частку доходу у формі заробітної плати, прибутку, ренти;
- вартість – сума прибутку, заробітної плати й ренти (рис. 7.3).

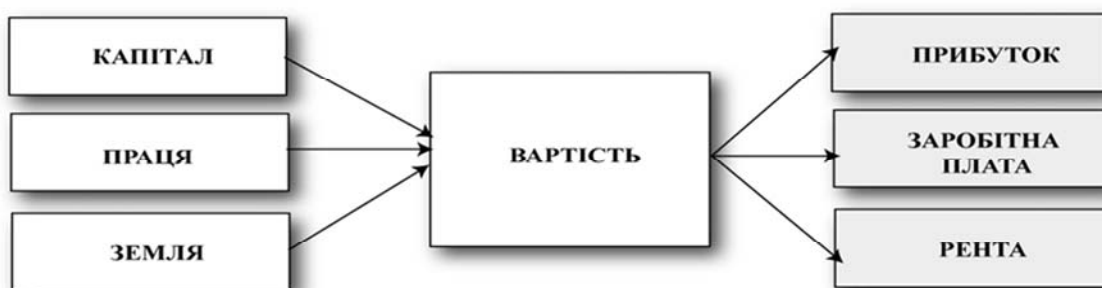


Рис. 7.3. Теорія факторів виробництва

Теорію факторів виробництва можна розділити на два напрямки.

Відповідно до першого напрямку вартість представляє результат продуктивного використання кожного фактора виробництва (за аналогією із створенням продукції).

У відповідності з другим напрямком вартість – це «жертва», що несуть власники факторів виробництва, насамперед робітники і капіталісти. Участь кожного фактора в створенні вартості визначається величиною цієї «жертви».

Теорія граничної корисності і її модифікація – теорія граничної продуктивності факторів виробництва. З кінця XIX в. всі нетрудові теорії вартості трансформувалися в теорію ціни. В економічній теорії вартості було здійснено поворот від причинно-наслідкового методологічного підходу до функціонального.

На думку західних вчених, зведення вартості до витрат праці не прийнятно. У найпростішому вигляді вартість товару має визначатися його споживчими властивостями, тобто являє суб'єктивну оцінку корисного ефекту того чи іншого виду економічного блага, його цінності. Іншими словами, вартість залежить від ступеня корисного ефекту блага для споживача. «*Суб'єктивна корисність*» – це оцінка корисності товару споживачем.

Першим наближенням до суб'єктивного розуміння проблеми визначення вартості товару є *теорія граничної корисності*, запропонована представниками так званої австрійської школи політичної економії *К. Менгером, Є. Бем-Баверком, Ф. Візером*. Згідно їх поглядів, суб'єктивна вартість блага визначається його граничною корисністю, тобто корисністю граничного (останнього) примірника, який задовольняє найменш значущу (граничну, останню) потребу в ньому.

Із метою вимірювання корисності матеріальних благ представники теорії граничної корисності використовують закони *Госсена*, згідно з якими у міру задоволення потреб людини ступінь її насичення зростає, а величина конкретної корисності знижується, тобто кожне наступне благо має більш низьку корисність, ніж попереднє. Якщо кількість блага обмежена, його граничний примірник задовольняє граничну потребу.

Так, купивши відеомагнітофон, покупець захоче придбати до нього відеокасети. Потреба в першій відеокасеті буде найбільшою, тому для її придбання він готовий платити навіть спекулятивну ціну, якщо касети немає у відкритому продажі. Потім з'являється можливість переписати нові цікаві фільми, і власник відеомагнітофона знову купує відеокасети. Але при цьому його потреба у відеокасетах поступово зменшується і суб'єктивна оцінка покупцем кожної нової придбаної відеокасети знижується, а значить, знижується її гранична корисність, хоча за якістю вона нічим не відрізняється від першої. Купівля, наприклад, п'ятнадцятої відеокасети в даному випадку є тим «останнім екземпляром», який задовольняє граничну потребу і має граничну корисність. Остання і визначає ринкову ціну відеокасети. Звідси й назва – теорія граничної корисності.

Проте спроби окремих економістів (*У. Джемсона, А. Маршалла* та ін.) знайти кількісний показник корисності всіх товарів були безрезультатними. Італійський економіст *А. Парето* запропонував відносний показник, що визначає, наскільки один набір товарів є кращим для споживача, ніж інший.

Граничну корисність в економіці розглядають як додаткове благо, яке отримує

людина від споживання наступної одиниці товару після задоволення основної потреби в ньому. Те ж саме стосується послуг. Таким чином, ціна окремого товару, відповідно до даної теорії, безпосередньо залежить від ступеня насичення потреби в ньому. За вихідний пункт визначення вартості товару беруться суб'єктивна мотивація, суб'єктивна оцінка економічної поведінки індивідів, а не об'єктивні фактори (як, наприклад, суспільно необхідні витрати праці). У рамках цієї економічної парадигми сформульовано закон спадної граничної корисності, згідно з яким, у міру зростання кількості споживаного блага, гранична корисність від споживання його кожної додаткової одиниці буде зменшуватися.

Таким чином, з погляду теорії граничної корисності ціна є функція граничної корисності (рис. 7.4).



Рис. 7.4. Теорія граничної корисності

Неокласична теорія вартості (неокласичний синтез). Спробу об'єднати *теорію трудової вартості* і *теорію граничної корисності* незалежно один від одного зробили *А.Маршалл*, *М.Туган-Барановський* та *Е.Бернштейн*. До них ця думка була висловлена ще *Ф. Енгельсом*. Але концептуальне оформлення вона отримала в роботах названих вчених.

Основоположник сучасної неокласичної теорії *А. Маршалл* зробив спробу відійти від пошуків єдиного джерела вартості і *з'єднав теорію граничної корисності з теорією витрат виробництва і з теорією попиту та пропозиції*. А.Маршалл писав: «Ми могли б з рівною підставою сперечатися про те, чи регулюється вартість корисністю або витратами виробництва, як і про те, чи розрізає шматок папера верхнє чи нижнє лезо ножиців».

Основні положення неокласичної теорії вартості наступні:

- ціна товару визначається двома факторами: корисністю і витратами виробництва;
- ціна, що покупець згодний сплатити за товар, обумовлюється ступенем його корисності. Ціна, що призначає продавець, має у своїй основі витрати виробництва.
- ціни формуються в ході своєрідного компромісу між покупцями і продавцями.

Задача засновників даного підходу до визначення вартості – створити теорію, що дозволила б урахувати корисний ефект продукту праці, співвідносячи його із суспільно-необхідними витратами праці на його досягнення, і обґрунтувати органічну єдність

останніх із суспільною оцінкою конкретного економічного блага, інакше кажучи, – створити загальну теорію результатів і витрат.

Необхідність такого синтезу цими вченими обґрунтована тим, що визначення суспільно-необхідних витрат праці, у тому числі на виробництво засобів і предметів праці, продуктів наукової діяльності (отримання патентів, ліцензій тощо), неможливо без урахування корисного ефекту. На ринку відбувається зіставлення попиту із пропозицією, корисності із суспільно-необхідними витратами.

Ринок визначає ціну і кількість товару, при яких попит і пропозиція збігаються, ціна відповідає суспільно необхідним витратам (вартості), а кількість – суспільно-необхідним потребам. Коли до уваги береться вся товарна маса, то потреба в тому чи іншому конкретному товарі і попит на нього залежать від наявності інших товарів, а витрати виробництва – від усіх альтернативних можливостей використання потрібних для виробництва даного товару ресурсів. При даному рівні розвитку продуктивних сил вартість визначається у точці рівноваги між граничною суспільною корисністю певної кількості товарів (з урахуванням непрямого впливу на неї наявності та кількості всіх інших товарів) і граничними суспільними витратами на виробництво даної кількості товарів (з урахуванням альтернативних можливостей використання застосовуваних у цьому виробництві ресурсів). У такій ситуації на ринку встановлюється рівність попиту і пропозиції на всі товари і послуги.

Слід зазначити, що не викликає сумніву необхідність обліку корисного ефекту, суспільної корисності того чи іншого товару або послуги при визначенні їх вартості. Вартість будь-якого економічного блага повинна базуватися на обліку результатів і витрат, вимірюватися не тільки витратами, а й мірою корисного ефекту. Проте, концепція граничної корисності не позбавлена серйозних недоліків. По-перше, вона не узгоджується із практикою ціноутворення. На погляд американського економіста й історика **Б.Селізмена**: «Зазвичай використовувана техніка визначення цін полягає в тому, що до повної величини середніх витрат додається поміркована, або традиційна, накидка (середній прибуток). Правильно це чи ні, але підприємець робить саме так. Така поведінка підприємця, природно, доводить до відчаю економістів-теоретиків. Підприємець відкрито визнає, що він нічого не знає про свої граничні витрати і нездатний оцінити еластичність попиту на його продукцію». Вчений робить висновок, що «маржиналістська теорія» є чистою (абстрактною) системою, мало придатною для практичних цілей.

По-друге, в рамках цієї теорії помітні спроби багатьох західних і деяких вітчизняних вчених при інтерпретації поглядів К. Маркса на цю проблему повністю ізолювати вартість від корисного ефекту, від суспільної корисності певного економічного

блага. Але коли йдеться про вартість товару, який є діалектичною єдністю споживної вартості і вартості, то цю єдність слід враховувати при оцінці товарного продукту або послуги.

Необхідно системно підходити до марксистської теорії вартості і ціни, а не ізольовано тлумачити перший розділ «Капіталу». *Зокрема, важливо концептуально трактувати Марксове положення про те, що основа вартості товару – суспільно-необхідні витрати праці, а співвідношення попиту і пропозиції впливає на динаміку ринкової вартості і відхилення ціни від вартості, що величини ціни та вартості співпадають лише при рівновазі попиту і пропозиції.* І якщо в економіці говорять про визначення ціни всієї товарної маси, то при цьому виводиться об'єктивна, суспільна оцінка вартості товарної маси, а суспільна гранична корисність збігається з однією з її індивідуальних оцінок. Суспільна оцінка вартості товару на основі його граничної корисності визначається при рівності ринкового попиту і пропозиції на даний товар і виражається ціною рівноваги. Далі в економіці розглядаються процеси відхилення цін від вартості (вгору або вниз) залежно від співвідношення попиту і пропозиції. Проте, якщо слідувати теорії попиту і пропозиції, відповідно до якої ціна товару визначається їх співвідношенням, то незрозуміло, як можна встановити вартість товару при рівності попиту і пропозиції.

По-третє, у сучасній економічній теорії використовується така фундаментальна категорія, як «витрати на виробництво», і виділяються три періоди (короткостроковий, середній і довгостроковий), коли попит і пропозиція перебувають у стадії відносної рівноваги. Якщо у короткостроковому періоді ціна товару визначається переважно попитом, то у середньо- і довгостроковому періодах вирішальну роль відіграють витрати виробництва.

У контексті обґрунтування синтезу двох викладених підходів до розуміння вартості товару важливо підкреслити, що дані підходи є відображенням діалектичної єдності об'єктивного змісту (суспільні витрати виробництва) і форми (суб'єктивна оцінка конкретного блага споживачем), що відповідно до діалектичного методу виявляє визначальну роль суспільних витрат як змістовної сторони даної єдності.

Інформаційна теорія вартості розроблена в 1979 - 1981 рр. Автор В.Є.Луценко і опублікована в спеціальних матеріалах, а також у скороченому вигляді в роботах.

Ця теорія базується на двох положеннях, що мають дуже високу ступінь вірогідності (рис. 7.7):

1. Вартість товару визначається часом, необхідним у суспільстві на його виробництво.

2. Створення продукту праці є інформаційним процесом втілення інформаційного образу цього продукту в предметі праці.

Інформація, записана у структурі продукту праці безпосередньо людиною, створює і споживну, і мінову вартість. Інформація ж, записана у структурі продукту засобами праці, тобто без участі людини, автоматично, не збільшує вартість цього продукту, хоча і створює його споживну вартість. При цьому зовсім неважливо, яким чином записано цю інформацію в самих засобах праці: безпосередньо людиною або також за допомогою засобів праці. Неважливо також, записано цю інформацію безпосередньо в механічній або іншій консервативній структурі засобів праці жорстко один раз і назавжди, або в деякому мобільному пристрої пам'яті з можливістю її перепрограмування (як у комп'ютерах, на гнучких автоматизованих лініях і роботизованих комплексах).

Навпаки, інформація, стерта в засобі праці у процесі створення даного продукту (знос засобу праці), переноситися на нього і збільшує його вартість, хоча і не створює ніякої споживної вартості. Але в процесі праці інформація в засобі праці може не тільки стиратися, але і накопичуватися: це відбувається, наприклад, в інтелектуальних автоматизованих системах, які навчаються з учителем, так і тих, що навчають себе самі (тому їх називають генераторами інформації). У цьому випадку вартість засобів праці у процесі їх використання не зменшується, а зростає, і вартість продукту, створеного за їх допомогою, відповідно зменшується, а не збільшується.

Отже, споживна вартість продукту праці визначається якістю (сенсом, змістом) пов'язаної інформації, записаної у фізичній формі та структурі того продукту безпосередньо людиною або його засобами праці.

Найбільшу складність становить *друга ознака товару – його ціна*. Питання про сутність, природу ціни є каменем спотикання для багатьох поколінь економістів-теоретиків. Згідно з поглядом одних з них, *ціна – це грошове вираження вартості*. Вартість же створюється у процесі виробництва, вона об'єктивна і піддається емпіричному виміру.

Інші автори заперечують існування внутрішньої властивості товару вартості, вважаючи, що вартість (цінність) – поняття суб'єктивно-оцінне. Реально ж існує тільки ціна товару – пропорція, у якій один товар обмінюється на інші товари або гроші.

Сучасна теорія цін являє собою синтез декількох теорій вартості (цін), тому вона називається неокласичним синтезом. Відповідно до цієї теорії:

ринкова ціна є ціною рівноваги попиту і пропозиції;

попит визначається граничною корисністю товару – здатністю його задовольняти потреби людей;

пропозиція залежить від витрат виробництва;

витрати виробництва характеризують витрати ресурсів, що використовуються для виробництва даного товару.

Таким чином, у ціні в концентрованому вигляді відбивається співвідношення потреби у даному товарі та обсягу обмежених ресурсів, які виділяються суспільством для задоволення цієї потреби.

Стан ринку визначається співвідношенням величини попиту і пропозиції. Щоб зрозуміти ринкову економіку у всій її повноті, необхідно добре засвоїти два фундаментальних поняття: *попит і пропозиція*. Попит і пропозиція – взаємозалежні елементи ринкового механізму, де попит визначається платоспроможною потребою покупців (споживачів), а пропозиція – сукупністю товарів, запропонованих продавцями (виробниками); співвідношення між ними складається обережно пропорційну залежність, визначаючи відповідні зміни в рівні цін на товари.

Попит – це платоспроможна потреба покупців у даному товарі при даній ціні.

Іншими словами, попитом є не всяка потреба в даному товарі, а тільки така, яка забезпечена наявністю платіжних коштів (грошима) у покупців. Людські потреби здаються безмежними. Але якщо потреба може бути задоволена тільки за деяку плату, тобто шляхом відмови від задоволення інших потреб, бажання стримуються і людина погоджується на менше, ніж хотілося б. Отже, попит – це обсяг можливої купівлі товару залежно від сталої ціни на нього. Попит – це потенційна купівля, але відбудеться вона чи ні, залежить від безлічі факторів. Бізнесмени та комерсанти для досягнення успіху у своїй діяльності вивчають спеціальну науку – маркетинг, де розкриваються методи, які допомагають попиту перетворитися на реальне куплю.

Можна виділити ряд *основних чинників, що впливають на попит*, на бажання практично всіх покупців придбати якусь кількість товару. До них відносяться:

- 1) ціна даного товару;
- 2) ціни інших товарів, взаємопов'язаних із даним товаром;
- 3) смаки споживачів;
- 4) середній дохід споживачів;
- 5) розподіл доходу між споживачами;
- 6) кількість покупців;
- 7) очікування змін цін товарів чи смаків споживачів.

Здоровий глузд підказує людям при більш високих цінах купувати менше, при більш низьких – більше. Таку обернену залежність між кількістю будь-якого блага, яке люди будуть купувати, і ціною (жертвою), яку вони повинні сплачувати для його

придбання, висловлює закон попиту.

Значення закону попиту:

- надає поведінці покупців і продавців об'єктивну економічну логіку, а це дозволяє прогнозувати їх реакцію на зміну ціни;

- показує досягнення економікою даної країни високого рівня розвитку, тому що попит може «нормально» себе проявляти – зменшуватися при зростанні ціни і збільшуватися при її зниженні – тільки за відсутності дефіциту. У дефіцитній економіці все диктує виробник, ігноруючи думку покупця. Звідси незадовільні кількість і якість товарів, низький життєвий рівень населення та інші відомі негативні наслідки.

Закон попиту формально може бути викладений таким чином: на будь-якому ринку, за інших рівних умов, існує обернена залежність між ціною товару і величиною попиту, пропонованого покупцями на цей товар. Таким чином, величина попиту має тенденцію зростати при падінні ціни і зменшуватися при її підвищенні.

Це відбувається з двох причин.

По-перше, якщо ціна одного товару падає, а ціни інших товарів залишаються колишніми, то покупець прагне замінити дешевим товаром ті товари, які він використовував раніше.

По-друге, коли ціна одного товару падає при сталості цін інших товарів і незмінних доходах покупців, то люди починають почувати себе більш багатими. Вони використовують свою купівельну спроможність, що зростає купуючи більше різних речей, і, найчастіше, більше саме того товару, який подешевшав.

Слід врахувати і такий важливий момент. Формулюючи закон попиту, під ціною мається на увазі ціна відносна, тобто розрахована по відношенню до інших товарів.

Пропозицією називається кількість товару або послуги, яку виробники готові продати за певною ціною за певний період. Якщо попит є якісною характеристикою споживання, то пропозиція-категорія, за допомогою, якої можна відповісти на запитання: що ж визначає кількість будь-якого товару, що буде вироблено фірмами і запропоновано ними на продаж?

Закон пропозиції свідчить: пропозиція, за інших рівних умов, змінюється в прямій залежності від зміни ціни.

На кількість певного товару, що фірми бажають випустити, впливають багато чинників. Основні з них:

ціна самого товару;

ціни ресурсів, використовуваних у виробництві даного товару;

рівень розвитку технології;

цілі фірми;
 величини податків та субсидій;
 ціни на інші товари;
 очікування;
 кількість виробників товарів.

Попит і пропозицію можна відбити графічно за допомогою кривої попиту та кривої пропозиції. Точка їх перетинання показує оптимальний обсяг випуску товару при оптимальній ціні на нього (рис. 7.5).

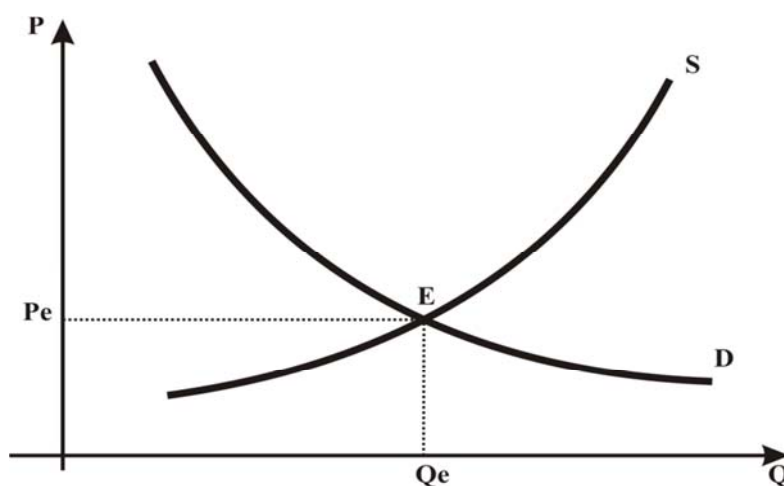


Рис. 7.5. Криві попиту та пропозиції. Точка рівноваги.

P – ціна товару, Q – обсяг його виробництва, D и S – відповідно криві попиту і пропозиції, E – точка рівноваги попиту і пропозиції, P_E и Q_E – відповідно рівноважна ціна й рівноважний обсяг виробництва товару.

Рівноважна ціна. Дефіцит і надлишки. «Нижня» та «верхня» межі ціни. Ринки передають інформацію у формі цін людям, які купують і продають товари і послуги. Продавці і покупці планують свою діяльність на основі цієї інформації і своїх знань. Як показують криві попиту і пропозиції, при кожній даній ціні люди можуть купити або продати певні кількості товару.

На кожному ринку існує безліч продавців і покупців, кожний з яких планує свої дії незалежно від інших. Якщо плани продавців і покупців збігаються, то нікому не доводиться ці плани змінювати, встановлюється рівноважна ціна, яка влаштовує одночасно і покупця, продавця. При ціні рівноваги встановлюється рівність закупівлі і продажів – така рівність існує при будь-якій ціні. При ціні рівноваги кількість продукції, у межах якої

споживачі мають намір продовжувати робити закупівлі, буде відповідати тій кількості продукції, яку виробники мають намір продовжувати постачати на ринок.

Слід зауважити, що рівність попиту і пропозиції – це скоріше теоретична абстракція, що дозволяє виявити найбільш важливі закономірності функціонування ринкового механізму, бо в реальній господарській практиці такий збіг буває досить рідкісним. Відхилення від ринкової рівноваги можуть бути у таких формах:

1) надлишковий попит, коли кількість благ, що їх запитують на ринку, перевищує кількість запропонованих. Ознаками такого становища є скорочення товарних запасів (тобто тих фондів товарів, які вже проведені і готові до оперативної продажу чи використання) і поява черг у сфері послуг (оскільки запаси неможливі в таких закладах, як перукарні, пральні);

2) надмірна пропозиція, коли кількість благ, запропонованих на ринку, перевищує кількість запитуваних. Ознаки такого становища-зростання товарних запасів (вони перевищують рівень, запланований на випадок нормальних змін попиту) і поява черг підприємців, продавців, що пропонують послуги.

Якщо ринкова ціна перевищує рівноважне значення, то існує надлишкова пропозиція товарів, і це змушує продавців знижувати ціну. Якщо ринкова ціна нижче рівноважного значення, то має місце надлишковий попит на товари, і це змушує продавців підвищувати ціну. У будь-якому випадку, продавці і покупці мають певні очікування щодо ринкової ціни. У стані економічної рівноваги господарюючий суб'єкт-виробник чи покупець не має стимулів до зміни своєї економічної поведінки. Якщо ж ринкова ціна не дорівнює рівноважній, то дії покупців і продавців рухають її в напрямку рівноважної ціни.

У реальному житті ринкові умови змінюються дуже швидко. Як ми вже знаємо, існує ряд факторів, які крім ціни впливають або на обсяг попиту, або на обсяг пропозиції, що супроводжується зрушенням або кривої попиту або кривої пропозиції. У результаті рівновага буде досягатися при інших значеннях ціни. Можливі наступні 4 варіанти.

1. Зменшення попиту під впливом нецінових факторів веде до падіння рівноважної ціни і обсягу пропозиції.

2. Збільшення попиту під впливом нецінових факторів підвищує рівноважну ціну і обсяг пропозиції.

3. Зменшення пропозиції під впливом нецінових факторів веде до підвищення рівноважної ціни і скорочення обсягу попиту.

4. Збільшення пропозиції під впливом нецінових факторів веде до падіння рівноважної ціни і розширення обсягу попиту.

Потребують розгляду деякі питання практичного використання категорій попиту і пропозиції. Наприклад, чи можна використовувати попит і пропозицію для аналізу ринку в умовах інфляції, тобто при підвищенні рівня цін всіх товарів? При такій ситуації необхідно враховувати, що ціна будь-якого товару в конкретний момент відображає його ціну по відношенню до цін інших товарів, тобто його відносну ціну. Щоб при інфляції оцінити, чи знизилася або підвищилася ціна певного товару, необхідно врахувати, як змінилася ціна по відношенню до цін інших товарів. Якщо ціни на всі товари зростуть на 40%, а на даний товар лише на 10%, то цей товар стане відносно дешевим, тобто знизиться його відносна ціна, а відповідно зросте попит. Таким чином в умовах інфляції зміни ціни певного товару, викликані розширенням або зниженням попиту на даний товар і його пропозицію, необхідно співвідносити із зростанням загального рівня цін.

Держава, як відомо, здатна втручатися у ринковий механізм ціноутворення і встановлювати або нижню, або верхню межу цін на той чи інший товар. У таких випадках говорять про ціни «підлоги» і «стелі». У побутовому розумінні підлога знаходиться внизу, а стеля – нагорі. У мікроекономіці прийнято протилежне уявлення, оскільки «ціна стелі» обмежує зростання ціни (рух ціни вгору) – це штучно занижена ціна. І навпаки, «ціна підлоги» не дозволяє ціні знизитися за межі цього ліміту – це штучно завищена ціна. Тому на графіку «ціна підлоги» буде встановлена вище точки рівноваги, а «ціна стелі» – нижче її.

Ціни «підлоги» і «стелі» можуть встановлюватися державою за допомогою примусових методів регулювання цін для їх підтримки вище або нижче рівня рівноваги.

Приклад встановлення ціни «підлоги» – завищення цін на продовольчі товари у США за допомогою субсидій фермерам з тим, щоб врятувати їх від банкрутства. Однак при цьому утворюються надлишки непроданого товару, що скуповуються державою за рахунок коштів держбюджету.

Ціни «стелі» занижені у порівнянні з рівноважною ціною і перешкоджають підвищенню ринкової ціни до рівня рівноваги. Занижені ціни на товари – це політика «заморожування». Вони зазвичай встановлюються на певному рівні з тим, щоб призупинити інфляцію і перешкодити зниженню життєвого рівня. Нестачу товарів, яка виникає як результат заниження цін у порівнянні з рівнем рівноваги, зазвичай долають за допомогою раціонування попиту шляхом введення карткової системи та іншими способами нормованого розподілу.

7.5. Величина вартості товару та фактори, що на неї впливають. Закон вартості, його зміст і функції.

Виходячи з логіки викладу матеріалу, необхідно розглянути фактори, що впливають на вартість товару, а також механізм дії закону вартості як головного економічного закону товарного виробництва.

Величина вартості товару визначається такими факторами:

1. *Рівень продуктивності праці.* Продуктивність праці – це кількість продукції, що виробляється за одиницю часу. Таким чином, з ростом продуктивності праці загальна вартість маси товару залишається незмінною, а вартість кожної одиниці товару зменшується. Суспільна вартість зміниться лише в тому випадку, коли більш висока продуктивність праці охопить більшість підприємств, що виготовляють даний товар. Якщо ж продуктивність праці підвищиться тільки на деяких підприємствах, то це буде означати зменшення лише індивідуальних витрат на їхні товари. Ринковий обмін в цьому випадку буде регулюватися попередньою більш високою суспільною вартістю. Це вигідно тим підприємствам, індивідуальні витрати яких нижче суспільних.

2. *Рівень інтенсивності праці.* Інтенсивність праці – це витрати праці в одиницю часу. Зростання інтенсивності праці тотожне продовженню робочого дня. При більш інтенсивній праці за одиницю часу створюється більша вартість, ніж при менш інтенсивній. Таким чином, величина загальної маси товарів прямо пропорційна рівню інтенсивності праці (чим більш інтенсивна праця, тим більш суспільна вартість).

3. *Рівень складності праці.* Проста праця – некваліфікована, яку в змозі виконати будь-яка здорова людина без попереднього придбання будь-якої кваліфікації (наприклад землекоп). Складна праця – кваліфікована, для виконання якої потрібно попереднє навчання за фахом (ювелір, токар). Складна праця в одиницю часу створює більшу вартість, ніж проста, а значить рівень складності праці прямо пропорційно впливає на вартість товару.

Закон вартості – особливий економічний закон, виражає внутрішньо необхідні, суттєві та стійкі зв'язки між суспільно необхідною працею, витраченою на виробництво товару (з урахуванням умов її праці відтворення), і цінами товарів в умовах відносної відповідності попиту та пропозиції. У найбільш загальній формі закон вартості має імперативом обмін еквівалентів, тобто обмін товарів та послуг між виробниками та їх купівлю на ринку відповідно до суспільно необхідних витрат на їх виготовлення.

Першою властивістю закону вартості є відображення внутрішньо необхідних, суттєвих і стійких зв'язків між індивідуальним і суспільно необхідним робочим часом. У

такому аспекті він набуває значущість закону сфери безпосереднього виробництва. Згідно із законом вартості, обмінні пропорції при обміні товарів регулюються суспільно-необхідними витратами. Спонукаючи товаровиробників знижувати індивідуальну вартість їхніх товарів (за рахунок поліпшення організації виробництва, впровадження нової техніки, зростання обсягів виробництва і т. д.), даний закон служить рушійним початком розвитку продуктивних сил.

Друга властивість закону вартості – обмін еквівалентів, тобто обмін товарів відповідно до кількості та якості витраченої на них суспільно необхідної праці. У цьому випадку регулююча дія закону вартості проявляється у сфері обміну.

Третя властивість закону вартості – наявність стійких зв'язків між виробниками одного виду товарів через конкуренцію, коли здійснюється взаємний тиск одного підприємця на іншого. Роль рушійної сили розвитку виробництва закон вартості у цьому випадку полягає в нерозривній єдності сфер безпосереднього виробництва й обміну.

Четвертою властивістю закону вартості є стійкий зв'язок між попитом і пропозицією. Якщо їх відносна рівновага порушується, то обмін товарів здійснюється не відповідно до кількості витраченого на них суспільно необхідного робочого часу. Так, при недостатній кількості товарів ринкову вартість завжди регулюють товари, виготовлені в гірших умовах, а при надмірній їх кількості – вироблені у кращих умовах. Конкретизує дану властивість взаємозв'язок між кількістю і якістю суспільної праці, витраченої на виробництво певного товару, і суспільною потребою. Якщо кількість праці відповідає розмірам суспільної потреби, то товар продається за його вартістю. Таким чином, закон вартості стихійно регулює пропорції розподілу суспільної праці між галузями.

Слід мати на увазі, що *закон вартості виражає внутрішньо необхідні зв'язки між працею виробника товарів у минулому і теперішніми умовами виробництва. Тому вартість товарів зумовлюється не тим реальним робочим часом, який витрачено на їх виробництво, а тим, що має бути сьогодні витрачено на їх відтворення.* Оскільки цей закон відображає внутрішньо необхідні і стійкі зв'язки між вартістю і цінами товарів, оскільки він регулює рух цін так, що збільшення або зменшення необхідного робочого часу або веде до зниження підвищення цін виробництва.

Механізм дії закону вартості історично розвивається. В сучасному суспільстві ціни не на всі товари регулюються законом вартості. У планово-ринковій економіці розширюється коло об'єктів, в основі ціни яких лежить капіталізація (необроблена земля, цінні папери і т. ін.). Капіталізація доходів – це визначення ціни певного об'єкта купівлі-продажу на основі доходу, який він приносить. Крім того, існує ціноутворення, коли ціна встановлюється залежно від співвідношення попиту і пропозиції (твори мистецтва тощо).

У класичному вигляді закон вартості діяв тільки в умовах простого товарного виробництва. В епоху домонополістичного капіталізму з перетворенням вартості товарів на ціни виробництва закон вартості діяв у формі коливання цін навколо цін виробництва, а під час встановлення панування монополій – у формі їх коливання навколо монопольних цін виробництва. Саме в еволюційній динаміці коливання цін навколо якісно нових трансформованих форм вартості полягає історичний характер дії закону вартості. Крім того його, історизм виявляється в тому, що такі коливання все більше набувають організованого характеру (на відміну від стихійного характеру на нижчій стадії розвитку капіталізму) і що у процесі поглиблення міжнародного суспільного поділу праці виникають інтернаціональні форми дії закону вартості і т.д.

Основні функції закону вартості. Закон вартості є:

1) *регулятором товарного виробництва.* Дану функцію він виконує не самостійно, а в поєднанні з іншими економічними законами. Так, він діє в єдності із законами відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, зростання продуктивності праці та ін.;

2) *рушійною силою розвитку продуктивних сил.* В умовах товарної форми виробництва товаровиробники постійно змушені вдосконалювати нову техніку, технологію, поліпшувати якість продукції, підвищувати продуктивність праці, знижувати індивідуальні витрати виробництва. Хто не робить цього, може швидко стати банкрутом. Тому при даній формі організації суспільного виробництва значно прискорюється прогрес у розвитку продуктивних сил;

3) *основою диференціації виробників.* Постійне коливання цін, зміни в ринковій кон'юктурі призводять до розорення і витіснення з ринку маси дрібних виробників. За сучасних умов цей процес стосується дрібних, середніх і навіть великих фірм, призводить до посилення їх майнової диференціації.

Дія закону вартості поряд з іншими факторами сприяє формуванню ринкової економіки та її еволюції.

Висновки

1. Історія розвитку товарного виробництва є тривалою і має певні риси і етапи формування. Товарне виробництво – це особлива форма організації суспільного господарства, при якій окремі продукти виготовляються відокремленими виробниками, і для задоволення суспільних потреб необхідні купівля-продаж на ринку цих продуктів, що перетворюються на товар.

2. Основними рисами товарного виробництва є: суспільний поділ праці; відокремлення привласнення засобів виробництва; виробничо-господарська та соціально-економічна відокремленість власників виробленого продукту; економічні зв'язки між відокремленими товаровиробниками, які реалізуються через обмін; стихійний характер економічного розвитку.

3. Виникнення товарних відносин поряд із організаційно-виробничим відокремленням спеціалізованих ланок суспільного поділу праці обумовлене соціально-економічною відособленістю виробників, яка дозволяє їм присвоювати створений продукт, розпоряджатися ним, бути власниками, результатів матеріальних умов виробництва. Така відособленість з часу розпаду первісного ладу стає економічною основою виникнення приватної власності на засоби виробництва як історично першої форми економічного відокремлення. Внаслідок цього відбувається перетворення обміну діяльністю і продуктами праці на товарний обмін. Ця відособленість може мати різний характер та залежить від пануючого типу власності.

4. У сучасній світовій економіці розвиток товарного виробництва відбувається в основному за рахунок розробки і впровадження інноваційних інформаційних технологій у процес створення товарної продукції і завдяки реформуванню існуючої виробничої бази.

5. Між приватною і суспільною працею товаровласників існує глибоке протиріччя, основне у товарному виробництві. Його суть у тому, що приватний у процесі виробництва характер праці може проявити свою суспільну природу лише на ринку, в обміні, коли виробник на продукт своєї праці (товар) отримає інший товар. Коли окремий виробник працює відокремлено від інших, він не знає суспільних потреб, не знає, скільки таких самих споживчих цінностей винесе на ринок решта виробників, які при цьому витрати будуть визнані нормальними, суспільно допустимими.

6. Таким чином, простеживши взаємозв'язок товарного виробництва і шляхів економічного розвитку суспільства, можна дійти висновку, що товарне виробництво є найважливішим фактором світових економічних відносин й відносин у суспільстві, а саме: товарне виробництво обслуговує найрізноманітніші соціально-економічні системи;

усякий продукт товарного виробництва має неодмінну властивість – корисність, тобто задовольняє будь-які потреби людей;

зростання обсягів товарного виробництва приводить до збільшення робочих місць, зниження вартості товару, і, відповідно, до зростання добробуту суспільства;

збільшення випуску товарів створює можливість і необхідність обмінювати зайву їх кількість на більшу масу інших корисних речей;

товарне виробництво є двигуном і основою існування і розвитку суспільства.

Основні терміни й поняття: вартість, гранична вартість, економічне благо, закон вартості, мінова вартість, попит і пропозиція, споживна вартість, суспільне виробництво, теорії вартості, товар, товарне виробництво, фактори виробництва.

Питання для самоконтролю

1. Яке господарство називається товарним? За якими ознаками воно відрізняється від нетоварного?
2. У чому полягає суть протиріччя товарного виробництва? Наведіть практичний приклад дії такого протиріччя.
3. Охарактеризуйте умови появи та етапи розвитку товарного виробництва.
4. Які види спеціалізації ви знаєте? Чому спеціалізація веде до зростання продуктивних сил суспільства?
5. Розкрийте зміст поняття «економічна відособленість». Чому економічна відособленість передбачає товарний обмін?
6. У чому полягає економічна свобода суб'єктів товарного господарства? Які економічні стимули вона створює?
7. Дайте характеристику товару і приведіть його відмінності від продукту. Охарактеризуйте основні властивості товару.
8. Як визначається величина вартості товару і які чинники впливають на неї?
9. Дайте визначення закону вартості, охарактеризуйте його суть і функції.
10. Проаналізуйте і коротко опишіть альтернативні теорії вартості.
11. Дайте визначення економічних і неекономічних благ.
12. Охарактеризуйте закон спадної корисності.
13. Охарактеризуйте закон попиту.
14. Охарактеризуйте закон пропозиції.
15. Охарактеризуйте інформацію як товар і ресурс.
16. Розкрийте зміст інформаційної теорії вартості.

17. Проаналізуйте і систематизуйте нове в розумінні сутності товару в епоху інформаційного суспільства.

Тести

1. З переліченого нижче визначити форми суспільного виробництва:

- а) економічна, соціальна і натуральна;
- б) натуральна і суспільна;
- в) натуральна, товарна і безпосередньо-суспільна;
- г) економічна і політична;
- д) економічна, товарна і суспільна.

2. Загальною умовою виникнення товарних відносин є:

- а) систематизація загальної складової виробництва;
- б) суспільний поділ праці, що означає спеціалізацію виробників на виготовленні окремих видів продуктів або певної виробничої діяльності;
- в) дія соціальних сили, здатних усвідомити назрілу необхідність перемін та здійснити заміну одних виробничих відносин іншими;
- г) послідовне вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, підвищення його ефективності;
- д) вірні всі відповіді.

3. Знайдіть правильне визначення сутності товару:

- а) продукт праці, призначений для продажу, обміну;
- б) це частина сукупного суспільного продукту, що являє собою всю масу виробленої за певний період готової продукції;
- в) частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах;
- г) втілена й уречевлена в продукті суспільна праця;
- д) продукт праці, здатний задовольняти потребу людини.

4. Визначте види товарного виробництва:

- а) адміністративне та капіталістичне;
- б) просте та капіталістичне ;
- в) натуральне, товарне;
- г) галузеве та регіональне;
- д) просте та розширене.

5. Визначити основні риси сучасного товарного виробництва:

а) поглиблення існуючих форм суспільного розподілу праці і виникнення нового великого поділу праці; переважання колективного виробництва, колективного характеру праці та асоційованих форм власності;

б) встановлення економічних зв'язків між товаровиробниками через ринок, контрактну систему і в результаті кооперації, спеціалізації та ін.; переважно планомірний характер розвитку товарного виробництва в національному та інтернаціональному масштабі;

в) державне регулювання товарного виробництва (конкурентного середовища); перетворення держави у великого товаровиробника, в підприємця, фінансиста, кредитора, організатора; ослаблення соціально-економічної відокремленості товаровиробників внаслідок розвитку зазначених вище явищ і процесів;

г) немає правильної відповіді;

д) правильні відповіді а, б, в.

6. В яких формах, з точки зору К.Маркса, проявляється суспільний поділ праці:

а) поділ на його великі роди: землеробство, промисловість – загальне;

б) поділ великих родів на види і підвиди – приватне;

в) поділ праці всередині підприємства – одиничне;

г) відповіді а, в;

д) відповіді а, б, в.

7. Сутність товарного виробництва як форми організації суспільного господарства, проявляється в тому, що:

а) окремі продукти виготовляються відокремленими виробниками і для задоволення суспільних потреб необхідні купівля-продаж на ринку цих продуктів, що перетворюються на товар;

б) соціальні сили, які здатні усвідомити назрілу необхідність перемін та здійснити поступову еволюцію у відносинах між людьми в процесі виробництва, то заміна одних виробничих відносин іншими може відбутися без відчутних втрат та потрясінь;

в) послідовне вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, підвищення його ефективності;

г) відповіді б, в;

д) немає правильної відповіді.

8. Характерними рисами простого товарного виробництва є:

- а) дрібне виробництво, кінцева мета якого – задоволення особистих потреб товаровиробників;
- б) повна підпорядкованість ринку;
- в) обмежено ринковий характер;
- г) передбачає спільну працю багатьох найманих працівників, розвинений одиничний поділ праці, мета - отримання прибутку;
- д) відповіді а, в.

9. Величина вартості товару визначається факторами:

- а) рівнем продуктивності праці;
- б) рівнем інтенсивності праці;
- в) рівнем складності праці;
- г) відповіді а, в
- д) відповіді а, б, в.

10. Вартість - це:

- а) втілена у товарі конкретна праця;
- б) властивість речі задовольняти ту чи іншу потребу людей;
- в) уречевлена в товарі абстрактна праця в її соціальному змісті;
- г) сума доходів учасників процесу виробництва;
- д) правильна відповідь відсутня.

11. Абстрактна праця це:

- а) якісно визначена праця виробника;
- б) витрата нервової і мускульної енергії;
- в) якісно однорідна для усіх виробників праця;
- г) усі попередні відповіді вірні;
- д) усі попередні відповіді невірні.

12. Теорія трудової вартості К. Маркса базується на аналізі:

- а) граничного продукту праці;
- б) рівноважної ціни на ринку праці;
- в) двоїстого характеру праці;
- г) попиту та пропозиції;
- д) факторів виробництва.

13. Відповідно до неокласичного напрямку економічної науки ціна товару визначається:

- а) витратами конкретної й абстрактної праці;
- б) споживчою вартістю;
- в) граничною корисністю й витратами виробництва;
- г) суспільно-необхідним робочим часом;
- д) попитом та пропозицією товару.

14. Відповідно до марксистської концепції продукту праці існують наступні властивості товару:

- а) корисність і рідкість;
- б) корисність, рідкість, цінність;
- в) споживна вартість і вартість;
- г) рідкість і вартість;
- д) немає правильної відповіді.

15. Відповідно до неокласичної концепції продукту праці існують наступні властивості товару:

- а) корисність і рідкість;
- б) корисність, рідкість, цінність;
- в) споживна вартість і вартість;
- г) вартість;
- г) немає правильної відповіді.

Рекомендована література

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Фонд «Правовая культура», 1994. – 528 с.
2. Бриллюэн Л. Наука и теория информации /Л. Бриллюэн. – М.: Физматгиз, 1960. – 392 с.
3. Булатов А.С. Экономика: учебник / А.С.Булатов. – М.: Юристъ, 2001. – 896 с.
4. Бункина М.К., Семёнов А.М. Макроэкономика: учебник.– 3-е изд., перераб. и доп. /М.К. Бункина, А.М.Семёнов. – М.: «Дело и Сервис», 2000. – 512 с.
5. Винер Н. Кибернетика и общество / Н.Винер. – М: Изд-во иностр. лит., 1958. – 190с.
6. Действующее международное право: в 2 т. / сост.: Ю. М. Колосов и Е. С. Кривчикова. – М.: Междунар. отношения, 2002. – Т.1. – 766 с.; Т.2. – 803 с.

7. Джинчарадзе Н.Н. Інформаційна культура: [монографія] / Н.Н.Джинчарадзе. – К.: Наук. думка, 1999. – 147 с.
8. Долан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Дж. Долан / пер с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – С.-Пб., 1992. – 496 с.
9. Егоров Д. О возможности синтеза классической и неоклассической теорий: трактовка категории «стоимость» // МЭМО. — 2008. №3. — С. 24-31.
10. Иохин В.Я. Экономическая теория / В.Я. Иохин. – М.: ЮРИСТ, 2000. – 112с.
11. Камаев В.Д. Учебник по основам теории (экономика) / В.Д.Камаев В. – М.: «ВЛАДОС», 1998. – 384 с.
12. Каныгин Ю.М. Информатизация управления: социальные аспекты / Ю.М. Каныгин. – К.: Наук. думка, 1991. – 156с.
13. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М.Кастельс / пер. с англ.; под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608с.
14. Куликов Л.М. Основы экономических знаний: учеб. пособие./ Л.М.Куликов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 272 с.: ил.
15. Курс экономической теории: учеб. пособие /под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – Киров: Изд. МГИМО, 1994. – 624 с.
16. Любимов Л.Л., Раннева Н.А. Основы экономических знаний / Л.Н.Любимов, Н.А. Раннева. – М.: Издательство «Вита-Пресс», 1997. – 496 с.
17. Макконнелл К.Р., Брю С. Л. Экономикс. в 2 т. /К.Р. Макконнелл, С.Л.Брю. – М.: 1992 Т. 2 С. 400 с.
18. Основи економічних знань : навч. посіб. / А.С. Гальчинський, П.С. Ещенко, Ю.І. Палкін. – 2-е вид., переробл. і доп. – К. : Вища школа, 2002. – 543 с.
19. Основы экономической теории: политэкономический аспект: учеб. / отв. ред. Г.Н. Климко. – К.: Знання-Прес, 2001. – 646 с.
20. Перехідна економіка: підруч./ В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; за ред В.М.Геєця – Донецьк: вища шк., 2003. – 591с.
21. Пономаренко Н.Ш. Особливості розвитку інформаційного ринку: моногр. /Н.Ш.Пономаренко, О.В.Фінагіна. Ін-т економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД». 2005. – 186 с.
22. Про еволюцію товарної форми продукту / А. Покритан // Економіка України. — 2001. — N 11. — С. 57-64.
23. Проблема субстанції вартості / О.А. Сугоняко // Екон. теорія. — 2009. — N 2. — С. 23-35.

24. Розенберг Д.И. Комментарии к «Капиталу» К.Маркса.// Д.И. Розенберг — М.: Экономика, 1983. — С. 438.
25. Рубанов В. Интеллектуальная рента новой экономики / В.Рубанов // Business. — 2001.— С. 38 – 42.
26. Рузавин. Г.И. Основы рыночной экономики /Г.И.Рузавин. – М.: ЮНИТИ, 1996. – 329 с.
27. Самуэльсон П.А. Экономика /П.А.Самуэльсон. – М.: НПО «Алгон» ВИИСИ, Машиностроение, 1994. – Т.1 – С..51-55.
28. Самуэльсон П.А. Экономика / П.Самуэльсон П.А. пер. с англ. – М.: «БИНОМ», «Лаборатория базовых Знаний», 1997. – 800 с.
29. Социально-экономическая природа информационного продукта и информационного ресурса / под ред. Д. Г. Плахотной. – М.: Изд-во МГУ, 1992. – 96 с.
30. Тамбовцев В.Л. Пятый рынок: экономические проблемы производства информации / В.Л.Тамбовцев. – М.: Изд-во МГУ, 1993. – 127 с.
31. Тодосейчук А.В. Инновационные процессы как объект управления экономическим развитием / А.В.Тодосейчук. – М.: НИИУ, 1993. – 121 с.
32. Урсул А.Д. Проблема информации в современной науке: Философские очерки / А.Д.Урсул. – М.: Наука, 1975. – 170 с.
33. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. — 2009. — № 4. — С. 14-28.
34. Чухно А.А. Твори: У 3 т. Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. – Т.1. – Розділ 9. – С. 408-416. – К., 2006. – с.712 с.
35. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й.Шумпетер. – М., 1982. – 401 с.
36. Экономика. / Пер. с англ. со 2-го изд. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. І. – М.: «Дело ЛТД», 1993.- 864 с.
37. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – Розділ 5. – К.: Знання – Прес, 2007. – 719 с.
38. Яновский А.М. Информация – товар рыночный // НТИ. – Сер. 1 / А.М.Яновский А. Орг. и методика информ. работы. – 1999. – № 6. – С. 12–14.
39. Яновский А.М. Маркетинговая информация и ее роль в успешной деятельности предприятия // НТИ. Сер. 1 / А.М.Яновский. Орг. и методика информ. работы.– 1998. – № 6. – С. 24 – 26.

РОЗДІЛ 8

ГРОШІ, ЇХ СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ

Гроші всюди присутні, і якщо порушити грошовий обіг, порушиться нормальне функціонування усього господарського механізму.

Мілтон Фрідмен

Гроші посідають значне місце у ринковій економіці. Вони забезпечують життєдіяльність кожної з ринкових структур, сприяють подальшому розвитку процесу суспільного відтворення матеріальних та нематеріальних благ, їх виробництву, обміну, розподілу та споживанню. Грошові відносини є найскладнішим елементом ринку.

Завдяки тому, що підприємства все виробляють для продажу і всі фактори виробництва купують на ринку, створюється особливий ринковий механізм стимулювання і регулювання суспільного виробництва, в центрі якого перебувають гроші. На ринку розвивається конкуренція як загальносуспільне явище – конкуренція за покупця, за робоче місце, за вигідне замовлення тощо. По суті, в усіх цих випадках ведеться боротьба за отримання більшої суми грошових доходів. Оскільки перемагає той, хто спроможний одержати найкращі результати в такому змаганні, конкуренція, а значить і гроші, стають рушійною силою науково-технічного прогресу, зростання продуктивності суспільної праці, інтенсифікації виробництва, забезпечення високої якості продукції та ін. Тим самим створюються могутні стимули для розвитку виробництва.

Всебічне охоплення грошовою формою економічних відносин в середині країн та між ними, а також постійне вдосконалення самого грошового механізму створили сприятливі умови для формування міжнародних ринків і тісних взаємовигідних зв'язків між країнами, міжнародного переливу вільних капіталів у місця найефективнішого їх використання тощо.

Глибоке проникнення грошової форми в усі сфери суспільних відносин відкриває широкі можливості для регулювання за допомогою грошових інструментів процесу розширеного відтворення. Через такі інструменти, як податки, позичковий процент, ціни, орендну плату, бюджетне фінансування та ін. держава має можливість регулювати основні економічні процеси на мікро- та макрорівнях і в цілому на економічне становище в країні відповідно до попередньо визначених цілей.

Отже, гроші посідають ключове місце в розвитку ринкової економіки, тому метою даної лекції є вивчення їх сутності та функцій.

П л а н

- 8.1. Теоретичні концепції виникнення і сутності грошей.
- 8.2. Функції грошей та їх еволюція.
- 8.3. Грошова система, її структурні елементи і типи. Форми грошей.
- 8.4. Закони грошового обігу та інфляція.
- 8.5. Історія грошей України.

8.1. Теоретичні концепції виникнення і сутності грошей.

Проблема природи та питання про сутність і функції грошей залишаються предметом гострих дискусій, де проявляються багато різних думок до їх розв'язання. Це пов'язано із складністю і багатогранністю грошей як предмета вивчення. Тому для з'ясування сутності грошей необхідне послідовне, всебічне та детальне дослідження цього економічного явища, шляхом вивчення історії походження та розвитку грошей, їх форм та функцій, необхідно також враховувати різноманітні підходи до вирішення цих питань.

Для з'ясування сутності грошей необхідно насамперед розглянути питання походження грошей. Існує дві концепції походження грошей: раціоналістична та еволюційна.

Раціоналістична концепція виходить з того, що гроші виникли як результат певної раціональної угоди між людьми, через необхідність виділення спеціального інструмента для обслуговування сфери товарного обігу і підвищення ефективності її функціонування. Конкретна грошова форма виникає тоді, коли люди усвідомлюють її необхідність і організаційно забезпечують її впровадження у господарський оборот. Прихильником цієї концепції був *Аристотель*. Її розділяє низка сучасних вчених-економістів. Так, *Пол Самуельсон* вважає, що «гроші – це синтетична соціальна умовність» [1, с. 49], а *Джон Кеннет Гелбрейт* називає гроші «продуктом угоди між людьми» [2, с. 27].

Еволюційна концепція підкреслює об'єктивний характер виникнення грошей, які виділяються із загальної товарної маси, оскільки вони найбільш придатні для виконання функціональної ролі грошового товару. Виділяється загальна маса окремих товарів, які і стають грошима в межах певної суспільної форми товарного виробництва й обігу. Прихильниками еволюційної концепції є *А.Сміт*, *Д. Рікардо*, *К. Маркс*. Так, А. Сміт називав гроші «великим колесом обігу», «великим знаряддям обміну і торгівлі» [3, с. 67], а К. Маркс дійшов висновку про те, що гроші – це об'єктивний результат розвитку товарного виробництва і форм вартості [4, с. 126]. Саме дослідження К. Маркса відіграє значну роль у вивченні процесу становлення грошей як наслідку тривалого процесу

розвитку поділу праці, розширення і поглиблення товарного обміну. Цим вченим був досліджений процес еволюції форм вартості.

На ранніх стадіях розвитку поділу праці в умовах переваги натурального виробництва обмін носив випадковий, разовий характер. **Простою** (випадковою, одичною) **формою вартості** називається мінова пропорція, при якій один товар протистоїть в обміні іншому товару, що можна виразити формулою:

$$x_{\text{товара А}} = y_{\text{товара В}}$$

Проста форма вартості відповідала раннім стадіям розвитку обміну. З подальшим розвитком поділу праці й першим великим його етапом – відділенням ремесла від землеробства відбувається перехід до **повної або розгорнутій формі вартості**, що виражає масовий характер обмінних операцій. Рівняння обміну здобуває наступний вигляд:

$$x_{\text{товара А}} = \begin{cases} y_{\text{товара В}} \\ z_{\text{товара С}} \\ q_{\text{товара D}} \end{cases}$$

Одному товару, відповідно до цього рівняння, протистоїть безліч товарів-еквівалентів. Здійснення другого великого суспільного поділу праці (відділення ремесла від землеробства) обумовлює перехід до **загальної форми вартості**, яка виражає якісно новий стан процесу обміну. Тепер усі товари в ході обміну прирівнюються до одного, що стихійно виділився на роль загального еквівалента, товару. Це, як правило, товар, типовий для даної місцевості, що масово брав участь в обмінних операціях і мав найбільш високу ліквідність (здатність до обміну на інші товари). Для різних місцевостей залежно від климатоло-географічних умов і історичних традицій суспільного виробництва на роль товару-еквівалента виділяються різні товари: велика рогата худоба (для скотарських місцевостей), шкіри хутрових звірів (для північних народів), продукти землеробства (для землеробських районів), гарні й рідкі черепашки (для південних народів) і ін.

Загальна форма вартості описується наступною мінвою пропорцією:

$$\left. \begin{array}{l} y_{\text{товара В}} \\ z_{\text{товара С}} \\ q_{\text{товара D}} \end{array} \right\} = x_{\text{товара А}}$$

Таким чином, функція загального еквівалента закріплюється за одним, найбільш ходовим товаром.

Якийсь час таке положення влаштовує господарюючих суб'єктів, але з виникненням класу купців (третій великий суспільний поділ праці) і розвитком уже міжнаціональних торговельних зв'язків загальна форма вартості перестає задовольняти потреби обміну. Виникає потреба в єдиному загальному еквіваленті, загальному «знаменнику» товарообмінних операцій. Роль єдиного загального еквівалента поступово переходить до дорогоцінних металів, насамперед – до золота й срібла. У міру визнання цього еквівалента загальним усіма народами, залученими в процес обміну, рівняння обміну здобуває наступний вигляд:

$$\left. \begin{array}{l} X_{\text{товара}} \text{ A} \\ Y_{\text{товара}} \text{ B} \\ Z_{\text{товара}} \text{ C} \\ Q_{\text{товара}} \text{ D} \\ \dots \end{array} \right\} = 2 \text{ г золота}$$

Перехід до нової, *грошовій формі вартості*, означав, що золото стало загальним втіленням економічної цінності. Відтепер товарний світ розколовся на два полюси: на одному – усі товари, що протистоять золоту як економічні цінності, на іншому – золото в ролі загального еквівалента. Це не скасовує, зрозуміло, буття золота в якості звичайного дорогого металу, використовуваного в різних галузях промисловості.

Дорогоцінні метали (золото) найбільшою мірою відповідають сутності загального еквівалента. На відміну від інших еквівалентів вони ділені, однорідні, здатні зберігатися, компактні. Але головна їхня перевага як загального еквівалента полягає в досить високому ступені їх відносної рідкості в природі, завдяки чому невеликою кількістю золота можна виразити великий обсяги економічної цінності. «Золото й срібло по своїй природі не гроші, але гроші по своїй природі – золото й срібло», - слушно підкреслював К. Маркс [4, с. 135].

Отже, **гроші являють собою специфічний товар, що стихійно виділився із товарного світу на роль загального еквівалента, втілює цінність товарів і послуг і опосередковує процес їх купівлі-продажу.** Визначення товару як загального еквівалента означає його здатність безперешкодно обмінюватися на будь-який інший товар.

Сутність грошей і функції, виконувані ними, завжди були одним з основних об'єктів дослідження для представників економічної думки. При значній різноманітності наявних в історії економічної думки поглядів щодо сутності грошей, тут чітко проглядаються два напрямки – металістичний і номіналістичний.

Металістичний напрямок виходить із *товарної природи грошей*. Золото й срібло є грошима вже в силу своїх природних властивостей і виступають тому як основа грошової

системи. В аналізі функцій грошей центр ваги зміщався на функції заходу вартості, скарбу й світових грошей.

Представники класичної школи *А.Сміт* і *Д. Рікардо* трактували грошовий товар головним чином як технічний засіб, зручний для обміну. Згадаймо, за А. Смітом, гроші – «велике колесо обігу», тому доцільно використання паперових грошей, що веде до економії на витратах обігу. Для Д. Рікардо паперові гроші – знаки певної кількості золота [5, с. 98]. Рікардо дав теоретичне обґрунтування необхідності золотого стандарту при обов'язковому розміні паперових банкнот на золото.

Д.С. Мілль, найвизначніший представник класичної школи розглядав гроші як товар, вартість якого визначається співвідношенням попиту та пропозиції [6, с. 174]. *К. Маркс* намагався обґрунтувати теорію грошей, виходячи з теорії трудової вартості. Гроші й товари входять в обіг, уже володіючи вартістю, обумовленою витратами праці на їхнє виробництво.

Номіналістичний напрямок теорії грошей заперечує їхню товарну природу, їх зв'язок із благородними металами. Основи номіналізму були закладені в XVIII ст. в Англії філософом *Дж. Берклі* й економістом *Дж. Стюартом*, які бачили в грошах лише рахункову одиницю, умовний знак, слугуючий засобом установаження пропорцій товарного обміну [6, с. 193]. Ці погляди опиралися на факт обігу неповноцінних грошей.

Розширення масштабів використання паперових грошей сприяло поширенню номіналістичних концепцій. Їх активно розділяли німецький економіст *Т. Кнапп*, що випустив в 1905 р. роботу «Державна теорія грошей». Кнапп трактує гроші як «хартральний» (установлене хартією, законом) платіжний засіб, для якого має значення лише його купівельна спроможність [7, с. 238]. Багато в чому на позиції «хартральності» грошей перебували багато видних економістів (Дж. М. Кейнс, М. Фрідмен).

Основні положення *сучасної теорії грошей* базуються на зародженій у XVI-XVIII століттях *кількісної теорії грошей*, родоначальниками якої стали філософи *Ш. Монтеск'є* (Франція) і *Д. Юм* (Англія). Згідно із цією теорією, установаження цін на товари і визначення вартості грошей відбувається тільки в ході зіткнення маси грошей з масою товарів [7, с. 241]. При цьому потрібно мати на увазі, що зазначений процес здійснюється по-різному при різних типах обігу. В умовах золотого стандарту золото йде в скарб у випадку надлишкової його кількості в обігу, в умовах же паперово-грошового обігу при надлишку грошей відбувається їхнє знецінювання.

Незважаючи на прихильність *Д. Рікардо* до трудової теорії вартості, гроші теж трактувалися ним з позицій кількісної теорії. Подібний підхід здійснював і *Д.С. Мілль*.

Специфіка *неокласичної теорії грошей*, що спирається в основному на положення кількісної теорії, полягає в тому, що процес ціноутворення являється роздвоєним. Він показується на двох рівнях, що не стикаються між собою: обіг товарів установлює пропорції їх обміну; обіг грошей установлює загальний рівень цін, який залежить від зміни обсягу грошової маси. Приміром, подвоєння кількості грошей приведе до подвоєння абсолютного рівня цін, але не торкнеться співвідношень обміну між окремими товарами.

З ідеєю корисності грошей зв'язаний досить розповсюджений у сучасних умовах підхід, обґрунтований в 30-х роках ХХ століття англійським економістом *Дж. Хіксом* і виходячий зі зручності використання грошей як купівельного засобу й страхового запасу [7, с. 255].. Оскільки багатство зберігається у формі різних активів (товари, нерухомість, земля, гроші й ін.), існує безліч варіантів їх співвідношення в певному наборі (портфелі). Тому кількість грошей, необхідних для обігу, буде визначатися структурою цього «портфеля», тобто тою потребою в ліквідності, яку будуть відчувати господарюючі суб'єкти.

Близької до такого трактування виявляється *кейнсіанська теорія грошей*. Кількість грошей, необхідна для обігу, визначається «перевагою ліквідності», тобто психологічним прагненням людей тримати активи в грошовій формі, яка найбільш рухлива й зручна. Потреба в грошах, за Кейнсом, виникає у зв'язку: 1) з необхідністю здійснення поточних угод (трансакційний мотив); 2) визначається висотою відсотка, який можна одержати, поміщаючи гроші в банк. Якщо очікуваний відсоток невисокий, то суб'єктам вигідніше тримати активи в ліквідній формі, розраховуючи на здійснення інших угод з їхнім використанням (спекулятивний мотив); 3) з ризиком втрат або непередбачених життєвих ускладнень (мотив обережності).

Попит на гроші й потреба в них виявляються, таким чином, залежними від очікувань господарюючих суб'єктів, а тому важливість грошей, по Кейнсу, полягає в тому, що вони є «сполучною ланкою між сьогоднішнім і майбутнім» [8, с. 185]..

Досить популярною в сучасних умовах є концепція сутності й ролі грошей у суспільному виробництві, висунута *монетаристським напрямком* економічної думки. Спираючись на положення кількісної теорії грошей, монетаристи вказують на взаємозв'язок між зміною кількості грошей і циклічним розвитком господарства. Цю ідею обґрунтовано в опублікованій в 1963 р. книзі американських економістів *М. Фрідмена й А. Шварц* «Монетарна історія Сполучених Штатів, 1867-1960» [7, с. 135].. На основі аналізу фактичних даних був зроблений висновок про те, що від темпів зростання грошової маси залежить наступне настання тієї або іншої фази ділового циклу. Зокрема, саме нестача грошей виступає головною причиною спаду виробництва. Таким чином, грошовий обіг, на

думку монетаристів, є вирішальним чинником функціонування всієї економіки й основним інструментом державного впливу на її розвиток [9, с. 147].

8.2. Функції грошей та їх еволюція.

Сутність грошей проявляється у виконуваних ними функціях.

Для умов *металевого грошового обігу* **К. Марксом** виділялося *п'ять функцій грошей*:

- ***міра вартості***, тобто гроші вимірюють цінність товару за допомогою її прирівнювання до певної кількості золота (або грошових знаків). Цю функцію можуть виконувати ідеальні (що подумки представляються) гроші;

- ***засіб обігу***, тобто гроші опосередковують обмін товарів і послуг. Гроші є тут скороминущим посередником, що й дозволяє замінити метал знаками вартості (паперовими грошима);

- ***засіб утворення скарбів*** - цю функцію можуть виконувати лише золоті гроші, що представляють цінність самі по собі. При надлишковій їхній кількості в обігу для обслуговування товарообміну частина грошей іде з ринку й осідає у вигляді скарбу. При розширенні масштабів виробництва й обміну частина грошей знову починає виконувати функцію засобу обігу, виходячи знову на ринок. Таким чином, ця функція виконує роль стихійного регулятора кількості грошей в обігу;

- ***засіб платежу*** - цю функцію гроші виконують за допомогою погашення боргового зобов'язання при реалізації товарів і послуг з відстрочкою оплати; при виплаті заробітної плати, внесенні податків, кредитних платежів і ін. Саме розвиток даної функції приводить до появи кредитних грошей;

- ***світові гроші***, коли кінцеві міжнародні розрахунки проводяться за допомогою золота.

Для умов *паперово-грошового обігу* сучасні автори виділяють *три основні функції грошей*: засобу обігу, міри вартості (масштабу цін), засобу заощадження, або збереження вартості. В останній функції гроші трактуються як особливий вид капітального активу, що забезпечує купівельну спроможність у майбутньому. Це – найбільш ліквідний вид капітального активу, тобто легко обмінюваний на інші види активів, що може бути використаним для погашення боргових зобов'язань.

З розвитком ринкових відносин та процесу демонетизації золота деякі функції грошей еволюціонували.

Еволюція функції міри вартості. Позаяк золото вийшло з обігу і перестало бути грошима, то воно й припинило виконувати функцію міри вартості. Однак це не означає, що функція сучасних грошей як міри вартості повністю вичерпана. Вона формується на іншій основі. Слід враховувати, що в процесі обміну виникає потреба не так у вимірі вартості обмінюваних товарів, як у тому, щоб з'ясувати, у скільки разів вартість конкретного товару більша чи менша від вартості товару, що пропонується для обміну. В цих умовах функція грошей як міри вартості ніби модифікується у функцію зіставлення вартості обмінюваних товарів. Це можуть здійснювати і гроші, що не мають власної вартості. Кінцева мета товарного обміну, в якому беруть участь і гроші, обміняти товар на товар, а не на гроші. Переставши бути представником монетарного (золотого) товару, паперово-грошова одиниця уособлює у собі представницьку вартість загальної маси товарів та послуг, що перебувають в обігу і обслуговуються відповідною сумою грошей. Тобто вартісною основою сучасних грошей є реальна сукупна товарна маса. Отже, сучасні гроші виконують *функцію порівняння вартості* обмінюваних товарів, виступають як *рахункові одиниці*, за допомогою яких визначаються ціни, ведеться грошовий облік національного продукту.

Еволюція функції грошей утворення скарбів. Оскільки золоті гроші замінені паперово-кредитними, то збереження їх не може утворювати скарб. Але паперові та кредитні гроші набувають якісно нової форми і можуть виконувати *функцію нагромадження*. Маючи представницьку вартість, гроші є ліквіднішими порівняно з іншими активами. Гроші у функції нагромадження обслуговують потреби відтворення (капітальне будівництво, придбання машин, обладнання тощо) і потреби населення у придбанні житла, дорогих товарів тривалого користування, а також потреби у відпочинку та ін.

Еволюція функції грошей як засобу платежу. У процесі розвитку товарно-грошових відносин функції грошей як засобу обігу поступово звужуються і водночас розширюються функції грошей як засобу платежу. У кінцевому підсумку кредитні гроші, які виникають із функції платежу, стають найпоширенішими і найрозвинутішими грошовими формами. Розвиток кредитних грошей і кредитних відносин справляє суттєвий вплив на всі сторони сучасного економічного і суспільного життя, що переконливо свідчить про переростання *товарно-грошової форми* господарства у *товарно-кредитну*, яка відповідає вищому ступеню розвитку суспільного виробництва.

Еволюція світових грошей. У сучасних умовах золото безпосередньо не використовується як світові гроші. Функцію світових грошей виконують вільно конвертовані національні валюти розвинених країн і міжнародні грошові одиниці (ЕКЮ, ЄВРО). Однак золото виконує функцію централізованого резерву країни, зосередженого в центральних банках, і може використовуватися у міжнародних розрахунках

опосередковано шляхом попереднього продажу на світових ринках золота й подальшого його обміну на національні валюти інших країн.

8.3. Грошова система, її структурні елементи і типи. Форми грошей.

По мірі затвердження золота як загального еквівалента, здобуття певної зрілості грошовою формою вартості й законодавчого оформлення правил функціонування грошей формується грошова система. **Грошова система являє собою форму організації грошового обігу в країні, закріплену національним законодавством.** Грошова система включає:

- *грошову одиницю* – установлений у законодавчому порядку грошовий знак, що служить для вираження цін усіх товарів;
- *масштаб цін* – фіксована вага металу, прийнятого за грошову одиницю;
- *види грошей* - грошові знаки, що мають законну платіжну силу (металеві й паперові гроші);
- *грошова маса* – увесь обсяг випущених в обіг грошових знаків.

Історично перший тип грошового обігу базувався на використанні металевих грошей. У XVI-XVIII століттях існувала **система біметалізму**, що означає обіг на рівних підставах двох металів – золота й срібла, між якими встановлювалося фіксоване співвідношення. У міру зміни цін на метали це співвідношення могло змінюватися, що часто виражалося в зникненні з обігу одного з них. Найчастіше ця ситуація описувалася так званім законом Грешема (англійського банкіра XVI століття), згідно з яким кращі гроші витісняються гіршими з обігу.

У XIX столітті на зміну біметалізму прийшла **система монометалізму**, що спирається на один метал. Закріплення за золотом монопольної ролі грошей називають **системою золотого стандарту**, уперше реально встановленого в Англії (законодавче оформлення – 1816 г.), що й поширився потім на інші країни. У перший період існування золотого стандарту він виступав у формі **золотомонетного стандарту**, за якого здійснювалися карбування й обіг золотих монет, вільний розмін паперових грошей на золото відповідно до встановленого законом змістом металу в грошовій одиниці.

Поступово операції із золотом стали обмежуватися, а золота монета внаслідок швидкого зношування – виходити з обігу. Після першої світової війни в Англії й Франції був уведений **золото-злитковий стандарт**, який означав, що банкноти стали обмінюватися лише на злитки золота (вагою близько 12,5 кг). Тоді ж одержав поширення **золотовалютний стандарт**, при якому прямий розмін національних грошових одиниць на

золото став відсутнім, але можливий розмін національних грошових одиниць на валюти інших країн (США, Великобританії, Франції), тоді ще оборотних в золото.

В остаточному підсумку золоті монети повністю пішли з обігу, але формальна можливість обміну доларів США на золото (для іноземних центральних банків) була анульована тільки в 1971 році. Тобто відбулася *демонетизація золота*.

Таким чином, відбувся перехід до іншого типу грошового обігу, заснованого на функціонуванні *паперових і кредитних грошей*. Перші паперові гроші з'явилися в Китаї ще на початку нинішнього тисячоліття, але широко почали застосовуватися в XVII столітті, причому із самого початку їх емісію (випуск в обіг нових грошових знаків, що веде до збільшення грошової маси) держава використовувала для покриття своїх витрат.

У паперово-кредитній системі функціонують паперові й кредитні гроші.

При цьому класичні паперові гроші як представники золота сьогодні зникли з обігу внаслідок його демонетизації. Але потреба в них збереглася, оскільки державний бюджет має дефіцит, нерідко величезний. Для його покриття державна скарбниця випускає паперові гроші, які не мають золотого забезпечення. Тому їх ще називають білетами державної скарбниці.

Кредитні гроші — це знаки вартості, які функціонують на основі кредитної угоди й виражають відносини між кредитором і боржником.

Обіг паперових грошей включає не тільки ходіння офіційних грошових знаків, що випускаються державою, але й кредитних грошей – боргових зобов'язань банків (банкнот) і різних знарядь безготівкових розрахунків. До кредитних грошей відносяться векселя, чеки і кредитні картки.

Вексель — це письмове боргове зобов'язання суворо встановленої законом форми, в якому вказані величина грошового боргу, строки його сплати, а також право його власника (векселетримача) вимагати від боржника (векселедавця) сплати боргу при настанні встановленого строку.

Чек — це письмове розпорядження власника поточного рахунка в банку про виплату готівки або перерахування з його рахунка на інший рахунок певної суми грошей.

Кредитна картка — це іменний платіжно-розрахунковий документ, який засвідчує особу власника рахунка в банку і надає йому право на придбання товарів і послуг у кредит без оплати готівкою. Нині в розвинутих країнах налічуються десятки видів пластикових кредитних карток (смарт-карток), у тому числі для придбання товарів і послуг, для здійснення подорожей і відпочинку, для міжнародних розрахунків (системи "Віза", "Американ Експрес", "Мастеркард", "Єврокард" та ін.).

Дедалі більшого поширення набувають *електронні гроші*.

Сучасні *електронні гроші* — це магнітні носії платіжної інформації, які замінюють паперові гроші, чеки та інші грошові документи у безготівкових розрахунках між клієнтами і банками за допомогою електронно-інформаційних систем.

Емісія готівки монополізована державним центральним банком, що дозволяє затверджувати грошову одиницю в якості законного платіжного засобу. У сучасних умовах близько 80 % грошових розрахунків відбуваються в безготівковій формі шляхом переказу грошей з одного банківського рахунку на інший.

8.4. Закони грошового обігу та інфляція.

При паперово-грошовому обігу особливого значення набуває дотримання закону обігу паперових грошей. Його зміст зводиться до того, що їх випуск повинен бути обмежений такою їх кількістю, у якій дійсно оберталося б золото, що символічно представляється ними. Таким чином, великого значення набуває проблема визначення необхідної для обігу кількості грошей. Сучасна *неокласична теорія кількості грошей* в обігу (А. Маршалл, І. Фішер) виражає залежність рівня цін від грошової маси за допомогою наступної формули:

$$MV = PQ, \quad \text{де}$$

M – маса грошових одиниць;

V - швидкість обігу грошей;

P - ціна товару;

Q – кількість товарів і послуг, представлених на ринку.

Перетворюючи цю формулу, одержуємо кількість грошей, необхідних для обігу Q товарів:

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

Однак з урахуванням функції засобу платежу необхідно брати до уваги кредитні операції, тому виключати ті суми товарів, які придбані в кредит, і додавати суму платежів за борговими зобов'язаннями. Необхідно також виключити безготівковий обіг. Отже, формула закону грошового обігу набуває наступного вигляду:

$$K_n = (CЦ - K + П - ВВ) \setminus Ш_0,$$

де K_n – кількість грошей, необхідних для товарного обігу у даному році;

$CЦ$ – сума товарних цін;

K – сума цін товарів, проданих у кредит;

П – сума платежів за борговими зобов'язаннями;

ВВ – сума взаємопогашуваних безготівкових платежів;

Шо – середня кількість обертів грошової одиниці (як засобу обігу та платежу).

Важливим кількісним показником грошового обігу є *грошова маса*, яка складається з декількох грошових агрегатів.

M_1 - це готівка в обігу, депозити до запитання, дорожні чеки;

$M_2 = M_1$ + строкові вклади до 100000 дол.;

$M_3 = M_2$ + строкові вклади понад 100000 дол.;

$M_4 = L = M_3$ + казначейські ощадні облігації, комерційні папери, короткострокові державні зобов'язання.

Вимір і прогнозування динаміки грошової маси має велике значення для ціноутворення.

Порушення закону грошового обігу в умовах паперово-грошового його типу приводить або до нестачі грошей в обігу, що провокує спад виробництва, або до переповнення каналів обігу паперовими грошима й наступного їх знецінювання. Це явище одержало назву інфляції.

Інфляція – знецінювання грошей внаслідок надмірного їх випуску в обіг, не підкріпленого товарним випуском, що проявляється у формі зростання цін на товари й послуги, не обумовлене підвищенням їх якості.

Основними *причинами (факторами) інфляції* є наступні:

- невідповідність структури суспільного виробництва структурі потреб населення, у результаті чого частина вироблених товарів і послуг може не знайти покупця, а грошовим доходам населення протистоїть незмірно мала частина сукупного суспільного продукту;

- скорочення обсягу виробництва, що приводить до скорочення обсягу товарів і послуг, що протистоять незмінному обсягу грошової маси;

- дефіцит державного бюджету й пов'язана із цим грошова емісія (випуск грошей в обіг) для його покриття;

- прискорення обороту паперових грошей, яке за своїм економічним ефектом рівнозначно збільшенню грошової маси в обігу;

- монополізація ринків (тобто завоювання ринку одним виробником або об'єднанням виробників), угасання конкуренції між господарюючими суб'єктами, що веде до підвищення цін на продукцію, яка випускається монополією;

- війни, стихійні лиха, аварії, мілітаризація економіки, пов'язані зі збільшенням видаткової частини державного бюджету для покриття витрат на подолання наслідків цих явищ;
- підвищення цін на ресурси, зростання витрат на виробництво товарів, що веде до зростання товарних цін (*інфляція витрат*);
- надмірне перевищення попиту на товари їхньої пропозиції на ринку через негативні інфляційні очікування населення (громадяни скуповують товари про запас під впливом негативних політичних і економічних прогнозів, слухів і т.п., такий тип інфляції називають *інфляцією попиту*);
- надмірний тиск із боку профспілок на роботодавців з вимогою підвищення заробітної плати для найманих робітників при низькій продуктивності праці, що приводить до зростання доходів населення при незмінності обсягів виробництва товарів (тобто колишній кількості товарів протистоїть більша кількість грошей, що приводить до інфляції);
- імпортована інфляція, обумовлена впливом зовнішніх факторів (безконтрольний випуск американських доларів і вивіз їх в інші країни світу).

Інфляція існує в наступних *формах*:

- **відкрита інфляція**, пов'язана з підвищенням цін на ресурси й споживчі товари;
- **прихована (подавлена) інфляція**, пов'язана з адміністративним утриманням цін на незмінному рівні. Як наслідок, виникає товарний дефіцит, гроші перетікають на тіньові ринки, де товари продаються за завищеними цінами. Гроші можуть осідати на руках у населення, не знайшовши на ринках потрібних товарів. У такому випадку створюється постійний прихований тиск на ринок. Це, як правило, сполучається з натуралізацією обміну – бартером, активізацією спекуляції й тіньової економіки. Прихована форма інфляції була властива економіці СРСР, особливо в 90-х роках ХХ століття.

Розрізняють наступні *види інфляції*:

- **повзуча інфляція** – підвищення цін до 10 % за рік;
- **галопуюча інфляція** – стрибкоподібне зростання цін від 10 % до 100% за рік;
- **гіперінфляція** – дуже високий темп зростання цін (понад 100% за рік).

Наслідками інфляції є підвищення загального рівня цін, що викликає падіння рівня життя населення. Скорочується попит на товари й послуги, що обумовлює падіння виробництва. Воно супроводжується зниженням капіталовкладень (інвестицій) у виробництво, що приводить до зниження його ефективності й стагнації, паралічу економіки.

З метою боротьби з інфляцією необхідно проводити **антиінфляційні заходи**:

- удосконалення структури виробництва й зростання його обсягів з метою насичення ринку товарами;
- прискорення науково-технічного прогресу, впровадження його досягнень у виробництво й скорочення витрат на виробництво товарів і послуг;
- заохочення й підтримка розвитку підприємництва, захист сумлінної конкуренції між підприємцями на ринку, недопущення монополізму;
- підвищення імпорتنих мит на ввіз закордонних товарів, що приводить до їхнього подорожчання і стимулювання споживання громадянами країни товарів вітчизняного виробництва; таким чином, держава домагається розширення обсягів національного виробництва й насичення ринку товарами;
- продаж товарів з державних резервних запасів (зерна, цукру, м'ясних продуктів, круп), що приводить до насичення ринку даними товарами й зниженню загального рівня цін на споживчі товари;
- дефляційна політика держави.

Суть **дефляційної політики** полягає у впливі на окремі елементи платоспроможного попиту з метою його обмеження й формування нового співвідношення попиту та пропозиції як на товари, так і на гроші. На практиці з метою регулювання попиту використовуються заходи грошово-кредитної, бюджетної й структурно-інвестиційної політики.

Заходу кредитно-грошової політики, насамперед, спрямовані на обмеження й стабілізацію грошового обміну. Із цією метою використовуються такі важелі впливу на грошову масу:

- дисконтна (облікова) ставка;
- норма обов'язкових резервів;
- операції на відкритому ринку.

Головним важелем впливу на величину грошової маси є надання центральним банком кредитів комерційним банкам. Установлюючи офіційну **дисконтну (облікову) ставку**, тобто ставку кредитування Центробанком комерційних банків, центральний банк фактично визначає ціну кредитів, які продаються комерційним банкам, що значною мірою формує вартість грошей. При підвищенні облікової ставки вартість кредитів комерційних банків зростає, що обумовлює падіння попиту на самі кредити, а через них і на величину грошової маси в обороті.

Зміна норми обов'язкових резервів, які комерційні банки повинні тримати у формі грошової готівки у себе або на безпроцентних рахунках у центральному банку, має подвійний результат. Підвищення резервної норми, з одного боку, веде до прямого

вилучення певних засобів з обігу, що обмежує їхню пропозицію, з іншого - викличе подорожчання кредитів, які надані комерційними банками й, як наслідок, сприяє зменшенню попиту на гроші.

Процентна ставка й норма обов'язкових резервів - це важелі, які в основному опосередковано регулюють кількість платіжних засобів, які є в обігу. Найдійовішим напрямком антиінфляційного регулювання, яке прямо впливає на грошову масу, є проведення *операцій із цінними паперами на відкритому ринку*. Центральний банк, маючи намір зменшити пропозицію грошей, продає комерційним банкам цінні папери, що веде до вилучення з обігу відповідної частини грошової маси. Цей напрямок грошово-кредитної політики хоча й дає швидкі результати, але має й певні перешкоди при інтенсивному застосуванні. У країнах з перехідною економікою до них належать слабка розвиненість вторинного ринку цінних паперів і недостатність засобів для проведення операцій у необхідних масштабах.

Заходи грошово-кредитної політики повинні бути головними лише на початковому етапі реформування економіки. Після досягнення первинної стабілізації грошової одиниці необхідно перейти до другого етапу реалізації антиінфляційної політики шляхом використання фінансових (бюджетних) заходів. **Грошово-кредитні й фінансові елементи антиінфляційної політики** мають різні об'єкти впливу. Якщо перші мають справу із кредитом і грошовим обігом, то другі - з відносинами, які складаються в сфері формування, перерозподілу й використання фінансових ресурсів. Проте, і грошово-кредитні, і фінансові заходи в процесі боротьби з інфляцією тісно зв'язані й взаємодіють між собою.

Фінансовий механізм антиінфляційної політики спрямований на забезпечення збалансованості державних фінансів, на скорочення бюджетного дефіциту, чого можна досягти за рахунок збільшення доходів і скорочення державних витрат.

Збільшення надходжень до бюджету може бути здійснене за рахунок підвищення податків, що дасть позитивний результат у короткостроковому періоді. Але надалі політика посилення податкового преса приведе до приховування прибутків, підриву стимулів до роботи й інвестування, викличе гальмування економічного розвитку й, як наслідок, скорочення надходжень до державного бюджету. Тому вважається більш доцільним розбудовувати податкову систему в напрямку зниження ставок оподаткування, що може стати діючим інструментом антиінфляційної політики. Так, зниження ставок податку на прибуток заохочує до інвестування й пожвавлення виробництва, яке в перспективі приведе до збільшення доходів і, відповідно, до зростання надходжень до бюджету від оподаткування.

Зменшення податкових ставок викличе також зростання доходів населення, які направляються на споживання й заощадження. Збільшення споживання дасть новий імпульс для виробництва, яке в перспективі обумовить розширення бази оподаткування. Приріст заощаджень, у свою чергу, піде як на фінансування економічного розвитку, так і на покриття дефіциту бюджету.

8.5. Історія грошей України.

Історично першими грошима в традиційному розумінні цього слова в Київській Русі були арабські дірхеми, європейські динарії та візантійські соліди [10 с.6]. Руські майстри переплавляли іноземні монети на злитки, котрі отримали назву “*гривні*”. Спочатку гривнями називали прикраси, що носилися на “загривку” - звідси, ймовірно, й походить назва.

Наприкінці X ст. Русь вступає в новий етап свого розвитку, з розвитком економічної і військової могутності, з прийняттям християнства Київська Русь стає впливовою і поважною державою тогочасної Європи. Перед київським князем постає питання про карбування власної монети. За зразок були взяті візантійські соліди Василя II і Костянтина VIII.

Починаючи із XIV століття із погіршенням політичного становища в Україні знову карбувалося чимало видів монет, різні князівства мали свої гроші. Водночас в країні ходили угорські дукати, італійські золоті флорини, золотоординські дірхеми, кримсько-татарські монети (ачке).

Після Переяславської ради Україна була приєднана до Росії. З метою витіснити іноземні гроші в 1654 році російським урядом проводиться грошова реформа. Був випущений рубль, що цінувався на рахунок талера. В 1650 році Варшавський Сейм прийняв постанову про випуск соліда (шеляга). В 1661-1666 роках почали карбуватися польські злоті з низькопробного срібла. Крім того в Україні ходили леви (левендаальтери) з 1575 року (монета Нідерландів), а також дукати країн Західної Європи.

Тільки грошова реформа 1700-1718 років, що її провів Петро I, призвела до витіснення іноземної валюти з України і закріплення в обігу срібного рубля. Однак даний процес був доволі тривалим: ще впродовж декількох десятиріч населення паралельно використовувало старі — польські і нові — російські монети. Паперові гроші в Україні з’явилися у 1769 році, за часів правління Катерини II.

Державотворчі процеси в Україні в 1917-1920 роках потребували створення і власної грошової системи. 19 грудня 1917 р. Центральна Рада ухвалила тимчасовий закон про

випуск державних казначейських білетів. За законом в обігу знаходилися карбованці і гривні із розрахунку 2 грн. = 1 крб. = 100 шагам. Окрім того легальним засобом обігу залишалися карбованці царського і Тимчасового урядів.

1 березня 1918 р. Центральна Рада приймає новий закон, згідно з яким гривна оголошується платіжним засобом України і дорівнює 100 шагам. Шаги теж випускали у вигляді паперових грошей, металеві гроші практично зникли з обігу [11 с.43].

Під час першої світової війни та визвольних змагань українського народу у зв'язку з браком розмінної монети з'явилась велика кількість міських та регіональних грошових знаків т. зв. бон, чеків, розмінних знаків, тощо.

Після встановлення на українських землях більшовицького режиму, а згодом і включення їх до складу СРСР тут були поширені знаки радянського зразка. На західноукраїнських землях у міжвоєнний період використовувались гроші держав, до складу яких вони входили: у Галичині польська марка, а з 1924 — злотий, що дорівнював 100 грошів, на Закарпатті - чехословацька крона, яка ділилася на 100 геллерів, а на Буковині — румунська лея, що складалася з 100 бані.

Після відновлення державної незалежності України 1991 р. взято курс на запровадження в обіг власної грошової одиниці. Тимчасово з 1 січня 1992 року були введені в обіг купони. Деякий час вони існували паралельно зі звичайними радянськими грошима. З 10 січня 1992 року купони були замінені купоно-карбованцями як основним засобом платежу. Перші купоно-карбованці були виготовлені у Франції, вони не мали серйозних засобів захисту від підробок (номерів, складних захисних малюнків), оскільки вважалися лише тимчасовою ланкою в грошово-кредитному обігу.

*25 серпня 1996 року Президент Л.Д. Кучма підписав Указ "Про грошову реформу в Україні" згідно з яким в Україні запроваджувалася нова національна валюта - **гривня**. Друк українських грошей здійснювався в Канаді, а пізніше у Великобританії. Дизайн гривень був розроблений українськими художниками Василем Лопатою та Борисом Максимовим під безпосереднім керівництвом тодішнього голови НБУ В.П. Матвієнка. У вересні 1996 року гривню було запроваджено у грошовий обіг України.*

У 2008 році швейцарські фінансисти під час щорічного засідання комісії з естетики Міжнародного Фінансового Банку (ІФВ) визнали гривню найкрасивішою валютою світу. Критерії конкурсу містили в собі не тільки естетичне оформлення грошових знаків, їхню платоспроможність і банківське забезпечення, але й історичне значення зображення на валюті (особистості та архітектурні споруди).

Висновки

1. Гроші являють собою специфічний товар, що стихійно виділився із товарного світу на роль загального еквівалента, втілює цінність товарів і послуг і опосередковує процес їх купівлі-продажу.

2. Сутність грошей проявляється у виконуваних ними функціях: гроші є засобом обігу, мірою вартості, засобом платежу, засобом нагромадження, а також виконують функцію світових грошей.

3. Здобуття певної зрілості грошовою формою вартості й законодавчого оформлення правил функціонування грошей приводить до формування грошової системи, яка являє собою форму організації грошового обігу в країні, закріплену національним законодавством. Грошовий обіг базувався на використанні спочатку системи біметалізму, а пізніше монометалізму, коли у якості загального грошового еквіваленту використовувалися спочатку золото і срібло, а пізніше – лише золото. У 70-ті роки ХХ ст. відбулася остаточна демонетизація золота (була анульована можливість обміну доларів США на золото для іноземних центральних банків). Нині у грошовому обігу знаходяться паперові, кредитні і електронні гроші.

4. Порушення закону грошового обігу в умовах паперово-грошового його типу приводить або до нестачі грошей в обігу, що провокує спад виробництва, або до переповнення каналів обігу паперовими грошима й наступного їх знецінювання, тобто інфляції. Причиною інфляції є диспропорція між грошовою і товарною масою в економіці. Інфляція справляє негативний вплив на економіку, призводить до падіння рівня життя, падіння виробництва, безробіття, бартеризації економічних зв'язків.

5. З метою приборкання інфляції держава повинна провадити антиінфляційні заходи, спрямовані на підтримку розвитку підприємництва і виробництва, скорочення грошової маси в економіці. Грошово-кредитні й фінансові елементи антиінфляційної політики повинні бути спрямовані на стабілізацію грошового обігу. Грошова пропозиція повинна знаходитися під контролем держави, оскільки більшість серйозних інфляційних проблем зв'язано з нерозумним збільшенням їхньої кількості

6. Грошова одиниця України - гривня - є важливим елементом національної грошової системи. Введення її в обіг у вересні 1996 року стало визначним етапом у довготривалому процесі становлення економічної історії нашої держави, набуття національної самосвідомості українським народом.

Основні терміни й поняття: грошовий загальний еквівалент, міра вартості, засіб обігу, засіб нагромадження, засіб платежу, світові гроші, демонетизація золота, паперові

гроші, кредитні гроші, вексель, чек, кредитна картка, електронні гроші, грошова маса. грошовий агрегат, ліквідність, інфляція, дефляція.

Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте основні теорії виникнення грошей.
2. У чому полягає суть грошей?
3. Розкрийте співвідношення основних функцій грошей.
4. Які особливості паперових і кредитних грошей?
5. Що таке ліквідність грошей?
6. Що таке грошова маса і які її показники?
7. Що слід розуміти під грошовою системою і які її елементи?
8. Сформулюйте закони обігу грошей.
9. Які причини інфляції?
10. У чому суть інфляції? Назвіть її основні типи.
11. Перелічіть основні шляхи подолання інфляції.

Тести

1. Знайдіть вірне визначення сутності грошей:

- а) гроші це будь-який товар, що виступає при обміні у якості еквівалента;
- б) гроші це загальний еквівалент товарів;
- в) гроші це відносна форма вартості товару;
- г) гроші це загальна споживна вартість і загальний еквівалент товарів;
- д) вірні відповіді а) і в).

2. Об'єктивний характер грошей визнавали наступні вчені:

- а) А.Сміт;
- б) Дж. Гелбрейт;
- в) Д.Рікардо;
- г) К.Маркс;
- д) П.Самуельсон.

3. Вексель - це:

- а) цінний папір, який засвідчує внесення коштів до статутного фонду підприємства і надає право його власникові на одержання доходу;

- б) письмовий наказ банку від власника поточного рахунку на здійснення виплати грошових коштів пред'явникові векселя;
- в) письмове боргове зобов'язання, в якому боржник обіцяє виплатити позичену суму і відсоток в певний момент часу, в майбутньому;
- г) сертифікат, за яким можна отримати долю державного майна.

4. Інфляцію попиту може викликати:

- а) різкий стрибок цін на нафту;
- б) значне зростання державних соціальних витрат;
- в) значне зниження державних витрат;
- г) немає вірної відповіді.

5. З метою приборкання інфляції Центральний банк країни здійснює:

- а) купівлю державних облігацій в комерційних банків;
- б) зниження облікової ставки для комерційних банків;
- в) продаж державних облігацій комерційним банкам;
- г) знижує норми обов'язкових резервів комерційних банків.

6. Чек - це:

- а) цінний папір, що засвідчує внесення коштів до статутного фонду підприємства і надає право його власникові на одержання доходу;
- б) письмовий наказ банку від власника поточного рахунку на здійснення виплати грошових коштів пред'явникові чека;
- в) письмове боргове зобов'язання, в якому боржник зобов'язався виплатити позичену суму і відсоток в певний момент часу, в майбутньому;
- г) сертифікат, за яким можна отримати частину державного майна в процесі приватизації

7. Закон Фішера розкриває наступну закономірність:

- а) $MV=PQ$;
- б) «погані» гроші витісняють „хороші”;
- в) збільшення ціни товару за інших незмінних умов приводить до зменшення попиту на цей товар;
- г) в процесі вжитку корисність кожної одиниці споживаного блага зменшується.

8. *Грошова система - це:*

- а) норми і правила організації грошового обігу в країні, які склалися історично і закріплені національним законодавством;
- б) централізовані і децентралізовані фонди грошових коштів в державі, які використовуються для фінансування розширеного відтворення на макрорівні;
- в) сукупність правових норм, які опосередковують рух товарів і послуг, а також мережу інститутів і організацій, які обслуговують ринок і забезпечують нормальний режим його функціонування;
- г) сукупність чинників виробництва, виробничих стосунків в суспільстві, а також господарський механізм.

9. *Яка з наведених валют не виконує функцію світових грошей:*

- а) японська ієна;
- б) американський долар;
- в) ЕВРО;
- г) українська гривня.

10. *Прихована інфляція виявляється в наступному:*

- а) зростанні цін на товари і послуги;
- б) збільшенні монополізму в економіці;
- в) зростанні державних витрат;
- г) товарному дефіциті.

Рекомендована література

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Макроекономіка: Навч. посіб. / В.Д.Базилевич, К.С.Базилевич. – К.: Знання, 2008.
2. Гальчинський А. Теорія грошей: Навч.-метод. посіб. /А. Гальчинський. – К.: Основи, 2001.
3. Гриценко О.Г. Гроші та грошово-кредитна політика /О.Г.Гриценко. – К.: Основи, 1996.
4. Гроші та кредит: Підручник /Ред. М.І.Савлук – К.:КНЕУ, 2001.
5. Лагугін В. Д. Гроші та грошовий обіг: Навч. посіб. /В.Д.Лагугін. – К.: Т-во "Знання", КОО, 1998.
6. Деньги. Кредит. Банки : Учебник для вузов / Под ред. Е.Ф.Жукова – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.

7. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р.Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: Республика, 1992.
8. Маркс К. Капитал /К.Маркс. – М., 1951. – Т. 1, гл. 3: Деньги или обращение товаров.
9. Нуреев Р.М. Деньги, банки и денежно-кредитная политика: Учеб. Пособие /Р.М.Нуреев. – М.: Финстатинформ, 1995.
10. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко та ін.; За ред. Г.Н. Климка – К.: Вища школа – Знання, 2004.
11. Харрис Л. Денежная теория /Л.Харрис. – М.: Прогресс, 1990.
12. ЧухноА. Деньги /А. Чухно. – К.: Украина, 1997. — 510 с.

Посилання

1. Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус Экономика / П.Самуэльсон, В.Нордхаус. – М.: Вильямс, 2003.
2. Гэлбрейт Д.К. Деньги: откуда они приходят, куда уходят /Д.К.Гэлбрейт. – М., 1975.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с. (Антология экономической мысли).
4. Маркс К. и Энгельс Ф., Соч., 2 изд., т. 23.
5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; [пер. с англ.; предисл. П.Н. Ключкина]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. (Антология экономической мысли).
6. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров /Е.Майбурд. – М.: Дело, 1996.
7. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе /М.Блауг. – М.: Дело ЛТД, 1994.
8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег /Дж.М.Кейнс; вступ. Статья Н.а.Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
9. Фридмен М. Количественная теория денег /М.Фридмен. – М., 1996.
10. Тхоржевський Р.Й. Нариси історії грошей в Україні /Р.Й.Тхоржевський. – Тернопіль, 1999.
11. Тхоржевський Р.Й. Нариси історії паперових грошей України /Р.Й.Тхоржевський. – Донецьк, 1993.

РОЗДІЛ 9

РИНКОВА ЕКОНОМІКА: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА, ФУНКЦІЇ Й ТИПИ РИНКІВ

*Ринок – це місце навмисно призначене,
щоб обманювати й обкрадати один одного.*

Анахарсис

Виходячи з визначення товарного виробництва, можна сказати, що воно реалізується в ринковій формі, так як вироблений продукт праці стане товаром лише у разі, коли його куплять, тобто продукт праці стане громадської споживною вартістю. У цьому значенні поняття «товарне господарство» дуже близьке до поняття «ринкове господарство». Однак в економічній літературі ці поняття не ототожнюють. Не тотожність цих понять аргументується різним рівнем розвитку ринкових відносин. Коли мова йде про ринкову економіку, слід мати на увазі високорозвинену економічну систему, засновану на органічному єднанні державного регулювання соціально-економічних процесів з ринковими механізмами саморегулювання. Однак при цьому сутність та функції ринку як такого зберігають свій зміст незалежно від рівня розвитку продуктивних сил, товарного виробництва і обміну.

П л а н

- 9.1. Об'єктивні умови виникнення ринку, його сутність та функції. Суб'єкти ринку.
- 9.2. Структура і види ринків. Критерії класифікації ринків.
- 9.3. Інфраструктура ринку.

9.1. Об'єктивні умови виникнення ринку, його сутність та функції. Суб'єкти ринку.

Щоб зрозуміти сутність ринку як економічної категорії, необхідно згадати історію розвитку форм вартості. Першою формою вартості є простий, або випадковий обмін. Він став можливим *на основі поділу праці і відокремлення товаровиробників*. Отже, умови і причини виникнення ринку ті ж, що й умови і причини формування товарного господарства. Причому, ці умови і причини не залежать від відмінностей у розумінні сутності ринку.

Першу спробу визначення сутності ринку було здійснено в ХІХ ст. французьким економістом *Антуаном Огюстеном Курно* (1801 - 1877). З його точки зору, ринок – це «будь-який район, де взаємовідносини покупців і продавців настільки вільні, що ціни на одні й ті самі товари мають тенденцію легко і швидко вирівнюватися» [1, с. 158].

Відомий американський вчений *Пол Самуельсон* характеризує ринок як інститут або механізм, який зводить покупців і продавців товарів і послуг і відповідає на питання «що», «як» і «для кого» виробляти продукт [2, с. 17].

Кембелл Р. Макконнелл та Стенлі Л.Брю визначають ринок як «будь-яку інституцію або механізм, що зводить разом покупців (представників попиту) і продавців (постачальників) певного товару або послуги» [3, с. 636].

Близьким до цього визначення представляється розуміння сутності ринку англійським вченим *Альфредом Маршаллом*, який вважав, що «чим досконаліший ринок, тим більше тенденція до того, щоб у всіх його пунктах в один і той же час за одну і ту ж річ платити однакову ціну» [4, с. 338].

Американський вчений *Пол Хейне* стверджує, що «ринок – це набір взаємозв'язків, або процес конкурентних торгів» [1, с.158].

Його співвітчизник *Філіп Котлер* визначає ринок як «сукупність існуючих і потенційних покупців товару» [6, с. 54].

У цих визначеннях спільним є те, що всі автори акцентують увагу на двох сторонах ринку:

- по-перше, ринок – це *місце, де здійснюється купівля-продаж продуктів праці*;
- по-друге, ринок – це *механізм формування ринкової ціни товару*.

У сучасній політичній економії відповідно до визначення предмета даної науки всі категорії розглядаються з позиції економічних відносин. Це стосується і визначення ринку як економічної категорії. Отже, ринок передбачає наявність носіїв ринкових відносин, тобто *суб'єктів ринку*. (Про суб'єктів ринку більш детально йтиметься у наступних темах курсу.)

Дійсно, без суб'єктів ринкових відносин, без покупців і продавців, а також без їх посередників ринок як місце, де відбувається купівля-продаж товарів, не має сенсу. **Суб'єкти ринку** – це *індивідууми, різні фірми, великі корпорації, малі й середні підприємства та організації, держава, міждержавні органи, тобто всі ті, хто бере участь в різноманітних за формою і змістом ринкових відносинах*. Звідси стає зрозумілим, що обмежувати сутність ринку лише місцем торгів і механізмом ціноутворення методологічно некоректно, якщо не сказати помилково. Таким чином, наукове визначення ринку полягає в наступному: **ринок – це сукупність економічних відносин**

господарюючих суб'єктів з приводу купівлі-продажу товарів і послуг, а також механізм реалізації цих відносин відповідно до законів товарного виробництва та грошового обігу.

Для більш повного розуміння сутності ринку, необхідно розглянути його *функції*. Такими є:

- *ціноутворююча функція*. На ринку відбувається остаточне формування ціни під впливом попиту та пропозиції товару;

- *відтворювальна функція*. Продавши товар, суб'єкт господарської діяльності відшкодовує витрати, отримує дохід, виплачує заробітну плату найманим працівникам, знову авансує капітал у виробництво. Таким чином, здійснюється звернення створеного продукту і його складових;

- *стимулююча функція* полягає в тому, що отримання доходу при продажу товарів знову спонукає до виробництва, а бажання збільшити дохід - спонукає до зниження витрат;

- *структуруюча (або регулююча) функція*. Виражається у формуванні певних пропорцій між галузями і видами виробництва, між попитом і пропозицією, між нагромадженням і споживанням тощо;

- *контролююча функція* полягає у сприянні контролю споживачів за виробництвом, вирівнювання цін;

- *функція спонукання конкуренції* між товаровиробниками як усередині країни, так і на міжнародному рівні;

- *функція санації*, тобто очищення від неефективних підприємств і виробництв (здійснюється за допомогою механізму конкуренції і ціноутворення);

- *інформаційна функція*. Вона полягає в тому, що ринок сигналізує про ціну, процентній ставці, попит та пропозицію на різних його сегментах і таким чином зумовлює економічну поведінку господарюючих суб'єктів і споживачів.

Аналізуючи функції ринку, можна сказати, що в них проявляються *позитивні* його риси. Однак поряд з позитивними характеристиками ринку існують і деякі *негативні характеристики*, якими є наступні:

- диференціація виробників, провокування процедури штучного банкрутства деяких підприємств;
- породження монополістичних тенденцій в економіці;
- стимулювання інфляційних процесів;
- сприяння кризовим явищам в економіці;
- зниження платоспроможності покупців (на основі зростання цін);

- ринок не сприяє вирішенню багатьох соціальних проблем.

Існують і інші негативи ринку. Але для того, щоб вони не чинили негативних впливів на економіку і соціальне становище в суспільстві, необхідні наступні умови:

- а) різноманіття форм і типів власності;
- б) розвиток державної системи антимонопольного законодавства;
- в) наявність ефективної системи економічного, адміністративного та правового регулювання економіки;
- г) загальна доступність до інформації про ринок та ринкової ситуації;
- д) рівний доступ до джерел фінансування (низькі процентні ставки за кредит, сприятливий інвестиційний клімат і т.п.);
- е) інтегрування національної економічної системи у світове господарство.

9.2. Структура і види ринків. Критерії класифікації ринків.

Структура – це певне співвідношення окремих частин і елементів системи. Структурування здійснюється на основі критеріїв – певних ознак, за якими оцінюють (класифікують) різні явища і процеси, в тому числі економічні. ***Структура ринку – це сукупність окремих ринків у межах національної економіки (тобто в межах внутрішнього ринку), а також у межах світового господарства та його окремих регіонів, їх взаємозв'язок і взаємозалежність між ними.***

Ринки структуруються за різними критеріями.

Залежно від об'єктів купівлі-продажу розрізняють ринки: засобів виробництва (природних ресурсів, предметів і засобів праці), землі, робочої сили, технологій, товарів, нерухомості, послуг, інтелектуальної власності, фінансів.

У свою чергу, *ринки товарів* поділяються на оптовий і роздрібний (споживчий); *ринки інтелектуальної власності* - на ринок патентів, ліцензій, «ноу-хау» і т.п.; *фінансовий ринок* на ринок інвестицій (довгострокових кредитів) і *ринок грошей* (короткострокових кредитів), ринок валюти, ринок цінних паперів, ринок золота.

У залежності від ступеня монополізації розрізняють ***вільний, монополізований і олігополістичний*** ринок. *Вільний ринок* – це ринок необмеженої конкуренції, на якому відсутні є будь-які вади для реалізації економічних функцій виробників і продавців товару. *Монополізований* – той, на якому панують один-два виробники або продавця даного товару. *Олігополістичний* ринок припускає наявність декількох продавців однойменного товару або послуги, які домовляються про розподіл ринків збуту і впливають на рівень цін, здійснюючи групову монополію.

Залежно від ступеня державного впливу на ринкові відносини розрізняють *вільний і регульований ринок*.

Більш детальна характеристика різних видів ринку буде дана при вивченні конкретних форм виробничих відносин – трудових, фінансових, торгових і т.д. Тут же дамо загальну характеристику найбільш важливих складових ринку.

У залежності від відповідності юридичним нормам і законам функціонування розрізняють *легальні і нелегальні (чорні) ринки*.

Ринок засобів виробництва (або як його називають, ринок капіталу) – це ринок природних ресурсів, предметів і засобів праці. Він характеризується тим, що попит на нього залежить від величини відсотка, або ефективності вкладення грошей у цінні папери. Зі зростанням відсотка попит на засоби виробництва зменшується, отже, знижується обсяг інвестування в економіку і навпаки.

Ринок предметів споживання – це ринок товарів тривалого користування і поточного споживання. Цікаво зауважити, що в розвинених країнах співвідношення ринку засобів виробництва і ринку предметів споживання становить 30:70, а в Україні – 77:23. До того ж, на оплату продуктів харчування в Україні в різні часи витрачалося до 90% сімейного бюджету. У розвинених країнах – у середньому 20%.

Ринок послуг. Його особливість визначається особливістю послуги як товару. Послуга корисна не як річ, а як діяльність. Тому споживання послуги збігається з процесом її створення. Послугу неможливо накопичувати. У розвинених країнах близько 75% населення зайнято в сфері послуг, що свідчить про високий рівень розвитку цієї сфери діяльності.

Ринок інтелектуальної власності. Його формування пов'язане з розвитком НТР, результатом якої є нові винаходи, наукові розробки, програми математичного забезпечення, патенти і ліцензії, «ноу-хау». У зв'язку з розвитком ринку інтелектуальної власності все більшу роль у його формуванні починає грати венчурний (ризиковий) капітал. У цільовому порядку він інвестується в нові ідеї та проекти, внаслідок чого венчурні фірми стають власниками цих ідей і проектів.

Валютний ринок – це система економічних відносин з приводу купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів (чеків, векселів, акредитивів, іноземної валюти і т.д.). На валютному ринку здійснюються операції зовнішньої торгівлі, розрахунки з міграції робочої сили і капіталів, туризму. Операції на валютних ринках відбуваються головним чином в найбільш великих банківських і валютно-біржових центрах світу – в Лондоні, Нью-Йорку, Цюриху, Токіо та ін.

Ринок інформації – це система економічних відносин з приводу купівлі-продажу інформаційних послуг. Цей ринок також пов'язаний з розвитком НТР і виникненням нового виду товару – інформації. Фірми, що здійснюють збір і продаж інформації, беруть комісійні. У залежності від цінності інформації вони складають 1-20% від ціни проданого товару. На ринку інформації предметом купівлі-продажу є теле- і радіопродукції, реклама, книги, газети.

Ринок золота – це сукупність економічних відносин з приводу організації купівлі-продажу золота. Цим займаються банкірські будинки та спеціалізовані фірми, які виготовляють злитки, ставлять на них клеїмо і зберігають. На міжнародних ринках золота, як правило, продаються злитки 12,5 кг 999 проби. На внутрішніх ринках – злитки в 1-5 кг, а також пластини, монети і т. п. Ціна унції золота (7 г) у кінці 90-х років ХХ ст. коливалася від 230 до 490 дол (Для порівняння: в 1900 р. трійська унція – 31,1 г становила 20,67 дол.).

Зауважимо, що всі види ринків більш докладніше будуть розглянутими при викладені подальшого матеріалу у зв'язку з конкретними відповідними питаннями курсу.

9.4. Інфраструктура ринку.

Інфраструктура ринку – це сукупність різних установ і інститутів, а також певних видів діяльності, що забезпечують рух об'єктів власності. Елементами інфраструктури ринку є: банки, фондові і товарні біржі, біржі робочої сили, валютна біржа, інформаційні центри, рекламні компанії і т.п.

Фондова біржа – це установа (організований ринок), на якому продаються цінні папери. Членами такої біржі, як правило, є її організатори – окремі фізичні особи та кредитно-фінансові інститути. При необхідності організатори можуть продати біржові місця і таким чином розширити коло членів біржі. Організатори фондової біржі виставляють умови котирування цінних паперів. Так, щоб котируватися на Нью-Йоркській біржі, корпорація повинна мати не менше 1 млн. штук випущених акцій, а чисельність акціонерів, що володіють не менш ніж 100 акцій, має становити 200 осіб.

В кінці 90-х років у світі налічувалося близько 200 фондових бірж, а сумарна ринкова капіталізація компаній, чії акції зареєстровані на цих біржах, становила 27 трлн. дол США. Причому 40% акцій котирувалося на Нью-Йоркській фондовій біржі, а середня ціна однієї акції становила 42 дол.

Сучасний ринок цінних паперів характеризується великим обсягом позабіржових продажів, які здійснюються за допомогою телефону та телефаксу. (На початку ХХІ ст. цей показник дорівнював 10,5 трлн. дол).

Товарна біржа – це постійно діючі ринки, де купівля-продаж товарів здійснюється на основі встановлених стандартів і зразків, відповідних форм документів, якими регламентуються номенклатура, обсяг, ціни, терміни, форми доставки та інші умови.

Товарні біржі бувають наступних видів:

- міжнародні (вони знаходяться в США, Англії і Японії і на них реалізуються до 90% міжнародних угод купівлі-продажу) та національні;

- універсальні (на яких продаються товари різного роду, як промислові, так і сільськогосподарські) та спеціалізовані (на яких продаються певні види і родинні групи товарів).

На біржі здійснюються два види товарообігу:

- реальний (безпосередня купівля-продаж у даний момент угоди. Такий вид становить приблизно 10% світової торгівлі);

- ф'ючерсний (наприклад, укладається угода під майбутній урожай). Ф'ючерсні угоди можуть принести збитки, зумовлені зміною цін. Для цього ф'ючерсні контракти страхуються (хеджуються). Хеджування – це основна сфера діяльності товарних бірж. На Україні близько 150 товарних бірж, але обсяг продажів на них обмежений, оскільки нерозвинена правова база їх функціонування, відсутні кваліфіковані кадри, немає системи достовірної інформації і т.п.

Валютна біржа – це установа, в якій на законодавчій основі здійснюється торгівля іноземною валютою у відповідності з попитом і пропозицією на неї. Як самостійний елемент інфраструктури ринку валютна біржа збереглася лише у деяких країнах (наприклад, у Німеччині та Франції). У більшості країн продаж валюти здійснюють найбільші банки. В Україні статус валютної біржі має Українська фондова біржа в м. Києві. Членами валютної біржі є комерційні банки та інші фінансові інститути, які отримали ліцензії від центрального банку на проведення валютних операцій.

Основними видами діяльності валютних бірж є:

- укладення договорів на купівлю-продаж іноземної валюти і проведення розрахунків за укладеними угодами;

- визначення ринкового курсу іноземних валют по відношенню до національної валюти, проведення операцій, спрямованих на підтримку ринкового курсу національної валюти (наприклад, валютні інтервенції).

Біржа робочої сили (або, як її називають, біржа праці, або служба зайнятості) – це установа, яка здійснює посередницькі функції між працівниками і підприємцями з приводу надання трудових послуг і працевлаштування.

Функції біржі робочої сили: збір та надання інформації про наявність вакансій, сприяння підготовці та перепідготовці кадрів, створення робочих місць, сприяння мобільному переміщенню робочої сили, забезпечення ефективної структури зайнятості. Таким чином, біржа робочої сили частково бере участь у регулюванні зайнятості.

Існує розгалужена система бірж праці: державні і недержавні (приватні агентства) біржі. Вони не тільки ведуть облік зайнятості, а й виплачують безробітним (на певних умовах, обумовлених законодавчо) допомогу з фондів безробіття. Слід сказати, що напрям на роботу, виданий біржею, не є обов'язковим для підприємця. Тому через біржу праці влаштовується всього менше 20% повторно прийнятих працівників. Кваліфіковані працівники, як правило, не вдаються до послуг біржі праці.

Зауважимо, що про закони ринку йшлося при вивченні товарного виробництва і грошей, тому в цьому розділі недоцільно знову повертатися до їх розгляду. Разом з тим, слід мати на увазі, що на ринковій основі розвивається конкуренція, диференціація виробників і монополія, що й буде предметом наступної теми.

Висновки

1. Товарне виробництво реалізується в ринковій формі, так як вироблений продукт праці стане товаром лише у разі, коли його куплять, тобто продукт праці стане громадської споживною вартістю.

2. Поняття «товарне господарство» за змістом близьке до поняття «ринкове господарство». Однак ці поняття не ототожнюють. Не тотожність цих понять аргументується різним рівнем розвитку ринкових відносин. Коли йдеться про ринкову економіку, слід мати на увазі високорозвинену економічну систему, засновану на органічному єднанні державного регулювання соціально-економічних процесів з ринковими механізмами саморегулювання. Однак при цьому сутність та функції ринку як такого зберігають свій зміст незалежно від рівня розвитку продуктивних сил, товарного виробництва і обміну.

3. Наукове визначення ринку полягає в наступному: ринок – це сукупність економічних відносин господарюючих суб'єктів з приводу купівлі-продажу товарів і послуг, а також механізм реалізації цих відносин відповідно до законів товарного виробництва та грошового обігу.

4. Ринок виконує наступні функції: ціноутворюючу, відтворювальну, стимулюючу, структуроутворюючу (або регулюючу), контролюючу, функцію спонукання конкуренції між товаровиробниками, функцію санації, інформаційну функція.

5. Структура ринку – це сукупність окремих ринків у межах національної економіки (тобто в межах внутрішнього ринку), а також у межах світового господарства та його окремих регіонів, їх взаємозв'язок і взаємозалежність між ними. Ринки структуруються за різними критеріями.

6. Інфраструктура ринку – це сукупність різних установ і інститутів, а також певних видів діяльності, що забезпечують рух об'єктів власності. Елементами інфраструктури ринку є: банки, фондові і товарні біржі, біржі робочої сили, валютна біржа, інформаційні центри, рекламні компанії і т.п.

7. На всіх ринках, незалежно від виду, сфери та об'єкту купівлі-продажу, діє ринковий механізм у відповідності з попитом і пропозицією, встановлюються рівноважні ціни (як на основі ринкового саморегулювання, так і за допомогою механізму державного регулювання).

Основні терміни й поняття: біржа, інфраструктура ринку, об'єкти ринку, ринкова економіка, ринок, структура ринку, суб'єкти ринку.

Питання для самоконтролю

1. Визначте сутність ринку як економічної категорії. Які існують погляди щодо визначення сутності ринку?
2. Аргументуйте нетотожність понять «ринок» і «товарне виробництво».
3. Що є спільного у економічних категоріях «ринок» і «товарне виробництво»?
4. Які існують критерії класифікації ринків і які види ринків ви знаєте?
5. Проаналізуйте позитивні й негативні функції ринку.
6. Що ви розумієте під інфраструктурою ринку? Назвіть основні складові інфраструктури ринку.
7. Що являє собою товарна біржа? Які її функції?
8. Визначте сутність і сформулюйте функції товарної біржі?
9. Яку роль виконує біржа праці? У чому розбіжність і тотожність понять «біржа праці» й «біржа робочої сили»?
10. Визначте сутність і роль валютної біржі.

Тести

1. Визначте, чому різноманіття форм власності є необхідною умовою функціонування ринку?

- а) воно формує нормальне, конкурентне середовище;
- б) воно закладає основи демократичного життя суспільства;
- в) воно закладає основи принципу соціальної справедливості;
- г) вірні всі відповіді;
- д) невірні всі відповіді.

2. Знайдіть визначення сутності ринку як економічної категорії:

- а) ринок – це місце, де здійснюється купівля-продаж товарів;
- б) ринок – це механізм узгодження попиту й пропозиції;
- в) ринок – це сукупність існуючих і потенційних покупців товару;
- г) це сукупність економічних відносин господарюючих суб'єктів з приводу купівлі-продажу товарів і послуг, а також механізм реалізації цих відносин відповідно до законів товарного виробництва та грошового обігу.
- д) ринок – це механізм формування ринкової ціни товару.

3. Що з переліченого не є функцією ринку:

- а) ціноутворення;
- б) спонукання конкуренції;
- в) санація;
- г) встановлення партнерських відносин між суб'єктами ринку;
- д) інформаційна функція.

4. Визначте, що є суб'єктом ринку:

- а) держава;
- б) підприємства;
- в) домогосподарства;
- г) індивідууми;
- д) вірні всі елементи.

5. Що з переліченого належить до об'єктів ринку:

- а) засоби виробництва;
- б) матеріальні ресурси;
- в) робоча сила;

- г) інформація;
- д) вірні всі елементи.

6. У залежності від ступеня монополізації розрізняють ринок:

- а) вільний, монополістичний і олігополістичний;
- б) вільний і регульований;
- в) легальний і нелегальний;
- г) вірні всі варіанти;
- д) невірні всі варіанти.

7. Ринок засобів виробництва не включає:

- а) предмети праці: б) засоби праці;
- в) сировину; г) товари народного споживання;
- д) вірні всі відповіді.

8. Негативними рисами ринку є:

- а) диференціація виробників;
- б) провокування процедури штучного банкрутства деяких підприємств;
- в) породження монополістичних тенденцій в економіці;
- г) формування структури виробництва;
- д) стимулювання інфляційних процесів.

9. Визначте позитивну рису ринку:

- а) сприяння кризовим явищам в економіці;
- б) зниження платоспроможності покупців;
- в) сприяння вирішенню багатьох соціальних проблем.
- г) спонукання конкуренції економічних суб'єктів;
- д) диференціація виробників.

10. До елементів інфраструктури ринку не належать:

- а) банки;
- б) фондові і товарні біржі;
- в) інформаційні центри;
- г) рекламні компанії;
- д) засоби виробництва.

Рекомендована література

1. Мочерный С.В. Экономическая теория: Учебник. – с. Тема 5. – С. 158-178. / С.В.Мочерный, В.К.Симоненко, В.В.Секретарюк, А.А.Устенко / Под ред. С.В.Мочерного. – 2-е изд. – К.: Знання, 2003. – 662 с.
2. Основи економічних знань : навч. посіб. / А.С. Гальчинський, П.С. Ещенко, Ю.І. Палкін. – 2-е вид., переробл. і доп. – К. : Вища школа, 2002. – 543 с.
3. Основы экономической теории: политэкономический аспект: учеб. / отв. ред. Г.Н. Климко. – К.: Знання-Прес, 2001. – 646 с.
4. Перехідна економіка: підруч./ В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; за ред. В.М.Геєця – Донецьк: вища шк., 2003. – 591с.
5. Семененко В.М., Коваленко Л.І. Економічна теорія. Політекономія: Навч. Пос. / В.М. Семененко, Л.І.Коваленко. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с. – Тема 10. – С. 151-157.
6. Федоренко В.Г., Ніколенко Ю.М. Основи економічної теорії: Підручник / За наук. Ред. Проф. Федоренка В.Г. – К.: Алтера, 2005. – 511 с. – Глава 7 – С.117=143.
7. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. — 2009. — N 4. — С. 14-28.
8. Чухно А.А. Твори: У 3 т. Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. – Т.1. – Розділ 9. – С. 408-416. – К., 2006. – с.712 с.
9. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – Розділ 5. – К.: Знання – Прес, 2007. – 719 с.

Посилання

1. Мочерный С.В. Экономическая теория: Учебник / С.В.Мочерный, В.К.Симоненко, В.В.Секретарюк, А.А.Устенко / Под ред. С.В.Мочерного. – 2-е изд. – К.: Знання, 2003. – 662 с.
2. Samuelson P. Economics. Eleven edition /P. Samuelson. – McGROAW-HILL CO. – 862 С.
3. Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю. Мікроекономіка / Пер. з англ. Тринадцяте видання / К. Р. Макконнелл, Л.С.Брю. – Львів: Просвіта, 1999. – 650 с.
4. Маршалл А. Основы экономической науки /А.Маршалл /Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с. – (Антология экономической мысли).
5. Котлер Ф. Основы маркетинга /Ф.Котлер /Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.

РОЗДІЛ 10

КОНКУРЕНЦІЯ І МОНОПОЛІЯ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

*В житті є тільки дві справжні трагедії:
одна – коли не отримуєш того, чого хочеш,
а інша – коли отримуєш.*

Оскар Уайльд

*Монополія розбещує.
Абсолютна монополія розбещує абсолютно.*

Болдрін-Левін

Ми всі існуємо в умовах ринку – купуємо потрібне і іноді непотрібне нам, заробляємо на це саме потрібне й непотрібне і щодня робимо вибір. Підраховано, що сучасна людина за день приймає більше рішень, ніж неандерталець за все своє життя. Тому важливо знати, як діяти на ринку і що визначає його розвиток. Одним з чинників розвитку людства є конкуренція. У конкурентній боротьбі виживають найсильніші, що й зумовлює еволюцію. В розвитку світової економіки важливу роль відіграють монополії. Свого часу завдяки монополіям стали можливими досягнення науково-технічного прогресу та їх втілення у виробництво. Великі виробничі механізми могли собі дозволити дуже мало підприємців, зате вони змогли випускати велику кількість дешевої продукції і потім мали кошти для вдосконалення виробництва, фінансування інженерних винаходів та розвиток науки. Але монополії могли встановлювати які завгодно ціни, внаслідок чого у них зникали стимули для самовдосконалення. Тому нині монополії загалом негативно оцінюють і борються з ними на державному рівні. Проте залишаються дві тенденції розвитку монополії та науково-технічного прогресу в умовах монополістичного капіталу.

П л а н

- 10.1.** Способи ринкової поведінки економічних суб'єктів.
- 10.2.** Конкуренція, її сутність види, методи та закони.
- 10.3.** Монополія та її сутність. Форми монополістичних об'єднань.
- 10.4.** Суперечності монополії і конкуренції.
- 10.5.** Антимоніопольна політика держави.

10.1. Способи ринкової поведінки економічних суб'єктів.

Ринкова поведінка тривалий час визначалася двома аксіомами класичної економічної теорії – поведінка ринкового гравця є раціональною, він діє для досягнення максимальної вигоди і гравці ринку діють у умовах повної обізнаності з цінами і якостями товарів. Ці твердження були введені видатним економістом свого часу *Адамом Смітом* і тоді він мав усі підстави зробити такі припущення, адже у XVIII ст. ринок для більшості споживачів обмежувався одним місцевим ринком, товари були подібними між собою і гравці діяли раціонально, а саме: обійшовши ринок, знаходили якісну річ за найкращу ціну. Продавці також могли побачити, скільки товару, схожого на їхній, є на ринку і які середні ціни ставлять інші продавці. Нині ці аксіоми є предметом дискусії і вже успішно спростовуються, а відтак стали предметом досліджень, і навіть здобули Нобелівські премії та інші високі нагороди за наукові досягнення.

Так, *Вернон Сміт* отримав премію королівської академії наук за "проведення лабораторних експериментів, що використовуються для емпіричного аналізу, особливо при вивченні альтернативних ринкових механізмів".

Американський вчений поділив найвищу нагороду з *Деніелом Канеманом*. Обидва дослідники звернули увагу на обмеженість попередніх теорій, заснованих на спрощеному розумінні "людини економічної", яка діє винятково у власних інтересах і завжди приймає раціональні рішення.

Насправді люди не настільки егоїстичні та ошадливі, як гласять "аксіоми" економіки. Для перевірки ключових постулатів класичної економіки у штучних умовах Сміт заснував новий напрям науки – експериментальну економічну теорію, яка ґрунтується на дослідях з реальними людьми.

Лабораторні експерименти Сміта відрізняються від традиційних "польових" досліджень тим, що проводяться не в реальному світі, а в модельованому. Дослідник може самостійно задавати певні правила гри учасникам взаємодії і спостерігати за розгортанням подій у нових умовах.

Ідеї застосування експериментів в економіці Сміт завдячує своєму гарвардському вчителю *Едварду Чемберліну*, який любив розподіляти студентів на продавців та покупців і пропонував поторгуватися за якийсь уявний товар. Попередньо професор таємно називав "продавцям" собівартість, а "покупцям" – цінність товару.

В ході торгів у випадковому порядку формувалися пари. Якщо торговець і клієнт приходили до згоди, остаточну ціну записували на дошці. Якщо ж угода зривалася, пари змінювалися, допоки товар не купували. Отримані ціни суттєво відрізнялися, а також були дуже далекими від прогнозованої рівноважної ціни.

Так, Чемберлін показував процес ціноутворення в умовах монопольної конкуренції. Сміт удосконалив експеримент вчителя, повторюючи періоди торгів кілька разів підряд, що допомагало торговцям та покупцям вдосконалити свої поведінкові стратегії. Повторюваність краще відображала реалії економічного життя.

У результаті такого лабораторного дослідження був виявлений суттєвіший вплив конкуренції на формування середньої ринкової ціни, значно ближчої до рівноважної ціни порівняно з дослідями Чемберліна.

Так теорія рівноважної ціни в лабораторних умовах пройшла тест на дієвість. Існування "невидимої руки" ринку, теоретично обґрунтованої Адамом Смітом, було доведене експериментально його молодшим однофамільцем.

Сміт у своїй нобелівській лекції намагався довести хибність спрощеного розуміння класичного вчення Адама Сміта про "людину економічну". Адам Сміт не стверджував, що люди однакові у своєму інтересі до максимізації корисності. Навпаки, кожен визначає та переслідує свій власний інтерес власним способом.

Розмаїття стратегій поведінки разом з природною неповною інформованістю учасників і варіаціями правил проведення торгів ускладнює прогнозування рівня цін на реальних ринках. Важливе значення має також персоналізація відносин, бо ціна відрізнятиметься залежно від того, чи знають один одного учасники угоди.

Відтак американський вчений звертає особливу увагу на фрагментарність економічного мислення людей у життєвих ситуаціях, внаслідок якої поведінка може бути далекою від раціональної.

Разом з тим, у кожній людині закладене "відчуття ринку". Воно з'явилося ще у доісторичні часи, коли люди почали обмінюватися товарами і діяти за принципом "ти мені – я тобі". З точки зору Вернона Сміта, правила ринкової гри та право власності оформилися ще до появи держави, вона лиш юридично їх закріпила. Захист прав власності та ринкової конкуренції так і залишаються абстрактними формулюваннями на папері, допоки суспільство не усвідомить необхідності, а кожен індивід – свого інтересу в утвердженні саме таких правил економічної гри.

Деніел Канеман, на відміну від свого колеги Вернона Сміта, прийшов до зовсім революційних висновків. Вони перевернули з ніг на голову попередні уявлення про економічні процеси і викликали хвилю гострих дискусій.

Річ у тому, що ізраїльський науковець відкрив нову точку зору на економіку, використавши для своїх досліджень низку психологічних та соціологічних методів. У 1954 році Канеман служив лейтенантом, а пізніше працював у військовому відділі, де відбирав кандидатів для офіцерських навчань. Одним із завдань було виявлення лідерських здібностей військових, а також оцінка їх стійкості до стресу.

Саме тоді майбутній лауреат зрозумів, наскільки ненадійні прогнози, побудовані на основі психологічних тестів. В екстремальних ситуаціях поведінка найкращих за паперами офіцерів часто виявлялася менш раціональною порівняно з їх колегами.

Цей парадокс Канеман назвав "ілюзією достовірності", який через десятиліття міцно закріпився у науковій термінології.

Поєднавши теорію ймовірності з досягненнями психології, Деніел Канеман вніс суттєві корективи у вивчення мислення і поведінки людей за умов невизначеності. Як виявилось, економічні рішення людей часто бувають досить далекими від раціональності, а тверезий розрахунок рідко зустрічається на практиці.

Ізраїльський професор у своїх працях методично доводить, що у більшості людей переважає неproblemатичне мислення та інтуїтивна поведінка, заснована на власному суб'єктивному досвіді і загальних стереотипах.

Інтуїтивне мислення, за Канеманом, дуже подібне до сприйняття. Обидва процеси є швидкими, автоматичними та здійснюються без особливих зусиль. Втім, як інтуїтивне, так раціональне мислення за змістом різняться від простого сприйняття, оскільки можуть охоплювати не лише теперішній, а й майбутній часи.

Наприклад, людина, яку в дитинстві вкусила собака (*сприйняття*), у дорослому віці боїться наслідків контакту навіть з цуценятами (*інтуїтивне мислення*), навіть тоді, коли розум доводить абсурдність трагічного результату (*раціональне мислення*).

Інтуїтивний апарат людини автоматично генерує думки, що мають сильне емоційне забарвлення, їх важко аналізувати, контролювати чи змінювати.

Вони часто витісняють раціональні думки, оскільки першими приходять в голову, створюючи раптові відчуття, схоже на мислений образ. Інтуїтивні судження зазвичай напряму відображають ці відчуття без будь-якого залучення розумового апарату, який працює значно повільніше і вимагає набагато більших зусиль.

Свої висновки Канеман ілюструє експериментом, що проводився серед респондентів, яким давали прочитати таке резюме.

"Лінді 31 рік, вона незаміжня, завжди говорить те, що думає, інтелектуально обдарована.

Лінда отримала економічну освіту. Будучи студенткою, глибоко цікавилася питаннями дискримінації і соціальної справедливості, а також брала участь у демонстраціях проти використання атомної енергії".

Після цього людям показували список з восьми можливих спеціальностей і пропонували вгадати, ким найімовірніше працює Лінда. Більшість відповідала, що Лінда "касир в банку, задіяна у феміністичному русі", а не просто "касир у банку".

Логіка опитуваних йшла врозріз з теорією ймовірності, оскільки касирів-феміністок порівняно з усіма касирами набагато менше, а докази, що Лінда є феміністкою, у резюме відсутні. Учасники мислили інтуїтивно, ґрунтуючи відповіді не на фактах, а на стереотипах і відносній схожості опису з попередньою інформацією про Лінду.

Таким чином, Канеман виявив ефект доступності: люди у своїх оцінках часто покладаються на ідеї, які першими спадають на думку. І хоча доступність таких думок не завжди означає їх доречність, вони впливають на економічні рішення.

Немало пенсіонерів і студентів досі обирають політиків, які обіцяють підвищення пенсій і зарплат, незважаючи на невідворотну інфляцію, яка "з'їсть" надбавку.

Вивчаючи фактори, які викликають доступність інтуїтивних думок, учений розглядає ефект закріплення, який полягає в схильності мозку базувати логічні міркування на спонтанно утвореній основі. Часто при оцінці проблеми у людей виникає інтуїтивний "якір", який визначає подальший хід думок і обмежує вибір.

Для прикладу, Канеман пропонує розшифрувати два рядки рукописних знаків.

A B C
12 B 14

Те, що у першому рядку однозначно сприймається за літеру В, у другому – перетворюється на число 13. При цьому обидва знаки абсолютно ідентичні, а їхній зміст – породження стійкого контексту, в якому їх розглядають.

Наступним фактором, який впливає на здатність людей мислити тверезо, є ефект рамкового мислення. Він виникає у випадку, коли різний опис однієї проблеми впливає на особливості її вирішення. Силу "рамок" демонструють фігури внизу.



Один з маленьких квадратів видається яскравішим, ніж інший. Насправді вони однакові, різниця – лише у контексті.

Інший приклад – три відра води. Зліва – гаряча вода, справа – холодна, посередині – тепла. Спочатку пропонується занурити руки у крайні відра, після чого одночасно – у центральне. Лівій руці здаватиметься, що вода холодна, а правій буде гаряче.

Завдяки таким простим експериментам Канеман створив новий напрям науки – *поведінкову економіку*. Психологічні методи своїх досліджень вчений доповнив розрахунковим апаратом теорії ймовірності.

Він довів, що прірва між математичною логікою і фактичними міркуваннями більшості людей набагато більша, ніж можна собі уявити.

Схильність людей до уникнення ризику при виграшах і прийняття його при програшах має істотний вплив на економічні процеси.

Інвестори на ринку цінних паперів часто готові ризикувати і тримати акції, що падають. При цьому та сама людина буде достроково продавати цінні папери, які зростають в ціні, щоб гарантовано отримати грошовий дохід.

Канеман пояснює цей феномен просто: радість від отримання додаткових 100 доларів значно менша порівняно з втратою такої ж суми. Один і той же підприємець буде набагато щасливішим, якщо збільшить дохід з 1 000 доларів до 1 100 доларів, ніж коли знизить з 4 000 доларів до 3 000 доларів.

Людський мозок зорієнтований на вимірювання відносних величин, а не абсолютних. А це, у свою чергу, визначає економічні рішення, які, з точки зору раціоналістичних теорій, мали би бути зовсім інакшими.

Замість теорій прийняття рішень, заснованих на очікуваній корисності, Канеман і Тверські запропонували "теорію перспективи", згідно з якою нормальна людина не здатна правильно оцінювати майбутні вигоди в абсолютному виразі.

Вона сприймає їх лише порівняно з певним загальноприйнятим стандартом, намагаючись, у першу чергу, уникнути погіршення свого становища. Поведінкова економіка Канемана виявилася практичною дисципліною. Вона пояснила багато нерациональних вчинків, яким не було місця у концепції "людини економічної".

Наведемо скорочено працю іншого Нобелівського лауреата, що досліджував поведінку на ринку за умов неповної інформації.

У 2001 році економічна премія пам'яті Альфреда Нобеля була присвоєна трьом видатним економістам сучасності, які першими створили і розвинули теорію ринків з асиметричною інформацією.

Джордж Акерлоф, Джозеф Стігліц та Майкл Спенс є настільки яскравими вченими і громадськими діячами, що заслуговують окремого розгляду.

Дж. Акерлоф відомий вивченням ринків, де продавці володіють більшою інформацією про якість продукції, ніж покупці. Учений довів, що на таких ринках менш якісні продукти витісняють високоякісні, деформуючи механізм утворення цін.

У 1966 році молодий учений починає кар'єру асистента професора у Берклі. Того ж року він пише статтю "Ринок лимонів", яка згодом принесла автору світову славу дослідника асиметричної інформації.

Учений був одним з небагатьох, хто насмілився піти всупереч традиції і використати новий економетричний апарат для дослідження ринків з асиметричною інформацією, у яких, на відміну від ідеальних ринків досконалої конкуренції, знання продавців і покупців про товар суттєво різняться.

У статті "Ринок лимонів: невизначеність якості та ринковий механізм" Акерлоф аналізує ринок, де продавці краще за покупців інформовані про якість продукції.

Автор розкриває концепцію інформаційної асиметрії на прикладі ринку старих авто, які можуть бути якісними або дефективними, на американському сленгу - "лимонами".

При купівлі автомобіля покупець не може відразу визначити: перед ним хороша машина чи "лимон". Однак з практикою новоспечений власник дізнається про свою покупку безліч унікальної інформації, відомої лише йому.

Найчастіше власники "лимонів" приймають рішення якнайшвидше позбутися зіпсованого товару. Відтак вони виходять на ринок старих автомобілів, на якому трапляються і хороші машини, що продаються з інших причин.

Рівноважна ціна на цьому ринку, звісно, є нижчою за середні ціни автосалонів.

Причиною цього є не тільки зношеність транспорту, а й вищий ризик придбати "лимон", на який наражається необізнаний покупець.

Відповідно, рівноважна ціна встановлюється посередині між високою реальною вартістю якісних автомобілів та низькою внутрішньою вартістю "лимонів".

Як наслідок, добросовісні продавці якісних старих авто виходять з ринку, бо вважають сформовану таким чином ціну заниженою. У той же час власники "лимонів" з радістю заповнюють ринок, оскільки середня ціна значно перевищує реальну вартість підфарбованого автомобільного мотлоху.

За умов невизначеності якості товару для покупців виникає явище зворотного або негативного відбору, оскільки якісні товари витісняються гіршими. Схожий економічний закон був сформульований ще у 16-му столітті *радником королеви Єлизавети Томасом Грешемом*: "Погані гроші витісняють хороші".

Втім, Акерлоф зазначає, що аналогія не є повною: закон Грешема передбачав, що кожен учасник ринку знає, які з монет – срібні чи золоті – є переоціненими. Тимчасом, зворотний відбір виникає за умов інформаційної асиметрії, коли одна сторона ринку не володіє усією повнотою даних про якість предмету обміну.

Акерлоф приходиться до висновку: негативні наслідки недобросовісної поведінки продавців на ринку не обмежуються лише втратами покупців, які придбали неякісний товар. Значно гіршим результатом асиметрії інформації стає витіснення чесних агентів, які незгодні продавати якісний продукт за безцінь.

Як наслідок, страждає уся система. За умов інформаційної асиметрії ринковий механізм дає збій, втрачаючи здатність стимулювати покращення якості продукції та адекватно задовольняти потреби всіх учасників.

Особливо різко асиметрія інформації і негативний відбір проявляються у країнах, що розвиваються. "Індійські домогосподарки вимушені ретельно перебирати рис, куплений на ринку, оскільки торговці нерідко навмисно підсипають у нього дрібні камінці, схожі за кольором і формою на рисові зерна", – пише Акерлоф.

Будь-яке порівняння відмінностей у якості товарів, придбаних на вуличних ринках, із стандартною якістю товарів в американському супермаркеті свідчить, що проблема неоднорідності якості значно гостріша на Сході, ніж на Заході, додає він.

Оскільки підприємницький хист зустрічається рідко, неоднорідність якості продукції може гальмувати економічний розвиток країн, що розвиваються.

По-перше, заняття торгівлею в умовах асиметрії інформації і ризиків купівлі неякісної продукції стає прибутковим бізнесом, відволікаючи потенційних підприємців із сфери виробництва на товарні ринки.

По-друге, неоднорідність якості продукції провокує зростання трансакційних витрат часу та енергії підприємця на одиницю випуску продукції.

Цікаво, що подолання проблем асиметрії інформації Акерлоф не вважає лише обов'язком держави. Це спільна відповідальність усіх агентів ринкової економіки.

Замість жорсткого державного регулювання нобелівський лауреат пропонує розвивати інститути гарантування та підвищувати репутацію учасникам ринку.

Проблеми асиметричності інформації ефективно вирішуються в економіках, у яких істотну роль відіграють бренди, товарні знаки, франчайзинг, фірмові магазини, ліцензування і державний захист контрактів.

За таких умов важче грати в нечесну гру, оскільки вона призводить до втрати репутації і майбутніх доходів. Покупцям, у свою чергу, легше зробити правильний вибір і уникнути придбання чергового "лимона".

Таким чином, короткий огляд останніх робіт в сфері поведінки ринкових гравців вказує як на застарілість класичних постулатів економічної теорії, так і на необхідність продовжити дослідження в цьому напрямку.

10.2. Конкуренція, її сутність, види, методи та закони.

Поведінка на ринку тісно пов'язана з питанням конкуренції. Якщо покупці в міру сил і можливостей керуються власними потребами і вигодами, то поведінка продавців (для спрощення будемо вважати їх і виробниками, тобто вони продають те, що самі виробляють) залежить величезною мірою від конкуренції.

Конкуренція (від лат. *concurrere* – стикаюся) - це боротьба між економічними суб'єктами (товаровиробниками, продавцями і споживачами) за найбільш вигідні умови виробництва, збуту і придбання товарів і послуг. Головне завдання конкуренції – завоювати ринок.

Конкуренція це об'єктивний економічний закон розвиненого товарного виробництва.

У боротьбі за споживача, за кращі умови виробництва і збуту продукції, конкуренція спонукає виробників знижувати витрати виробництва, покращувати якість товарів і послуг.

Таким чином, конкуренція сприяє розвитку продуктивних сил суспільства.

Умови появи конкуренції:

- наявність на ринку декількох виробників і продавців однорідних видів товарів;
- свобода підприємців щодо вибору видів господарської діяльності.

Закон конкуренції діє в усіх сферах суспільного виробництва.

У сфері безпосереднього виробництва це:

- боротьба між виробниками за найбільш вигідні умови виробництва, джерела сировини та інші ресурси;
- боротьба між виробниками та найманими працівниками за продовження робочого дня, за інтенсивність праці та інші умови при укладанні договорів;
- боротьба між самими працівниками за робочі місця, за частку в створеному продукті, яка визначається відповідними тарифними ставками, розрядами тощо).

У сфері обігу конкурентна боротьба здійснюється за найбільш вигідні умови збуту товарів, за умови купівлі-продажу робочої сили, за рівень цін на товари і послуги.

У сфері розподілу конкуренція відбувається за частку економічних суб'єктів у створеному продукті, в національному доході (з приводу його розподілу і перерозподілу), за додатковий продукт. Активним учасником цього процесу стає держава.

У сфері споживання конкурентна боротьба ведеться:

- між виробниками та споживачами за найбільш вигідні умови купівлі-продажу (що, власне, і зумовлює структуру та рівень споживання);
- між виробниками та споживачами, а також між різними категоріями споживачів за необхідну кількість товарів і послуг відповідної якості.

Сутність конкуренції найбільш повно проявляється в її **функціях і наслідках**. Розрізняють такі функції конкуренції:

- *стимулювання науково-технічного прогресу*, зростання продуктивності праці, підвищення якості продукції. Це позитивна функція, що забезпечує розвиток продуктивних сил;

- *формування галузевої та міжгалузевої структури виробництва*. У процесі конкуренції капітал шукає найбільш вигідні умови виробництва та продажу товарів і послуг, прямуючи в ті галузі і сфери, де виникає підвищений попит і таким чином забезпечує розвиток структурних процесів в економіці;

- *посилення концентрації та централізації виробництва і капіталу*. Позитивне наслідок цього процесу полягає у розвитку матеріальної бази виробництва, у розвитку

продуктивних сил. Однак є й негативні наслідки - розвиток процесу монополізації, зростання безробіття, руйнування дрібних товаровиробників;

- *інтенсифікація праці*, що веде до зростання безробіття. З одного боку, інтенсифікація праці - це і більш чітка його організація, що в принципі позитивно. Однак зростання безробіття негативно впливає на стан як зайнятих (посилюючи їх експлуатацію), так і безробітних, рівень життя яких знижується;

- *масове банкрутство підприємств*, особливо малих і середніх фірм, поглинання їх великими компаніями;

- *подорожчання вартості товарів* як внаслідок монополізації, так і через високі витрати на рекламу (часто гіпертрофовану).

Умовами перемоги в конкурентній боротьбі є:

- зниження витрат виробництва;
- поліпшення якості продукції;
- поліпшення умов продажу і після продажного обслуговування товарів, вдосконалення маркетингової діяльності фірми;
- розвиток рекламної діяльності фірми.

Існують різні критерії, за якими розмежовуються види конкуренції.

За суб'єктами конкурентної боротьби поділяють конкуренцію *між виробниками та споживачами* (як однорідної продукції, так і різних видів продукції); *між власниками капіталу і робочої сили*; *між власника капіталів*; *між власниками робочої сили*; *між монополіями*; *між монополіями і немонополізованому сектором економіки*; *всередині монополій*.

У залежності від об'єктів, за які відбувається конкурентна боротьба, розрізняють конкуренцію *за ресурси виробництва*; *за ринки збуту*; *за інформацію*, *за нові технології і «ноу-хау»*.

У залежності від ринкових форм розрізняють *досконалу (чисту, або вільну) і недосконалу* конкуренцію. Умовами досконалої конкуренції є: наявність великої кількості конкурентів-виробників, конкурентів-продавців і конкурентів-споживачів; вільний доступ до будь-якого виду діяльності і ресурсів. Недосконала конкуренція відбувається всередині монополізованого сектора, а також між монополіями і дрібними та середніми виробниками. Її характерними рисами є встановлення монопольних цін, розорення дрібних фірм і присвоєння монополіями монопольного прибутку та надприбутки.

У залежності від відповідності законам і етичним нормам розрізняють сумлінну й несумлінну конкуренцію. Сумлінна конкуренція передбачає використання внутрішніх резервів і переваг фірми. Мова йде про вдосконалення технології, поліпшення якості товарів, використанні високопрофесійних фахівців, добре організованою правдивою рекламою. Недобросовісна конкуренція заснована на помилковій інформації про якість та умови обслуговування товару, на використанні товарного знака відомих фірм і т.п.

У залежності від цінкових факторів розрізняють цінову і нецінову конкуренцію.

Цінова конкуренція заснована на можливе зниження цін на аналогічну продукцію і навіть продукцію кращої якості (що, в свою чергу, можливо на основі зниження витрат виробництва). Нецінова конкуренція припускає як поліпшення сервісних умов, та і використання реклами.

У залежності від сфери конкуренції розрізняють внутрішньогалузеву і міжгалузеву, міжрегіональну, міждержавну (міжнародну) конкуренцію. В цій ієрархії особливої уваги заслуговує внутрішньогалузева та міжгалузеву конкуренція.

Внутрішньогалузева конкуренція – це конкуренція між виробниками, що діють в одній галузі. Результатом внутрішньогалузевої конкуренції є формування на основі індивідуальних витрат виробництва суспільної вартості та ринкової ціни однойменних товарів.

Міжгалузеву конкуренцію відбувається між виробниками, зайнятими в різних галузях.

Внаслідок різних умов виробництва рівновеликі капітали (витрати виробництва) приносять неоднаковий додатковий продукт (що виражається в неоднакових прибутках). У результаті відбувається перелив капіталу з менш прибуткових галузей у більш прибуткові.

Наслідком цього є скорочення пропозиції даного виду товарів, що веде до зростання цін, а, отже, і доходів. Шляхом переливу капіталів усереднюється норма прибутку на рівновеликі капітали. Отже, міжгалузеву конкуренція веде до формування ціни виробництва (яка дорівнює сумі витрат і середнього прибутку на рівновеликі капітали).

Що стосується **методів конкурентної боротьби**, то вони різняться в залежності від видів конкуренції. При цьому всередині видів можливе використання однакових методів.

Методами конкурентної боротьби є різноманітність асортименту пропонованих товарів, поліпшення якості, функцій і властивостей продукції і зниження витрат (що веде до можливості зниження цін), поліпшення сервісного після продажного обслуговування товарів, поліпшення умов праці та оплати праці працівників, правдива реклама. Ці методи

(як цінові, так і нецінові) є методами *сумлінної конкуренції*. У цьому випадку більш високі доходи фірма одержує зовсім справедливо, на основі власних зусиль

Існують також *недобросовісні методи* конкуренції. Це, як уже говорилося, помилкова інформація, використання товарного знака відомих фірм, підкуп фахівців, промислове шпигунство і т.п.

Недобросовісна конкуренція – порушення як законодавчо встановлених правил конкуренції, так і неписаних правил. У багатьох країнах офіційно заборонений демпінг, таємну змову на торгах і створення таємних картелів, помилкова інформація та реклама та інші методи недобросовісної конкуренції.

В Україні існує закон Про захист від недобросовісної конкуренції. За ним, недобросовісною конкуренцією є будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності. В цьому ж законі детально описані всі незаконні методи конкуренції.

Конкуренція завжди переслідує певні цілі і механізми їх реалізації, тобто стратегію.

Стратегія конкуренції – це цілі і механізми перемоги в конкурентній боротьбі.

Стратегія конкуренції залежить від типу компанії. Існують чотири типи компаній і чотири види відповідних їм стратегій конкуренції.

1. *Віолентні компанії*. Їхня стратегія спирається на силу гіганта, домінуючого на загальному ринку. Виробляючи великі обсяги продукції, вони витісняють конкурентів на основі «ефекту масштабу».

2. *Патієнтні компанії*. Патієнтна стратегія властива фірмам вузької спеціалізації, які виробляють продукцію для вузького кола споживачів. Переваги такої стратегії в тому, що продукція фірм-патієнтів незамінна для конкретної групи клієнтів. Патієнти контролюють певні сегменти ринку.

3. *Коммутантні фірми* і відповідно коммутантна стратегія це локальна стратегія, притаманна малим підприємствам, які використовують будь-які умови для бізнесу. Комутанти легко пристосовуються до мінливих умов і попиту, легко йдуть на кардинальну зміну сфери діяльності (чого не роблять інші - великі фірми).

4. *Експлерентна (піонерна) фірма* пов'язана з створенням нових або з радикальною зміною старих сегментів ринку. Її стратегія – отримання величезних прибутків. Характерною рисою такої стратегії є величезний ризик, Слід зауважити, що даний тип стратегії забезпечує успіх лише 15-ти фірм з 100. Інші 85 терплять крах!

10.3. Монополія та її сутність. Форми монополістичних об'єднань.

Однією з негативних сторін ринку та ринкової конкуренції є тенденція до монополізації. Конкуренція веде до диференціації товаровиробників. Внаслідок чого відбувається концентрація виробництва та капіталу. Виникає монополія.

Концентрація капіталу – це капіталізація частини прибавочного продукту, виробленого на даному підприємстві. Успішно конкуруюче підприємство отримує прибуток, частину якого знову пускає в виробництво. В результаті на даному підприємстві відбувається *концентрація виробництва – зосередження засобів виробництва, робочої сили, зростання обсягів виробництва та масштабів підприємства.* Крупне підприємство має більші можливості для упровадження нової техніки та технології, для модернізації виробництва, а значить, перемагає в конкурентній боротьбі, розоривши та підкоривши собі неспроможні вистояти у конкурентній боротьбі підприємства. Відбувається централізація капіталу та виробництва.

Централізація виробництва та капіталу – це збільшення масштабів підприємства, його капіталу та обсягів виробництва за рахунок об'єднання (поглинання чи злиття) раніш самостійних фірм. Таким чином, з'являються монополії. *Монополізація виробництва та капіталу — це економічний закон, обумовлений конкуренцією, концентрацією та централізацією капіталу і виробництва, внаслідок чого все менша кількість підприємств виробляє все більшу частку певного продукту.*

Як і інші економічні закони, закон монополізації діє як закон-тенденція, тобто при певних факторах (антитрестовське законодавство, розвиток суспільного розділу праці, зменшення розмірів економічно ефективних підприємств під впливом НТР) процес монополізації уповільнюється та призупиняється.

Монополія (від грец. *monos* — один та *poleo* — продаю) – це підприємство (або об'єднання підприємств), яке виготовляє переважну кількість продукції даного виду, внаслідок чого панує на ринку ресурсів та збуту, впливає на процес ціноутворення та привласнює монополією великі прибутки. Слід підкреслити, що монополію неможна ототожнювати з крупною фірмою, так як не всі крупні підприємства є монополіями.

Монополія — це виключне панування на ринку ресурсів та збуту товарів. Однак панування однієї фірми зустрічається рідко. Частіше монополія зустрічається як змова декількох фірм, які виробляють однорідну продукцію. Таку ринкову ситуацію називають *олігополією* (від грец. *oligos* – небагато та *poleo* – продаю).

Перші в історії монополії створювалися штучно санкціями держави, коли одній фірмі давалося привілейоване право торгівлі тим чи іншим товаром. При чистій монополії на ринку всього один продавець. Це може бути державна організація, приватна регульована монополія або приватна нерегульована монополія. В кожному окремому випадку ціноутворення складається по-різному. Державна монополія може за допомогою політики цін планувати досягнення різних цілей: наприклад, встановити ціну нижче собівартості, якщо товар має важливе значення для покупців, які не в змозі купувати його за повну вартість. Ціна може бути встановлена з розрахунком на покриття витрат і одержання значних доходів, а може бути і так, що ціна призначається дуже високою для скорочення споживання, приміром алкоголю. У випадку регульованої монополії держава дозволяє компанії встановлювати розцінки, що забезпечують отримання "справедливої норми прибутку", що дасть організації можливість підтримувати виробництво, а при необхідності і розширювати його. І навпаки при нерегульованій монополії фірма сама вільна встановлювати будь-яку ціну, яку тільки витримає ринок. Тим не менше з ряду причин фірми не завжди встановлює максимально можливу ціну. Тут може грати роль острах введення державного регулювання, небажання залучати конкурентів чи прагнення швидше проникнути завдяки невисоким цінам на всю глибину ринку. Монополія контролює займаний нею сектор ринку повністю або в значній мірі. Антимонопольне законодавство багатьох країн вважає монопольним становищем заняття однією фірмою 30-70% ринку і передбачає для таких фірм різні санкції – регулювання цін, примусовий розділ фірми, великі штрафи і т. п.

Монополії класифікуються за різноманітними ознаками.

1. *За формами економічних відносин* розрізняють: картелі, синдикати, трести концерни та конгломерати.

Картель (італ. *carta* — папір, документ) — об'єднання кількох підприємств однієї галузі виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу та комерційну самостійність і домовляються про частку кожного в загальному обсязі виробництва, ринків збуту, ціну.

На сучасному етапі картелі існують у формі патентних пулів (угод між кількома фірмами про спільне використання патентів), ліцензійних договорів (угод між власником та іншою особою про передання прав на використання ліцензій, патентів тощо), консорціумів (зрошення кількох компаній, монополій тощо для спільного здійснення проекту тощо) та ін.

Синдикат (франц. *syndicat* – захисник) — об'єднання низки підприємств однієї галузі промисловості, учасники якого зберігають власність на вироблений продукт, а отже, зберігають виробничу самостійність, але втрачають власність на виготовлений продукт, комерційну самостійність.

У синдикатах збут товарів здійснює загальна збутова контора. Нині синдикати існують переважно у сфері торгівлі, деякі – у сфері виробництва. Так, алмазний синдикат контролює світовий ринок необроблених алмазів.

Складніші форми монополістичних об'єднань виникають тоді, коли процес монополізації поширюється на сферу безпосереднього виробництва. Тоді виникає необхідність об'єднання у межах однієї корпорації послідовних, взаємопов'язаних виробництв кількох галузей промисловості – вертикальної інтеграції або комбінування. Наприклад, у межах велетенських автомобільних корпорацій можуть об'єднуватись підприємства, що видобувають сировину, виплавляють сталь, виготовляють автомобілі тощо. На цій основі з'являється така форма монополістичних об'єднань, як трест.

Трест (англ. *trust* – довіра) – об'єднання низки підприємств однієї або кількох галузей промисловості, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і вироблений, продукт, виробничу та комерційну самостійність, тобто об'єднують виробництво, збут, фінанси, управління, а на суму вкладеного капіталу власники окремих підприємств отримують акції тресту, що дають їм право брати участь в управлінні власністю та привласнювати відповідну частку прибутку.

За допомогою механізму міжгалузевої конкуренції та переливання капіталів вертикальна інтеграція переростає в диверсифікацію – процес проникнення капіталу монополії в галузі, безпосередньо не пов'язані з основною сферою її діяльності. На основі диверсифікації виникає сучасна основна форма монополістичних об'єднань – багатогалузевий концерн. Із 500 наймогутніших монополій США понад 90 % існують у формі багатогалузевих концернів.

Багатогалузевий концерн (англ. *concern* – об'єднання) – об'єднання десятків і сотень підприємств різних галузей промисловості, транспорту, торгівлі, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і вироблений продукт, а головна фірма здійснює фінансовий контроль за іншими учасниками об'єднання, а отже, управляє власністю з метою привласнення монопольних прибутків.

Конгломерат (лат. *conglomeratus* – нагромаджений) – монополістичне об'єднання, утворене внаслідок поглинання прибуткових різногалузевих підприємств, які не мали

виробничої й технічної спільності, з метою привласнити прибутки рентабельних компаній, уникнути різких коливань кон'юнктури ринку під час криз та ін.

Різниця між багатогалузевим концерном і конгломератом щодо самостійного ухвалення важливих управлінських рішень полягає в тому, що у першому лише найсильніші підприємці мають право на участь у спільному фінансовому контролі, який здійснюють головна фірма або банк, а у конгломераті право на участь у спільному управлінні має обмежене коло учасників (порівняно з концерном).

Слід зауважити, що існує і така форма монополії, як *прихована монополія*. В даному випадку підприємства, які входять в об'єднання залишаються формально незалежними, однак вони пов'язані певними контрактами. На підставі контрактів створюються крупні промислові групи, які об'єднують безліч дрібних та середніх підприємств – постачальників та виробників окремих деталей та частин складного товару (літак, автомобіль тощо).

2. *За ступенем захисту від конкуренції розрізняють:* закриту, відкриту та природну монополію.

Закрита монополія – галузь або підприємство, захищене від конкуренції юридичними обмеженнями – патентами, авторськими правами тощо.

Відкрита монополія – це фірма, яка є єдиним постачальником певного продукту чи послуги.

Природна монополія – монопольне володіння унікальними природними ресурсами.

У банківській сфері також функціонують монополії:

- *банківські картелі* – згоди між крупними банками про єдину дивідендну політику;
- *банківські синдикати* (консорціуми, від лат. *consortium* – співучасть, спільнота) – згоди між крупними банками з метою спільної реалізації крупних прибуткових фінансових операцій, насамперед, випуску цінних паперів;
- *банківські трести* – згоди між банками з метою об'єднання їх капіталів та спільного управління ними;
- *банківські концерни* – згоди між формально незалежними банками під фінансовим контролем крупнішого з них, що встановлюється за скупкою контрольного пакету акцій;
- *банківський холдинг* – різновид банківського концерну, сукупність банків, що контролюються одним акціонерним товариством, спеціально створеним для скуповування контрольних пакетів банківських акцій.

В теорії монополії існують і наступні поняття:

монопсонія (від грец. *mono-* – небагато та *psono-* – купую) – монополія одного покупця на ринку товару;

олігонсонія (від грец. *oligos* – небагато та *psono-* – купую) – монополія групи покупців;

дуополія (від лат. *duo* – два та грец. *poleo* – продаю) – монополія двох постачальників товару;

білатеральна монополія (від лат. *bi* – приставка, яка означає подвоєння, та лат. *lateralis* – сторонній) – протиставлення єдиного постачальника та єдиного споживача даного товару.

Таким чином, монополія ускладнює конкуренцію, обмежуючи її свободу, але не знищує конкуренцію, а породжує її нові форми.

При характеристиці монополій не слід виходити лише із семантичного значення слова, оскільки при цьому:

- 1) ігнорується досвід монополістичних угод (таємних і явних) між кількома компаніями;
- 2) до монополій не потрапляють групові монополії (олігополії).

Оскільки монополіст є єдиним постачальником товару або виду послуг, ціна, яку він отримує за свою продукцію визначається ринковою кривою попиту на цю продукцію. Але продавець володіє монопольною владою або владою над ринком, якщо він може підвищувати ціну на свою продукцію шляхом обмеження свого власного обсягу випуску, тобто створює штучний дефіцит. Щоб володіти деякою монопольною владою, фірмі зовсім не обов'язково бути монополістом; навіть маленькі бакалійні магазинчики у великих містах мають деякий контроль над цінами, які вони назначають. Різниця між такими фірмами і, скажімо, алмазною монополією “Де Бірс” полягає в мірі їх влади над ринком, “Де Бірс” володіє більшим контролем над ціною своєї продукції.

Для вимірювання ступеня монопольної влади в економічній теорії запропоновано **індекс Лернера**.

$$L = (P - MC) / P,$$

L - індекс, що показує ступінь монопольної влади;

P - ціна;

MC – граничні витрати, по суті собівартість продукції.

Чим більше розрив між P і MC, тим більший ступінь монопольної влади. Величина L знаходиться в інтервалі між 0 і 1. При вільній конкуренції, коли P = MC, індекс Лернера буде дорівнює 0, але це означає відсутність прибутку.

Види монополій:

- *природна монополія* – вид монополії, що займає привілейоване становище на ринку в силу технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з ексклюзивним володінням необхідними для виробництва ресурсами, вкрай високою вартістю або винятковістю матеріально-технічної бази). Найчастіше, природні монополії – це фірми, що керують трудомісткими інфраструктурами, повторне створення яких іншими фірмами економічно невиправдано або технічно неможливо (напр. системи водопостачання, системи електропостачання, залізниця).

- *державна монополія* – монополія, створена відповідно до законодавства, що визначає товарні межі монопольного ринку, суб'єкта монополії (монополіста), форми контролю та регулювання його діяльності, а також компетенцію контролюючого органу.

- *чиста монополія* – ситуація, коли на ринку присутній лише один постачальник даного виду товарів і послуг.

10.4. Суперечності монополії і конкуренції.

Варто розуміти, що кожен раз коли ми розглядаємо узагальнені або теоретичні моделі, ми припускаємося багатьох неточностей. Так і монополія по суті є дуже багатогранним явищем, що має свої *плюси та мінуси*, точно так само як і конкуренція не завжди є благо.

Якщо коротко, коли ми говоримо про монополії, то необхідно розуміти, що:

1. Монополії вкладають величезні кошти в інфраструктуру (дороги, електромережі, залізниця, водогони) та науку (технічні інновації, розробка ліків, дорогі дослідження), бо вони мають на це фінансові можливості.

2. Деякі державні монополії працюють на благо громадян – наприклад, в медицині (для нашої країни) чи монополісти-виробники соціально важливої продукції (дешевий хліб, ліки тощо).

3. Деякі монополії регулюють шкідливі для держави виробництва та виробництва, що необхідні для захисту державних інтересів та безпеки. Наприклад, зброя чи захист державної таємниці (інформації) не може не контролюватися державою. Державна торгівля спиртом чи державний контроль над ігровим бізнесом мінімізує по можливості шкоду від таких виробництв.

4. З іншого боку, монополії коли вони достатньо розвинені втрачають стимул до якісного розвитку – вони і так можуть набагато легше подолати конкурентів завдяки

корупції чи просуванні вигідних для себе законів. В такому випадку, монополії стають гальмом для розвитку суспільства.

5. Монополія небезпечна і тим, що може без перешкод отримувати надприбутки, особливо якщо контролює товари першої необхідності. Приміром, грубо кажучи, якщо не вистачає елементарної води, то людина платитиме за неї скільки може, це необхідно для життя.

Коли ми говоримо про конкуренцію, то не забуваємо, що:

1. Конкуренція є стимулом для розвитку, і не тільки для ринку.
2. Винятково цінова конкуренція призводить до зниження якості і гальмує технічний прогрес.
3. Конкуренція недобросовісна може привести до дуже поганих наслідків. Грубо кажучи, війни гангстерів в Америці теж по суті є виявом конкуренції. Тому конкуренція має спрямовуватися в те русло, що дозволить всім розвиватися передусім якісно.

10.5. Антимонопольна політика держави.

З огляду на вищесказане, зрозуміло, що монополія потребує державного регулювання – таким чином, як і в випадку з конкуренцією, ми мінімізуємо негативні сторони монополій і концентруємося на позитивних сторонах. Монополії регулюються в основному законодавчо.

Антимонопольна політика держави – це система заходів, направлених на обмеження діяльності монополій та на створення відповідного законодавства.

Антимонопольне законодавство – сукупність законодавчих, урядових та інших нормативно-правових актів, які обмежують монополізацію виробництва, утворення монопольних структур і об'єднань (крім спеціально визначених державою). Воно сприяє свободі підприємництва, вільному і рівному для всіх праву вибору напряму виробничої чи торговельної діяльності, встановлення цін, одержання та розподілу прибутку.

Антимонопольне законодавство, як правило, спрямоване не проти великих монополій взагалі, а проти монопольного розміщення їх на ринку певного товару, проти монополій, що створюються для поглинання слабших конкурентів, проти їхньої змови з метою розподілу.

Вперше закони, які обмежують владу монополій, були прийняті наприкінці XIX – початку XX ст. в США, Канаді, Австралії, оскільки в цих країнах особливо швидкими темпами розвивалися процеси монополізації. Цими законами заборонялося створення трестів, а також угод, що обмежують конкуренцію шляхом розділення ринків, домовленості про ціни тощо.

Існує **американська, європейська та японська** системи антимонопольного права.

Головною метою антимонопольних законів є створення конкурентного середовища, підтримка малого бізнесу та обмеження влади монополій.

Американське антитрестовське право пов'язане з прийняттям закону Шермана в 1890 р. та наступними його доповненнями в 1914, 1936 та 1950 роках. Цей закон, за змістом, залишається єдиним антитрестовським законом США. Він забороняє не тільки різноманітні форми монополій, але й саму спробу монополізувати торгівлю. Однак цей закон частіше обминають, створюючи, наприклад, холдингові компанії, замінюючи картельні угоди так званими джентельменськими угодами або так званим лідерством в цінах.

Антимонопольні закони втілюють в життя спеціально створені органи. В США – це федеральна торговельна комісія та антитрестовське управління Міністерства юстиції.

Найбільш жорстко ці інститути слідкують за недопущенням горизонтального злиття фірм, тобто підприємств, які виробляють однотипні товари, оскільки це приводить до монополізації галузі. *Методи антимонопольної боротьби* – ліквідація фірми (в разі, якщо монополізовано більше 60% виробництва та продажу якогось товару чи послуги), високе оподаткування прибутку, контроль за цінами монополістів, розукрупнення підприємств.

Європейська та японська системи антимонопольного права забороняють не саму монополію, а лише її зловживання владою. Оскільки з монополією пов'язаний розвиток виробничих сил, картелі вважаються корисною формою підприємства.

Антимонопольне законодавство в даному випадку направлено на контроль за реєстрацією картельних угод. Закони забороняють угоди про розподіл ринку, про фіксовані ціни.

У 1992 р. в Україні також був прийнятий закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності».

Антимонопольний комітет України має право приймати рішення про примусовий розділ монопольних об'єднань, стягувати штрафи з посадових осіб за нечесну конкуренцію тощо.

Таким чином, монополії мають дві сторони. Позитивна пов'язана з можливостями монополії розвивати виробничі сили, а негативна – з обмеженням конкуренції, розоренням дрібних виробників, роздуванням цін та отриманням монопольних надприбутків.

Основні інструменти антимонопольної політики держави наступні:

- 1) організаційні – диференціація та оптимальні сполучення організаційно-економічних форм і розмірів підприємств;
- 2) економічні – сприяння розвитку конкуренції, диверсифікації діяльності, вільного утворення цін;
- 3) економічне стимулювання та підтримка розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- 4) адміністративно-правові заходи боротьби з монопольними посяганнями, організація антимонопольного державного контролю, контроль за справедливим роздержавленням майна, сприяння конкуренції;
- 5) недопущення зловживання монопольним становищем на ринку.

Якщо говорити про Україну, то антимонопольним регулюванням займається *Антимонопольний комітет* на базі двох законів – «Про захист від недобросовісної конкуренції» і «Про захист економічної конкуренції».

За цими законами зловживання монопольним становищем – це:

- нав'язування таких умов договору, які ставлять контрагентів у нерівне становище, або додаткових умов, що не відносяться до предмета договору;
- обмеження або припинення виробництва, а також вилучення з обороту товарів з метою створення або підтримання дефіциту на ринку чи встановлення монопольних цін;
- часткова або повна відмова від реалізації або закупівлі товару при відсутності альтернативних джерел постачання або збуту з метою створення або підтримання дефіциту на ринку чи встановлення монопольних цін;
- інші дії з метою створення перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) інших підприємств;
- встановлення дискримінаційних цін (тарифів, розцінок) на свої товари, що обмежують права окремих споживачів;
- встановлення монопольно високих цін (тарифів, розцінок) на свої товари, що призводить до порушення прав споживачів;
- встановлення монопольно низьких цін (тарифів, розцінок) на свої товари, що призводить до обмеження конкуренції.

Зловживання монопольним становищем на ринку складає одну групу порушень антимонопольного законодавства.

Другу групу порушень складають неправомірні угоди між підприємцями, а саме угоди (погоджені дії), спрямовані на:

- встановлення (підтримання) монопольних цін (тарифів), знижок; надбавок (доплат), націнок;
- розподіл ринків за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їх реалізації чи закупівель або за колом споживачів чи за іншими ознаками з метою їх монополізації;
- усунення з ринку або обмеження доступу на нього продавців, покупців, інших підприємців.

Монопольна діяльність – це не лише дії чи бездіяльність підприємців, що займають монопольне становище на ринку, а й дії (бездіяльність) органів влади і управління, спрямовані на недопущення, істотне обмеження чи усунення конкуренції.

З боку органів державної влади порушення антимонопольного законодавства виявляється в дискримінації підприємців. *Дискримінація підприємців органами влади і управління становить третю групу порушень антимонопольного законодавства, яка включає в себе:*

- заборону створення нових підприємств чи інших організаційних форм підприємництва в будь-якій сфері діяльності, а також встановлення обмежень на здійснення окремих видів діяльності, на виробництво певних видів товарів з метою обмеження конкуренції;
- примушення підприємців до пріоритетного укладення договорів, першочергової поставки товарів певному колу споживачів;
- прийняття рішень про централізований розподіл товарів, що призводить до монопольного становища на ринку;
- встановлення заборони на реалізацію товарів із одного регіону республіки в інший;
- надання окремим підприємствам податкових та інших пільг, які ставлять їх у привілейоване становище щодо інших підприємців, що призводить до монополізації ринку певного товару;
- обмеження прав підприємців щодо набуття та реалізації товарів;
- встановлення заборон чи обмежень відносно окремих підприємців або груп підприємців.

Дискримінацією підприємців визначається також укладення між органами влади і управління угод, створення структур державного управління або наділення існуючих

міністерств, державних комітетів, інших структур державного управління повноваженнями для впровадження вищезазначених дій.

Законодавчими актами України можуть бути встановлені винятки із цих положень з метою забезпечення національної безпеки, оборони суспільних інтересів.

Висновки

1. Конкуренція – це одна з сутнісних характеристик ринку. Економічні суб'єкти (виробники, продавці і покупці), виходячи зі своїх цілей та інтересів, прагнуть витіснити своїх конкурентів, щоб забезпечити собі найбільш вигідні умови купівлі-продажу як факторів виробництва, так і товарів та послуг.

2. Конкуренція це боротьба між економічними суб'єктами (товаровиробниками, продавцями і споживачами) за найбільш вигідні умови виробництва, збуту і придбання товарів і послуг. Головна ціль учасників конкуренції – завоювати ринок.

3. Конкуренція виконує певні функції. У результаті конкуренції відбувається диференціація товаровиробників і розшарування покупців. На основі конкуренції формується монополія. Виникнення монополій істотно впливає на розвиток ринкових відносин та економічної системи в цілому.

4. Існують різні критерії, за якими розрізняються види конкуренції, методи конкурентної боротьби та стратегії конкуренції.

5. Хоча поведінка споживача часто нерациональна і залежить від особистих вподобань, поведінка виробника і продавця мусить бути раціональною, бо вони прагнуть отримати прибуток. З іншого боку, їх прагнення отримати прибуток приводить до різних форм конкуренції між собою, що загалом має велике позитивне значення, бо конкуренція змушує розвиватися, використовуючи безліч різноманітних методів.

6. Монополії – це доволі широке і багатогранне явище, що в принципі має свої плюси і мінуси. Передусім, не варто забувати про історичну роль монополій у науково-технічній революції, їх вклад в розвиток інфраструктури і те, що навіть зараз монополії розвивають науку, техніку і дуже часто встановлюють високі соціальні стандарти – досить згадати умови роботи в зарубіжних компаніях.

7. Надмірна кількість монополій обмежує конкуренцію, як цінову, спрямована на здешевлення продукції, так і нецінову – підвищення якості, розширення асортименту. Крім того, часто лише невеликі виробництва здатні заповнити багато ніш, не вигідних для масштабного виробництва.

8. Щоб зменшити шкідливий вплив монополій, вводиться антимонопольне регулювання. Це дозволяє монополіям вести підприємницьку діяльність не приносячи шкоди суспільству.

9. Монополії в сучасному розумінні – це гравці, що займають тільки значну частину, але не більшість ринку або весь ринок. Так, для України монополія – це контроль над 35% ринку.

10. Монополізм має дві сторони – позитивну й негативну. Усунення негативних сторін монополізму – ціль антимонопольного законодавства держави та її антимонопольної політики загалом.

Основні терміни й поняття: антимонопольні заходи, антимонопольне законодавство, внутрішньогалузева конкуренція, державна монополія, досконала конкуренція, закон конкуренції, індекс Лернера, картель, конгломерат, конкуренція, конкуренція покупців, конкуренція продавців, міжгалузева конкуренція, монополістична конкуренція, монополія, монопольна влада, недобросовісна конкуренція, недосконала конкуренція, нецінова конкуренція, олігополія, природна монополія, ринкова поведінка, синдикат, трест, цінова конкуренція, чиста монополія.

Питання для самоконтролю

1. В чому економічна сутність конкуренції та які її умови? За якими критеріями розподіляються види конкурентної боротьби економічних суб'єктів?
2. Яку роль відіграє конкуренція для ринку та його економічних суб'єктів? Назвіть методи конкуренції. У чому сутність ділової та екологічної конкуренції?
3. Сутність і роль цінової та нецінової конкуренції.
4. Чому споживач буває нераціональний в своєму виборі? Що відбувається на ринку за умов інформаційної асиметрії? Наведіть приклади інформаційної асиметрії на ринку.
5. Що таке внутрішньогалузева конкуренція? Її наслідки. Що таке міжгалузева конкуренція? Її наслідки.
6. Яку відіграє держава у конкурентній боротьбі економічних суб'єктів?
7. Визначте сутність та організаційні форми монополії?
8. Назвіть і охарактеризуйте позитивні й негативні сторони монополії?

9. Які ви знаєте види монополій? Що таке монополістична конкуренція? Що показує індекс Лернера?

10. Які існують антимонопольні заходи? Знайдіть 3 приклади застосування антимонопольних заходів в Україні і за кордоном.

Тести

1. Визначте економічну сутність конкуренції:

- а) конкуренція – це боротьба продавців за умови реалізації товару;
- б) конкуренція – це боротьба за найбільш вигідні умови виробництва, збуту і придбання товарів і послуг;
- в) конкуренція – це боротьба економічних суб'єктів за покупця;
- г) конкуренція – це ситуація на ринку, коли продавців менше за покупців;
- д) конкуренція – це боротьба між споживачами за кращі умови закупівлі товару.

2. Умовою виникнення конкуренції є:

- а) наявність на ринку одного виробника та продавця певного товару;
- б) свобода підприємців щодо вибору видів господарської діяльності;
- в) економічна бездіяльність держави;
- г) відсутність будь-яких обмежень щодо економічної поведінки господарських суб'єктів;
- д) встановлені міжнародні стандарти економічних відносин.

3. До типів конкурентної стратегії не належить:

- а) спирання на силу гігантської компанії;
- б) формування галузевої та міжгалузевої структури виробництва;
- в) вузька спеціалізація та контроль за певним сегментом ринку;
- г) використання будь-яких умов для бізнесу;
- д) радикальна зміна старих сегментів ринку.

4. Умовою перемоги у конкурентній боротьбі не являється:

- а) зниження витрат виробництва;
- б) поліпшення якості продукції;

- в) бажання першим придбати товар;
- г) вдосконалення маркетингової діяльності фірми;
- д) поліпшення умов продажу і після продажного обслуговування товарів.

5. Найголовнішим наслідком внутрішньогалузевої конкуренції є:

- а) зниження індивідуальних витрат виробництва;
- б) поліпшення якості продукції;
- в) формування суспільно-необхідних витрат і суспільної ціни певного товару;
- г) вдосконалення рекламної діяльності фірми;
- д) радикальна зміна сегментів ринку.

6. Найголовнішим наслідком міжгалузевої конкуренції є:

- а) збільшення витрат виробництва;
- б) знищення сировинної бази виробництва;
- в) загострення екологічних проблем;
- г) формування ціни виробництва;
- д) вдосконалення стратегії конкуренції.

7. Монополія це:

- а) фірма, що панує на ринку ресурсів та збуту;
- б) фірма, що займає половину ринка;
- в) фірма, що займає 2/3 ринку;
- г) фірма, що виробляє продукт, будь-чим відмінний від продукту інших виробників;
- д) все вищезазначене є вірним.

8. Згідно національному законодавству, в Україні монополія:

- а) займає 75% ринку;
- б) займає 50% ринку;
- в) займає 35% ринку;
- г) займає не менше 50% ринку;
- д) займає 25% ринку.

9. Монополія:

- а) сприяє науково-технічному прогресу;
- б) не сприяє науково-технічному прогресу;
- в) існують дві тенденції науково-технічного розвитку;
- г) правильна відповідь відсутня;
- д) монополія не має відношення до НТП.

10. До інструментів антимонопольної політики держави належить:

- а) оптимальні сполучення організаційно-економічних форм і розмірів підприємств;
- б) сприяння розвитку конкуренції, диверсифікації діяльності, вільного утворення цін;
- в) економічне стимулювання та підтримка розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- г) адміністративно-правові заходи для боротьби з монопольними посяганнями, організація антимонопольного державного контролю, контроль за справедливим роздержавленням майна, сприяння конкуренції;
- д) вірні всі зазначені пункти.

Рекомендована література

1. Александрова О.С., Зубчик О.А. Конкуренція: благо чи зло: Специфіка та тенденції розвитку / Центр досліджень проблем конкуренції. — К. : Обрії, 2006. — 144с. — Бібліогр.: с. 131-143. — ISBN 966-95774-3-8.
2. Гіл Чарлз В. Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Анатолій Олійник (пер.з англ.), Руслан Ткачук (пер.з англ.). — К.: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2001. — 854с.
3. Головка Л.С., Гриценко О.Г. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / Київський національний торговельно-економічний ун-т / В.Д. Логутін (ред.). — К. : КНТЕУ, 2009. — 320с.
4. Закон України "Про Антимонопольний комітет України": за станом на 18 травня 2007 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парламентське вид-во, 2007. — 43с.
5. Законодавство України про захист економічної конкуренції: юрид. зб. / Антимонопольний комітет України / О.О. Костусев (голова ред. кол.). — 3-тє вид., розшир. й доп. —К. : Фенікс, 2008. — 496с.

6. Законодавство України про контроль та перевірки: Контрольно-ревізійна служба. Податкова служба. Захист прав споживачів. Охорона праці. Антимонопольний комітет. Санітарно-епідеміологічний захист населення. Правоохоронні органи /О.А. Кривенко (ред.), О.М. Роїна (упоряд.) – К. : КНТ, 2002. –116с.
7. Коломойцев В.Е. Універсальний словник економічних термінів: інвестування, конкуренція, менеджмент, маркетинг, підприємництво: Навч. посіб.. – К. : Молодь, 2000. – 382с.
8. Кохан Д.О. Недобросовісна зовнішня конкуренція та методи захисту від неї національного ринку: Дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2005. – 233 с.
9. Кривенко К.Т., Савчук В.С., Беляєв О.О., Фукс А. Е., Вакуленко М. І. Політична економія: Навч. посіб. / Київський національний економічний ун-т / К.Т. Кривенко (ред.). — К. : КНЕУ, 2001. — 508с. — Бібліогр.: с. 501-508. — ISBN 966-574-293-0.
10. Лошенко І.Р. Конкуренція на споживчому ринку України та проблеми її розвитку / Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К. : КНТЕУ, 2006. — 312с. — Бібліогр.: с. 293-311. — ISBN 966-629-239-4.
11. Мочерний С.В., Мочерна Я.С.. Політична економія: Навч. посіб.. — 2-ге вид., виправ. і доп. — К. : Знання, 2007. — 684с. — (Серія "Вища освіта ХХІ століття"). — ISBN 966-346-213-2.
12. Макконел Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л.. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Е.С. Иванова (пер.). — К. : ХаГар, 1998. — 785с. — ISBN 5-87920-005-1.
13. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар / Андрій Іщенко (пер.). — К. : Видавничий дім "КМ Академія", 2003. — 252с. — (Актуальні світові дискусії). — ISBN 966-518-217-X.
14. Стігліц Дж. Економіка державного сектора / А. Олійник (пер.з англ.), Р.Скільський (пер.з англ.). — К. : Основи, 1998. — 854с. — ISBN 966-500-210-4.
15. Андрійчук В.Г., Бауер Л. Менеджмент: прийняття рішень і ризик: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т. — К., 1998. — 314с. — Бібліогр.: с. 308-310. — ISBN 966-574-051-2.
16. Білорус О.Г., Пахомов Ю. М., Гузенко І. Ю., Скаленко О. К., Гаврилюк О. В. Глобальний конкурентний простір / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана ; Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України ; Міжнародна асоціація "Україна - Римський клуб" ; Міжнародний ін-т глобалістики /

- О.Г.Білорус (кер.авт.колективу,наук.ред.). — К. : КНЕУ, 2007. — 680с. : табл. — Тит. арк. парал. укр., рос., англ. мовами. — Бібліогр.: с. 646-677. — ISBN
17. Лесечко М.Д., Чемерис А.О., Рудницька Р.М.. Психологія прийняття управлінських рішень і створення ефективних команд: Навч. посібник. — Л. : ЛПІДУ УАДУ, 2003. — 84с. : рис., табл. — (Серія "Бібліотека магістра"). — Бібліогр.: в кінці розділів.
 18. Монополізм та конкуренція в Україні: Нормативна база / О.А. Кривенко (ред.), О.М. Роїна (упоряд.). —К. : КНТ, 2003. — 284с.
 19. Сікора Л. С., Антоник М. С., Манишин І. Р., Ткачук Р. Л.. Когнітивна психологія і логіка формування процедур прийняття цільових рішень в надзвичайних ситуаціях / Українська академія друкарства; кафедра АСУ Національного ун-ту «Львівська політехніка». — Л., 2007. — 57с. — (Препр. / Центр стратегічних досліджень еко-біо-технічних систем; №4). — Бібліогр.: с. 56-58.
 20. Филлюк Г.М.. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: монографія. — Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2009. — 404с.

РОЗДІЛ 11

КАПІТАЛ: ПРОЦЕС ВИРОБНИЦТВА І ВИТРАТИ

Головна користь капіталу не в тому, щоб зробити більше грошей, але в тому, щоб робити гроші заради покращення життя.

Генрі Форд

У політичній економії існує низка категорій, сутність яких багато років обговорюється вченими, але дотепер залишається не розкритою. Серед таких категорій вагоме місце посідає категорія "капітал". Виникнувши в середині XVIII ст., капітал як економічна категорія будоражить розуми тих, хто намагається пізнати її сутність і економічний зміст. Від максимально наукового розуміння цієї категорії залежить визначення сутності і змісту соціально-економічної системи розвинутих країн світу, а також шляхів подальшої трансформації соціально-економічних систем.

Необхідно мати на увазі: серед багатьох чинників, від яких залежить кількість товару, що продаватиметься на ринку, важливішими є витрати капіталу і ціна. З цього витікає, що значення витрат виробництва є однією з умов успіху на ринку, що обумовлює необхідність їх глибокого вивчення як з точки зору соціально-економічної сутності, так і з точки зору кількісної визначеності.

П л а н

- 11.1 Капітал як економічна категорія. Альтернативні теорії капіталу.
- 11.2. Авансований капітал і його структура.
- 11.3. Витрати виробництва та їхні види.
- 11.4. Собівартість продукції: структура та види.
- 11.5. Сучасні форми капіталу: інтелектуальний та соціальний капітал.

11.1. Капітал як економічна категорія. Альтернативні теорії капіталу.

Капітал (від лат. *capitalis* – головний) – одна з ключових, багатоаспектних економічних категорій. В економічній теорії і підприємницькій практиці немає іншого поняття, яке б використовувалося так часто і так неоднозначно.

Вперше термін «капітал» в науковий обіг увів у 1758 р. **Франсуа Кене** (французький вчений, основоположник школи фізіократів, у науковій праці «Економічна таблиця»).

Дотепер різні економічні школи розглядають капітал з різних позицій та дають різні трактовки капіталу.

В теорії капітала існують два підходи до визначення його сутності – натурально-речовинний та соціально-економічний.

1. Натурально-речовинний підхід започаткував Ф.Кене, розуміючи під капіталом *засоби виробництва, запаси*. Він же вперше поставив питання про розподіл капіталу на основний та обіговий. Під *основним розумілись первісні аванси, а під обіговим – щорічні* [1, с.279].

Натурально-речовинний підхід до визначення сутності капіталу притаманний також **А.Сміту та Д.Рікардо**. Щоправдв, *вони розширили речовинний склад елементів капіталу, включаючи до нього не лише засоби виробництва, але й гроші, товари на складі*.

Необхідно зазначити, що А.Сміт розглядав капітал не тільки з позиції його натурально-речовинної структури, але й з позиції соціально-економічної його сутності. Він вважав, що капітал – це *вартість, що дає приріст завдяки експлуатації найманої праці*. А.Сміт писав: «Лише тільки в руках приватних осіб починають накопичуватися капітали, деякі з них, природньо, намагаються використовувати їх для того, щоб зайняти роботою працелюбних людей, яким вони постачають матеріали та засоби існування з метою отримати вигоду на продажі продуктів їхньої праці або на тому, що ці робітники прибавили до вартості матеріалів, які оброблюються» [2, с.50-51].

Слід зауважити, що А.Сміт до капіталу відносив тільки ту частину запасів, яка призначена для подальшого виробництва та приносить дохід. Він вважав, що праця є єдиним джерелом вартості тільки в умовах простого товарного виробництва.

Д.Рікардо розглядав капітал як ту частину багатства, що зайнята у виробництві і необхідна для приведення в дію праці [3, С. 9-10].

Але головне у визначенні сутності капіталу А.Смітом і Д.Рікардо є те, що вони ототожнювали капітал з накопиченою працею, запасом (машин, інструментів, сировини, грошей та ін.) матеріальних благ.

Дотепер прибічники натурально-речовинного підходу до визначення сутності капіталу вважають, що капітал – це запас матеріальних і нематеріальних цінностей, використовуваних продуктивно для отримання доходів. Іншими словами, капітал – це будь-який ресурс, що використовується з метою виробництва більшої кількості економічних благ. Капітал – це один з факторів виробництва.

2. Соціально-економічний підхід до визначення сутності капіталу започаткував **Карл Маркс** у науковій праці "Капітал". Підкреслюючи соціально-економічну сутність капіталу, К.Маркс ототожнював його з виробничими відносинами капіталістичного способу виробництва, коли капітал і праця розділена власністю на засоби виробництва, а капітал виступає згустком неоплаченої праці. Він живе за рахунок праці. Джерело збільшення капіталу – додаткова праця найманих робітників. Відносини, які випливають із монополізації власності на засоби виробництва в руках підприємців і відсутності їх у пролетаріату, – от що розуміють під капіталом вчені, хто розділяє погляди К.Маркса. «...Капітал – це не річ, а певне, суспільне, що належить певній історичній формації суспільства, виробниче відношення, яке презентовано в речі й надає цій речі специфічний суспільний характер»... . «Капітал передбачає найману працю, а наймана праця передбачає капітал. Вони взаємно обумовлюють один одного; вони взаємно породжують один одного» [4, с.444].

Згідно поглядів Маркса, *капітал як економічна категорія виражає не стільки технічні чи організаційні, скільки соціально-економічні відносини. Капітал може існувати лише за певних умов:*

- 1) високорозвинені товарне виробництво і обіг;
- 2) наявність такої мотивації діяльності виробника, як особисте збагачення;
- 3) зосередження у частини господарюючих агентів значної частки засобів виробництва, тобто певний ступінь концентрації виробництва і капіталу;
- 4) відсутність власних засобів виробництва у частини господарюючих агентів, що змушує їх найматися [4, С. 157-158].

Кардинальна відмінність від інших шкіл трактування капіталу К.Марксом полягає в тому, що він розрізняв два види капіталу:

постійний (від англ. *constant*) капітал – тобто та частина капіталу, що втілена в засобах виробництва і в процесі виробництва не змінює своєї вартості

змінний (від англ. *variable*) капітал – тобто перетворений в робочу силу, що відтворює вартість останньої і в процесі виробництва створює додаткову вартість. Ця відмінність була дана з погляду ролі різних частин капіталу в процесі виробництва додаткової вартості.

Таким чином, у марксистській літературі **капітал розглядається як самозростаюча вартість, як процес безперервного руху і як система виробничих відносин, заснована на експлуатації вільнонайманих робітників.**

Практична значущість капіталу обумовила безліч визначення його сутності представниками інших шкіл і напрямків економічної науки .

Так, представник французької економічної науки *Жан-Батист Сей* визначив *капітал як суму цінностей, що підтримує виробництво*. Його вважають родоначальником теорії факторів виробництва, де капітал відіграє першорядну роль. Капітал робить корисну послугу, доставляючи своєму власникові дохід або слугуючи його споживанню. Отже, під капіталом розуміється цінності й послуги, за участю яких створюється новий дохід.

Англійський економіст *Джон Стюарт Мілль* розглядав *капітал як попередньо накопичений запас продуктів минулої праці, який забезпечує необхідні для виробничої діяльності будівлю, охорону, знаряддя і матеріали, а також харчування та інші засоби існування для робітників на час виробничого процесу* [5, С. 148]. Дж.С. Мілль писав про капітал, маючи на увазі, насамперед, виробничу сферу. Крім того, він розглядав капітал *як результат заощаджень*, поділяючи точку зору А.Сміта. Мілль писав: "Все, що необхідно для утримання й застосування праці інших людей... повинне спочатку бути накопичене шляхом заощадження, хтось повинен це зробити й утриматися від його споживання" [5].

Мілль розглядав також необхідність продуктивного споживання заощаджень, тобто використання їх як капіталу. Замість системи найманої праці Мілль пропонував ввести систему кооперативних співтовариств, в яких робітники спільно володіють капіталом та здійснюють контороль за управляючими.

Маржиналісти (представники австрійської школи політичної економії) вважають, що капітал не є первинним чинником виробництва. *Значення й функціональна роль капіталу полягають у використанні засобів виробництва в «додаванні благ»*. Відсоток на капітал розглядається як різниця суб'єктивних оцінок справжніх благ і майбутніх благ, які є продуктом використання капіталу. Виявлено дві можливості збільшення капіталу – зростання його обсягу й зростання тривалості його використання.

Відомий представник Кембриджської школи *Альфред Маршалл* вважав, що капітал – це сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з однаковою ефективністю, але які не є безплатними дарами природи [6, С.234].

Його ученик *Артур Сесіл Пігу* стверджував, що "*капітал — це традиція, або пам'ять суспільства*. Він для суспільства є те ж, що спадковість або пам'ять життя... для живих істот" [7].

Неокласіками проаналізовані індивідуальний капітал (частина багатства індивіда, яку він використовує для одержання доходу) і суспільний капітал (накопичений запас засобів для виробництва матеріальних благ - фактор виробництва). Важливим внеском *І.Фішера* у розвиток теорії капіталу була його книга «Природа капіталу і доходу», де, зокрема, давалося розмежування понять «запас благ» і «потік послуг» від цих благ. Згідно

поглядам І.Фішера, капітал – *це дисконтований дохід, будь-яке благо, яке приносить дохід своєму власнику, незалежно від сфери застосування і характеру діяльності.*

Таким чином, представники неокласичного напрямку економічної науки зосереджували увагу головним чином на структурі капіталу, а не на його соціальному змісті. Таке бачення сутності капіталу зберігається в сучасних курсах "економікс", де під капіталом розуміється запас виробничих благ, а також будь-яке благо, здатне приносити дохід.

У такому ж напрямку розглядають капітал представники *кейнсианства*. Вони вважають, що для забезпечення повної зайнятості (і відповідно повного обсягу виробництва) в економіці необхідні інвестиції, під якими розуміється приріст цінності капітального майна, що складається з основного, оборотного та ліквідного капіталу. Умовою перетворення багатства на капітал є співвідношення норми відсотка як ціни капіталу й доходу, який можна одержати від його продуктивного використання (гранична ефективність капіталу).

Й. Шумпетер розглядав капітал як *важіль, що «дозволяє підприємцеві одержувати й використовувати конкретні блага... для досягнення нових цілей, а також орієнтувати виробництво в новому напрямку* [8, с.]. Шумпетер вважав це єдиною функцією капіталу, й саме нею характеризується його місце в організмі народного господарства.

В сучасній літературі існує також *монетарна концепція* капіталу, яку заснували ще теоретики меркантилізму. Вширокому розумінні цю концепцію не слід розглядати як дещо абсолютно відмінне від натурально-речовинної концепції капіталу. Але є деякі відмінності монетаристської трактовки від натурально-речовинної як такої. Монетаристи капітал ототожнюють із грошми і їх заміниками – кредитними грошми, які *абсолютизують грошову форму багатства*. Самі ж гроші трактуються як товар, купівля-продаж якого приносить дохід у вигляді позичкового відсотка, але вартість грошей підмінюється їхньою міноюю вартістю. При цьому відсоток розглядається винятково як грошове явище, тому джерелом відсотка вважаються властивості самих грошей.

Аналогічним є підхід до цінних паперів і доходам від них. Досліджуючи в основному явища, які перебувають на поверхні економічних процесів (у сфері обігу грошей як капіталу), сучасні напрямки монетарної концепції забезпечили визначення особливостей у русі процентних ставок за окремими видами цінних паперів, інструментів регулювання кредитно-грошового обігу.

Сучасними західними економістами отримання доходу пов'язується не лише із зазначеними факторами виробництва, але й із особистим, людським фактором. Перші отримали назву *«фізичний капітал»*, інші – *«людський капітал»*, до якого належать

знання, навички, енергія людей; а інвестиціями у «людський капітал» є витрати на здобуття освіти, інформації, кваліфікації, на підтримку здоров'я, на виховання дітей тощо.

Отож у сучасній літературі розрізняють *фізичний (матеріально-речовий капітал)* і *людський капітал*:

Фізичний капітал – майно тривалого користування (будівлі, машини, обладнання) використовуване фірмою в її діяльності. Розрізняють основний і обіговий фізичний капітал. Основний капітал – реальні активи тривалого користування, вартість яких переноситься на продукт частинами впродовж ряду періодів виробництва (будівлі, споруди, машини, обладнання, транспортні засоби і т. д.). Обіговий капітал – реальні активи, вартість яких повністю переноситься на вартість нового товару і повертається в грошовій формі до підприємця при реалізації товару в кожному циклі (сировина, паливо, матеріали, напівфабрикати).

Людський капітал – фізичні і розумові здібності людини, отримані за допомогою освіти або практичного досвіду; міра втіленої в людині здатності приносити дохід. Іншими словами, людський капітал – особливий різновид трудових ресурсів. Тому під капіталом на ринку факторів виробництва розуміють матеріальні чинники, капітальні блага.

Ще один аспект капіталу пов'язаний з його *грошовою формою*, яка є узагальнюючою. Починаючи свій рух в грошовій формі, капітал перебуває в узагальнюючому вартісно-грошовому вираженні і безперервно повертається до своєї грошової форми. Від грошової маси капітал у грошовій формі відрізняється тим, що він повертається до свого власника у формі грошового виторгу, що збільшилася на величину додаткової вартості. Капітал знаходиться в безперервному русі, зупинка знецінює його.

Слід зазначити, що грошовий капітал є спільним знаменником, до якого зводять вартість капіталу у формі будь-якого активу. У грошовому вираженні може бути підрахована вартість як фізичного, так і людського капіталу. *Капітал, втілений в засобах виробництва, називається реальним капіталом*. Грошовий капітал або *капітал в грошовій формі є інвестиційними ресурсами*. Сам по собі грошовий капітал не є економічним ресурсом, його безпосередньо у виробництві використати не можна, проте можна використати для купівлі факторів виробництва.

Підсумовуючи аналіз різних трактувань сутності капіталу, можна зазначити, що в сучасній економічній науці існують чотири точки зору на сутність капіталу: *капітал як відносини; капітал як запас, капітал як засіб виробництва, капітал як дисконтований дохід*.

Виходячи з приведених точок зору на економічний зміст капіталу, капітал має наступні властивості: *обмеженість; здатність до самозростання і нагромадження; ліквідність; здатність до обертання; здатність до постійної зміни форм.*

Складність і багатоаспектність економічної категорії "капітал" виявляється в різноманітних *формах його існування.*

У сучасній економічній літературі розрізняють наступні види капіталу (рис. 11.1).

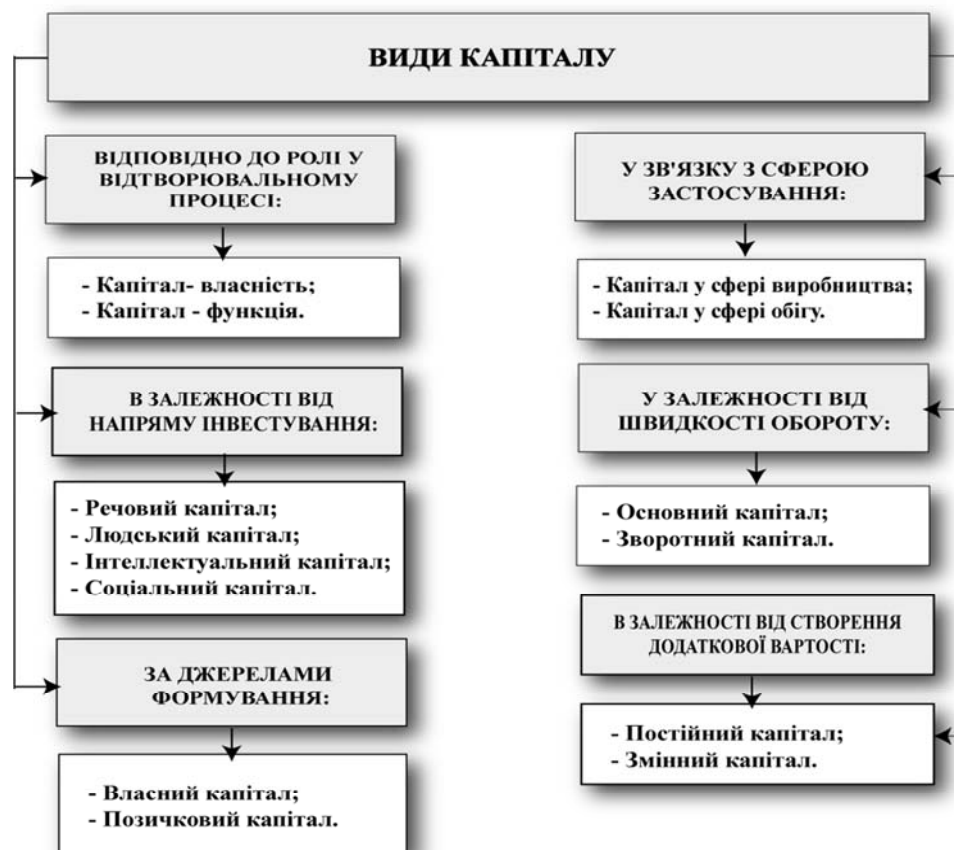


Рис. 11.1 Види капіталу

У залежності від сфери застосування виділяють капітал у сфері виробництва і капітал у сфері обігу.

Капітал у сфері виробництва – капітал, застосовуваний у сфері матеріального і нематеріального виробництва, тобто капітал, що сприяє з'єднанню в процесі виробництва двох інших факторів виробництва: землі і праці.

Капітал у сфері обігу – капітал, застосовуваний у сфері товарного обороту (торговий капітал) і грошовий капітал, наданий у позику та дохід, що приносить власнику у вигляді відсотка (позичковий капітал).

Таким чином, такий розподілу капіталу припускає виявлення капіталу, що бере участь безпосередньо у виробництві і створює додаткову вартість та капіталу, що її тільки перерозподіляє.

У залежності від ролі в створенні додаткової вартості К.Маркс виділяв постійний і змінний капітал.

Постійний капітал – це капітал, який бере участь у процесі виробництва, але не створює додаткову вартість (машини, будинки, устаткування тощо). Позначається як *c* (*constanta* – постійний).

Змінний капітал – це капітал, що бере участь у процесі виробництва і створює прибавочну вартість (сировина і робоча сила). Позначається як *v* (*variable* – змінний).

У процесі створення і перерозподілу доходу, капітал можна розділити на реальний і фіктивний.

Реальний капітал – це капітал, який обслуговує, насамперед, рух промислового капіталу, втілюючись в матеріально - речовинних цінностях (засобах виробництва).

Фіктивний капітал – капітал, представлений у цінних паперах (акціях, облігаціях), що приносить дохід їхньому власнику і здійснює самостійний рух на ринку капіталу. Слід зазначити, що фіктивний капітал не створює, а лише перерозподіляє дохід.

За критерієм власності існує такий поділ капіталу: **капітал - власність і капітал - функція.**

Капітал – власність – це капітал, що знаходиться у власності конкретної особи, та який можливо видавати в кредит, передавати в спадщину тощо.

Капітал - функція – це капітал, що функціонує у визначеній області, але який є позиковим, тобто керування цим капіталом займається одна особа, а володіє інша.

Отже можна розподіляти капітал на **позичковий і власний.**

Власний капітал - капітал, вкладений власником фірми.

Позичковий капітал - капітал, отриманий у вигляді позички або розміщення цінних паперів.

У залежності від інноваційної спрямованості виділяють венчурний (ризиковий) капітал і не ризиковий капітал.

Венчурний капітал – це капітал, який використовується на стадії зародження компанії і вкладається в найбільш інноваційні проекти.

У залежності від швидкості звертання капіталу, виділяють основний капітал і оборотний капітал.

У залежності від напрямку інвестування виділяють такі види капіталу: речовинний, інтелектуальний, людський і соціальний.

11.2. Авансований капітал і його структура.

Авансований капітал підприємства – це сукупність ресурсів, що забезпечують функціонування підприємства за усіма напрямками його діяльності.

Категорія авансового капіталу підприємства є однією з найважливіших в системі економічних категорій. Дослідження авансового капіталу з точки зору його формування і раціонального використання є однією з актуальних економічних проблем, вирішення якої дає можливість об'єктивно оцінювати фінансово-економічний стан підприємств, їхню платоспроможність, визначати рівень ефективності виробництва, аналізувати його з метою виявлення резервів подальшого збільшення прибутку на кожну одиницю вартості ресурсів, вкладених у виробництво.

В теорії авансованого капіталу та його структури економічна наука зробила три кроки:

1. Перші спроби аналізу структури капіталу були здійснені **Франсуа Кене**. Він поставив питання щодо виробничих витрат (авансованого у сільське господарство капіталу), під якими розумів ресурси для безперервного відтворення багатства [1, с.279]. Саме Ф.Кене вперше почав розмежовувати окремі частини капіталу за характером їх обороту і заклав основу розподілу капіталу на основний та обіговий. Під *основним капіталом* Кене розумів *першопочаткові аванси*, а під *оборотним* – *щорічні аванси* [1, с.279-283].

2. Другий крок здійснив **Адам Сміт**. Він вважав, що *критерієм розподілу капіталу на основний і оборотний є фізичне переміщення різних його частин: основний капітал стоїть нерухомо на місці, а оборотний пересувається у просторі*. Різницю між основним та оборотним капіталом А.Сміт бачив в тому, що перший приносить прибуток «без переходу від одного власника до іншого або без подальшого обігу», тобто завдяки руху обігового капіталу. Оборотний капітал виконує цю функцію завдяки тому, що «постійно уходить від нього (від власника) в одній формі і повертається до нього в іншій» [1, с.205-206].

До основного капіталу А.Сміт відносив: машини і інші необхідні знаряддя праці; будівлі і будинки, призначені для торгівельно-промислових цілей; покращення землі (розчищення, осушення, обгородження, добриво та ін.), які роблять її придатною для обробки; набуті вченням і тренуванням трудові вміння і «корисні здібності» членів суспільства.

3. Третій крок зробив **К. Маркс**. *Критерієм розподілу капіталу на основний і оборотний він визначив характер функціонування капіталу і спосіб перенесення його*

вартості на готовий продукт. (Тим самим К. Маркс поставив крапку в науковому обґрунтуванні цього питання. В даний час практика бухгалтерського обліку основного й оборотного капіталу, основних і оборотних коштів ґрунтується на методології Маркса).

Відповідно даному критерію, *основний капітал – це частина продуктивного капіталу, що функціонує тривалий час і переносить свою вартість на готовий продукт у результаті декількох кругообігів, повертаючись до підприємця у вихідній (грошовій) формі.* До основного капіталу належать будівлі, споруди, устаткування, машини й механізми, а також інші елементи, які функціонують тривалий час і переносять власну вартість на готовий продукт частями. *Виражений у грошовій формі основний капітал називається основними коштами.*

Оборотний капітал – це частина продуктивного капіталу, що переносить свою вартість на готовий продукт протягом одного кругообігу. До оборотного капіталу відносять сировину, матеріали, електроенергію, паливо, а також і змінний капітал, тобто капітал, витрачений на покупку робочої сили (оскільки він також повертається до підприємця протягом одного кругообігу, після продажу товару) [9, с.176-189]. *Виражений у грошовій формі оборотний капітал називається оборотними коштами.*

Слід зазначити, що обіг основного капіталу відбувається у формі амортизації.

Амортизація (від лат. *amortisatio* – погашення) – *процес поступового перенесення вартості основного капіталу на вироблений продукт.*

Таким чином, амортизація є *формою руху безпосередньо основного капіталу* (тому що оборотний капітал переносить власну вартість на вироблений продукт цілком у виді витрат виробництва). У ході руху основного капіталу (амортизації) відбувається процес відновлення застарілої частини основного капіталу.

Отже амортизації підлягає тільки частина промислового (реального) капіталу у виді будинків, споруд, машин, устаткування тощо (основний капітал).

Людський і позичковий капітал амортизації не підлягає. Ці види капіталу можуть втратити свою вартість через відсутність додаткових вкладень у сфери навчання й охорони здоров'я та завдяки коливанню відсоткових ставок на ринку капіталу, але в процесі відновлення промислового (фізичного) капіталу підприємства відіграють опосередковану роль.

Слід зазначити, що для різних елементів основного капіталу (основних засобів) існують різні терміни і норми амортизації. Чим коротше термін амортизації, тим швидше накопичуються амортизаційні засоби для заміщення застарілого капіталу новим.

Існує два методи амортизації:

- *метод рівномірного списання вартості основного капіталу* (однаковими частинами за весь термін функціонування);

- *метод прискореної амортизації*. В перші роки списують значно велику частину вартості основного капіталу (основних фондів).

В процесі виробництва фізичний капітал підлягає зносу.

Знос промислового капіталу – процес зменшення вартості капіталу під впливом сил природи і науково-технічного прогресу.

В економічній науці виділяють два види зносу: *моральний і фізичний* (11.2).



Рис. 11.2 .Типи зносу капіталу підприємства

Фізичний знос – це процес втрати капіталом своєї споживної вартості й одночасно вартості. Фізичний знос відбувається в процесі виробничого споживання його елементів і під впливом фізико-хімічних властивостей навколишньої природного середовища.

Моральний знос – це втрата основним капіталом частини своєї вартості поза залежністю від ступеня втрати споживної вартості.

Розрізняють два типи морального зносу:

- *моральний знос I типу*, що відбувається внаслідок появи більш дешевого устаткування;
- *моральний знос II типу*, що відбувається внаслідок появи більш продуктивного устаткування під впливом науково-технічного прогресу.

Слід зазначити, що витрати виробництва є формою руху авансованого капіталу.

11.3 Витрати виробництва та їхні види.

В умовах товарно-грошових відносин витрати фірм на виготовлення продукту приймають вартісну форму й виступають як витрати виробництва. *Витрати виробництва* (анг. costs) – *вартісна оцінка економічних ресурсів, використаних підприємствами з метою виробництва і реалізації продукції*.

Слід зазначити, що пильна увага до поняття витрат з боку сучасної економічної науки визначається основним постулатом про обмеженість ресурсів і можливості їхнього альтернативного використання, оскільки вибір певного способу виробництва визначає втрату вигід від використання альтернативного способу.

Кожна виробнича одиниця (підприємство) прагне до отримання як можна більшого доходу від своєї діяльності. Підприємство намагається не лише продати свій товар за вигідною високою ціною, але й скоротити свої витрати на виробництво і реалізацію продукції. Якщо перше джерело збільшення доходів підприємства багато в чому залежить від зовнішніх умов діяльності підприємства, то друге – великою мірою від самого підприємства, точніше, від ефективності організації процесу виробництва і подальшої реалізації вироблених товарів.

У сучасній економічній науці виділяють два види витрат – **трансформаційні і трансакційні** (рис.11.3).

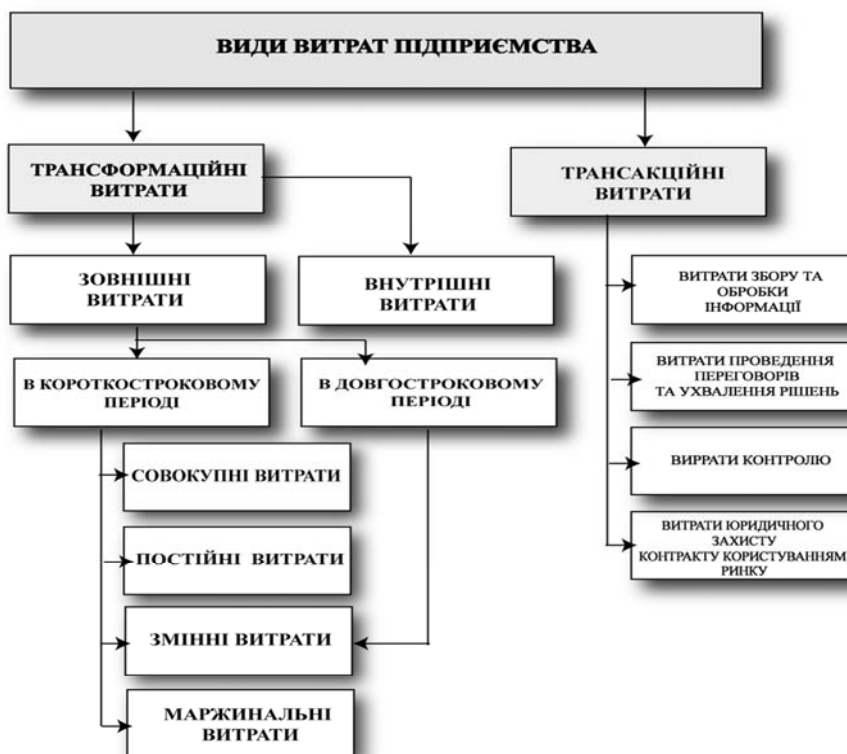


Рис. 11.3. Концептуальна модель взаємозв'язку витрат підприємства

Трансформаційні витрати (англ. *transformation costs*) – витрати зв'язані зі здійсненням виробничого процесу перетворення ресурсів у продукцію.

Трансформаційні витрати здійснюються підприємством безпосередньо в ході циклу заготівлі, виробництва і реалізації продукції і є основними при ціноутворенні. За своєю суттю трансформаційні витрати майже завжди *альтернативні*, оскільки використання ресурсів виробництва завжди припускає альтернативний вибір.

Альтернативні витрати – це витрати випуску благ, визначені вартістю найкращої втраченої можливості застосування ресурсів виробництва, що забезпечують максимальний прибуток. Альтернативні витрати капіталу є основним рушійним мотивом, що примушує виробників максимізувати їх прибуток. Їх називають альтернативними, тому що фірма могла їх витратити іншим чином, але не витратила.

До альтернативних витрат майже кожної фірми належать витрати втрачених можливостей інвестованого нею грошового капіталу. Щоб розрахувати альтернативні витрати капіталу, потрібно визначити втрати чистої готівки фірми, коли вона вирішує використати капітал для певних інвестицій (проекту). Ці втрати готівки не вимірюються в абсолютних одиницях капіталу, як це було для інших ресурсів; таким вимірювачем є ставка відсотка на використовуваний капітал.

Якщо фірма має капітал, який перевищує її потреби, альтернативні витрати капіталу для цієї фірми дорівнюватимуть більшому з двох наступних значень:

- максимальна доступна ставка відсотка (ставка доходності) при зовнішніх інвестиціях (наприклад, короткостроковий депозит);
- норма доходності, яку можуть отримати акціонери-інвестори при найкращій альтернативній інвестиції (з еквівалентним ризиком).

Трансформаційні витрати розглядають з позицій двох підходів: бухгалтерського й економічного.

Бухгалтерський підхід (*бухгалтерські витрати*) до визначення витрат виходить з того факту, що на підприємстві існують тільки ті витрати, які можна придбати зовні та врахувати в бухгалтерських документах (зовнішні витрати).

Економічний підхід (*економічні витрати*) припускає облік, як зовнішніх витрат, так і альтернативного використання внутрішніх ресурсів підприємства (внутрішніх) витрат.

Таким чином, у залежності від механізму використання ресурсів підприємства виділяють: *зовнішні та внутрішні витрати*.

Зовнішні витрати – витрати на оплату економічних ресурсів, що не належать фірмі (приклад: заробітна плата робітників, витрати на придбання сировини, матеріалів, устаткування і т.д.). Зовнішні витрати називають *явними*. *Явні витрати* – це грошові

платежі постачальникам ресурсів, або фактичні витрати на придбання обладнання, сировини і матеріалів, енергії і напівфабрикатів, виплату заробітної плати, оренду приміщень і т. д. Явні витрати відображаються на бухгалтерських рахунках, тому їх називають бухгалтерськими. Отже *бухгалтерський підхід передбачає існування тільки зовнішніх (явних) витрат.*

Внутрішні витрати – являють собою витрати від альтернативного використання власних ресурсів. Оскільки підприємство не платить за використання власних ресурсів, такі витрати називають неявними. *Неявні витрати* – це втрачений дохід фірми, тобто дохід, який можна було б отримати при найбільш вигідному з альтернативних варіантів використання ресурсів. Наприклад, на купівлю обладнання підприємець витратив 10 тис. грн. Якби він поклав ці гроші у банк на депозитний рахунок під 15% річних, то через рік отримав би 1,5 тис. грн. Таким чином, придбавши обладнання, підприємець відмовився від щорічного доходу у розмірі 1,5 тис. грн. у вигляді відсотку на капітал.

В узагальненому розумінні *неявні (внутрішні) витрати* є доходом на власний додатково використовуваний ресурс (капітал, землю, працю в межах нормального відсотка або ренти, начебто грошові кошти були покладені у банк, земля здана в оренду тощо) і нормальний прибуток (що включає заробітну плату і винагороду підприємця, начебто він працював по найму). Підприємці несуть ці витрати, але не в явній (грошовій) формі, що дозволяє включати їх в економічні витрати.

Таким чином, економічні витрати більше бухгалтерських на величину внутрішніх витрат.

У залежності від терміну залучення економічних ресурсів підприємством до виробництва певного виду продукції виділяють:

- *витрати фірми в короткостроковому періоді* – тобто в періоді, у якому хоча б один ресурс залишається постійним;
- *витрати фірми в довгостроковому періоді* – тобто в періоді, у якому усі фактори виробництва є змінними.

У залежності від зміни обсягу виробництва в короткостроковому періоді виділяють:

Постійні витрати (англ. fixed costs, FC) – витрати, що не змінюються при зміні обсягу виробництва продукції (приклад: витрати зв'язані з орендною платою, погодинною заробітною платою, прямолінійним нарахуванням амортизації і т.д.)

Змінні витрати (англ. variable costs, VC) – витрати безпосередньо пов'язані зі зміною обсягів виробництва (приклад: матеріальні витрати, витрати на оплату праці працівників, витрати на паливо й електроенергію тощо)

Поведінку постійних і змінних витрат представлено на рис.11.4.

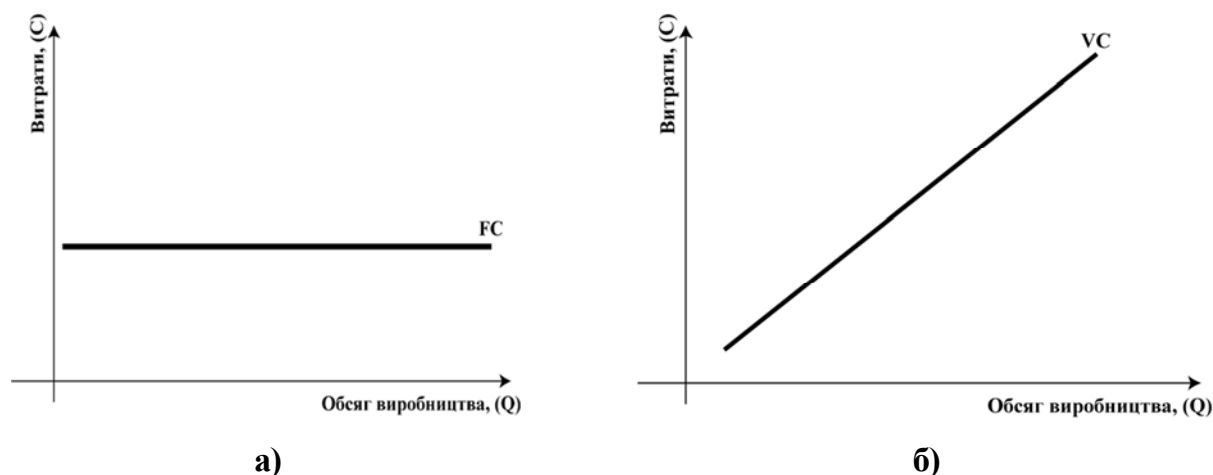


Рис. 11.4 Поведінка постійних (а) і змінних (б) витрат

Сукупні (валові) витрати (англ. *total costs*, **ТС**) являють собою суму постійних і перемінних витрат:

$$TC=FC+VC \quad (11.1)$$

Середні витрати (англ. *average total costs*, **АТС**) – витрати на виробництво одиниці продукції:

$$ATC=TC/Q \quad (11.2)$$

Граничні витрати (англ. *marginal costs*, **МС**) – витрати на виробництво кожної додаткової одиниці продукції:

$$MC=\Delta TC/\Delta Q \quad (11.3)$$

Трансакційні витрати. До середини ХХ в. наука не знала поняття трансакційних витрат. Видатні економісти світу будували свої моделі без обліку витрат, виникаючих під час здійснення трансакцій. Слід зазначити, що введення в науковий обіг ідеї трансакційних витрат з'явилося великим теоретичним досягненням сучасної економічної думки.

Щодо визначення сутності трансакційних витрат, то перші спроби його аналізу здійснив Р. Коуз, згідно точки зору якого трансакційні витрати – це "витрати користування ринковим механізмом". Пізніше це поняття набуло більш широкого змісту і стало визначати *будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів незалежно від того, де вона протікає – на ринку або усередині організації, оскільки ділове співробітництво в рамках ієрархічних структур (таких як фірми) також не вільно від терть і витрат.*

Таким чином, трансакційні витрати (англ. *transaction costs*) – витрати пов'язані зі здійсненням ринкових угод.

Виділяють наступні види трансакційних витрат:

- витрати збору й обробки інформації;
- витрати проведення переговорів і прийняття рішень;
- витрати контролю;
- витрати юридичного захисту виконання контракту користуванням ринку.

Трансакційні витрати, які виникають у процесі взаємодії економічних агентів, протиставляються трансформаційним (виробничим) витратам, пов'язаним з фізичним перетворенням ресурсів. Значення трансакційних витрат, як показали Дж.Уоліс і Д. Норт, зростає в процесі економічного розвитку. Відповідно до їхніх розрахунків, у ВВП США частка трансакційних послуг приватного сектору, збільшилася з 23% у 1870 р. до 41% у 1970 р., а частка державних трансакційних витрат – із 3,6% у 1970 до 13,9% у 1970 р., що в підсумку склало зростання із 26,6% до 54,9%. Розширення трансакційного сектора економіки, на їхню думку, служить одним з головних ознак, що відокремлюють процвітаючі економіки від стагнуючих.

Розрізняють ***прямі й альтернативні трансакційні витрати.***

Прямі трансакційні витрати – це безпосередні витрати економічного агента (підприємства, домогосподарства або індивіда) на пошук інформації, укладення контракту, оформлення прав власності, примуси контрагента до виконання узятих зобов'язань. Тобто це ті витрати, які супроводжують трансакцію в процесі її реалізації.

Перш ніж вирішити, чи вступати йому в угоду, економічний агент оцінить витрати, з нею пов'язані. Він визнає угоду вигідною для себе, якщо виробничі витрати будуть нижче очікуваного прибутку. Але він повинен врахувати також трансакційні витрати. І якщо сума трансакційних і виробничих витрат перевищить очікуваний прибуток, він відмовиться від укладення згоди.

Якщо високі трансакційні витрати обумовлюють відмову економічного агента від реалізації трансакції, то такі витрати називаються *альтернативними трансакційними витратами.*

Слід наголосити на тому, що проблема виміру трансакційних витрат на сучасному етапі є недостатньо розробленою з точки зору математичного інструментарію. Останнім часом прибічники теорії трансакційних витрат стали розробляти методи, що дозволили б перевести трансакційні витрати зі світу уявлень в реальний світ, надати їм кількісне визначення. Деякі економісти пропонують чітко специфікувати витрати у кожному конкретному випадку, наприклад, в одному випадку це можуть бути витрати входу на

ринок (реєстрація фірми, отримання ліцензії тощо), в іншому – витрати, що супроводжують рух прав власності, в третьому – пов'язані з укладенням і захистом контрактів, в четвертому – з ухваленням рішень усередині фірми тощо.

Проте, підрахунок трансакційних витрат окремих видів угод пов'язаний із специфічними труднощами в застосуванні трансакційного підходу через те, що деякі трансакційні витрати не можуть бути специфіковані і підраховані в силу відсутності трансакцій, які спричинили б виникнення цього виду витрат. Такі витрати можуть перейти в розряд «реальних», якщо з'явиться інституціональний пристрій (новий закон або нова організаційна форма), що робить цей тип угод економічно виправданим. В цьому випадку вони стають спостережуваними і потенційно вимірними.

У міру формування нових інститутів, як правило, посередницького типу, відбувається переклад таких угод в сектор трансакційних послуг і з'являється можливість дати їм узагальнену вартісну оцінку.

Оскільки капітал функціонує не тільки безпосередньо на виробництві, але і в товарному обігу, розрізняють *витрати товарного обігу* — *витрати на доведення товару до споживача, тобто на зберігання, транспортування, надання товарного вигляду засобами фасування та пакування* тощо.

Витрати товарного обігу розподіляються на чисті витрати товарного обігу і додаткові витрати виробництва.

1. Чисті витрати товарного обігу – це витрати, пов'язані з безпосередньою реалізацією товару (утримання складів, магазинів, транспортних засобів; оплата праці робітників, які обслуговують торгівлю тощо).

Чисті витрати товарного обігу розділяються на

а) *витрати на зміну форми вартості*, тобто на купівлю-продаж у вигляді витрат живої і матеріалізованої праці, здійсненої торговими працівниками ("працівниками прилавку");

б) *витрати на маркетинг*, який прискорює зміну форми вартості (купівлю-продаж) за допомогою вивчення ринку і реклами.

Чисті витрати товарного обігу так називаються тому, що самі не створюють вартості і, отже, носять непродуктивний характер. Їх покривають з частини прибутку, що міститься в ціні виробництва товарів. Саме внаслідок того, що чисті витрати обігу забезпечують доведення товарів до споживачів, створюючи необхідні умови нормального протікання процесу суспільного відтворення, виробники цих товарів покривають дані витрати зі свого прибутку.

Чисті витрати обігу за своєю формою, вживаним засобам і *відносним* обсягом практично не відрізняються щодо різних видів ресурсів і продуктів. Так, витрати на зміну форми вартості і маркетинг автомобілів і сигарет, як і будь-яких інших пар різних товарів, фактично однакові, бо зводяться до одних і тих же операцій, хоча і стосовно різних об'єктів купівлі-продажу. Тому, наприклад, виробник (оптовий продавець), продаючи їх роздрібному торговцеві, поступиться йому однаковим відсотком щодо роздрібною ціни, щоб самому не займатися їх реалізацією кінцевому споживачеві.

Абсолютна ж величина таких знижок з роздрібною ціни встановлюється неоднаковою щодо кожного виду товарів, оскільки ціни різних товарів відрізняються. Але, як вже йшлося вище, *відносний* їх розмір (відсоток по відношенню до цін) однаковий або близький для всіх об'єктів купівлі-продажу (зрозуміло, за інших рівних умов: в один і той же час, в тій же місцевості і однаковій зацікавленості контрагентів в угодах).

Знижки виробника оптовому торговцеві до його ціни, як і знижки оптового торговця до ціни роздрібного торговця, є в зворотньому відношенні з надбавками: оптовий торговець додає певний відсоток до ціни виробника, а роздрібний торговець – до ціни оптового посередника. Ці надбавки (знижки) повинні, по-перше, покрити витрати товарного обігу і, по-друге, забезпечити привласнення торгового прибутку.

2. Додаткові витрати виробництва – затрати в сфері торгівлі, необхідні для придання товарного вигляду виробленим продуктам (наприклад, фасування та пакування товару).

Дані витрати живої і матеріалізованої праці збільшують вартість товарів, що піддаються упаковці, розфасовці, зберіганню і транспортуванню. Іншими словами, вони роблять вартість, адекватну суспільно-необхідним витратам праці на здійснення перерахованих функцій.

Отже, додаткові витрати виробництва у сфері обігу мають продуктивний зміст, тобто відносяться до продуктивних видів праці, хоча частково здійснюються у сфері обігу.

Саме тому їх називають додатковими витратами виробництва у сфері обігу. Вони покриваються з тієї вартості, яку додають наймані працівники в сфері торгівлі до вартості виготовлених на виробництві товарів. Додаткові витрати виробництва в сфері товарного обігу додають до собівартості різних видів продукції неоднакові витрати, тобто підвищують вартість різних товарів різною мірою відповідно до їх натуральної специфіки.

11.3 Собівартість продукції: сутність, структура та види.

З позиції теорії трудової вартості витрати суспільства на виробництво товарів і витрати підприємства не співпадають.

Те, що коштує товар суспільству – це сукупні витрати праці (вречевленої та живої, тобто у вартісній формі – $W = C + V + M$), або витрати суспільства.

Суб'єкти ж підприємницької діяльності сплачують лише вартість витрачених засобів виробництва – C , та вартість робочої сили (заробітну плату – V). Додатковий продукт вони не оплачують, він становить дохід підприємства. Отже те, *що коштує продукт підприємству, називають витратами підприємства, або собівартістю ($K = C + V$).*

Собівартість відрізняється від витрат суспільства на додатковий продукт (M).

Таким чином, **собівартість – це грошовий вираз витрат виробничих факторів на виробництво та реалізацію продукції і надання послуг підприємства.**

Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) плануються та враховуються за первинними економічними елементами (статтями видатків).

Виділяють наступні елементи (витрат) собівартості:

1. Матеріальні витрати (витрати матеріалів, сировини, палива і т.д.);
2. Витрати на оплату праці (заробітна плата основним робітником, премії робітникам);
3. Нарахування на заробітну плату (обов'язкові нарахування підприємства на заробітну плату відповідно до законодавства);
4. Амортизація;
5. Інші витрати.

Групування за первинними економічними елементами дозволяє розробити кошторис витрат на виробництво, де визначається загальна потреба підприємства у матеріальних ресурсах, сума амортизації основних фондів, витрати на оплату праці та інші грошові видатки підприємства. Таке групування використовується також для погодження плану з собівартістю продукції (робіт, послуг) з іншими розділами виробничого плану, для планування оборотних коштів та контролю за їх використанням.

Групування витрат за статтями видатків дає можливість бачити витрати за місцем і призначенням, а також собівартість окремих видів продукції.

Структуру собівартості продукції характеризують наступні показники:

- співвідношення між постійними і змінними витратами;
- між основними і накладними витратами;
- між виробничими і комерційними (невиробничими) витратами;
- між прямими і непрямими;

- доля окремого елемента або статті в повних витратах;
- співвідношення між живою і матеріалізованою працею та ін.

Систематичне визначення і аналіз структури витрат на підприємстві мають важливе значення в першу чергу для управління витратами на підприємстві з метою їх мінімізації.

Структура витрат дозволяє виявити основні резерви по їх зниженню і розробити конкретні заходи по їх реалізації на підприємстві.

Таким чином, собівартість продукції дозволяє зводити разом різноманітні за формою витрати підприємств. За допомогою процесу обігу ці витрати постійно відшкодовуються з виручки підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг), що забезпечує безперервність виробничого процесу.

На практиці розраховують *собівартість одиниці продукції* (її називають *калькуляцією*) – вартісну оцінку всіх витрат підприємства на виробництво і реалізацію одиниці продукції.

У залежності від рівня виробництва розрізняють наступні види собівартості: цехову, виробничу, повну, галузеву.

- *Цехова* собівартість включає витрати цехів (даного підрозділу), пов'язані з виробництвом продукції.
- *Виробнича* (загальнозаводська) собівартість, окрім витрат цехів, включає загальновиробничі і загальногосподарські витрати. Тобто це вартісна оцінка всіх витрат підприємства безпосередньо зв'язаних з виробництвом продукції.
- *Повна (індивідуальна)* собівартість відбиває всі витрати на виробництво і реалізацію продукції, складається з виробничої собівартості і комерційних витрат (витрати на тару і упаковку, транспортування продукції, інші витрати). Тобто це вартісна оцінка усіх витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції. Цей показник містить у собі: виробничу собівартість; загальновиробничі витрати; адміністративні витрати; витрати на реалізацію і т.д. Індивідуальна собівартість обумовлюється конкретними умовами, в яких діє те або інше підприємство.
- *Галузева (середньогалузева)* собівартість залежить як від результатів роботи окремих підприємств, так і від організації виробництва в галузі в цілому. Середньогалузева собівартість визначається як середньозважена величина і характеризує середні витрати на одиницю продукції в галузі.

Підприємства завжди намагаються знизити собівартість продукції. На зниження собівартості впливають багато чинників: ефективність використання ресурсів, зростання продуктивності праці, впровадження нової техніки і прогресивної технології, зниження браку, простоїв, вдосконалення організації праці, виробництва і управління тощо. Вища

собівартість аналогічного продукту, ніж у конкурентів, означає, що виробництво і збут на підприємстві організовані нераціонально та потребують змін.

Собівартість складає частину вартості продукції і є основним ціноутворюючим чинником. Чим більше собівартість, тим вище буде ціна за інших рівних умов. Собівартість є основним вихідним показником планування цін, за якими підприємства реалізують продукцію. Зниження собівартості є передумовою зростання прибутку. Для збільшення прибутку необхідно або підвищити ціну, або знизити собівартість.

Є чинники, що впливають на зниження собівартості продукції, але не залежать від конкретного виробника. Це зниження транспортних витрат завдяки будівництва державою шляхів, мостів. Державна політика в галузі цін, тарифів та заробітної плати також істотно впливає на собівартість продукції (робіт, послуг) для підприємства. Прискорені норми амортизації зумовлюють зростання собівартості. До чинників, які не залежать від конкретного виробника можна віднести природні умови, які впливають на собівартість продукції галузей добувної промисловості та сільського господарства.

В Україні склад собівартості продукції регламентується державою. Основні принципи формування собівартості продукції визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», що затверджений наказом Міністерства фінансів України №318 від 31.12.99 [10], конкретизовані галузевими Типовими положеннями щодо планування, обліку і калькулювання собівартості продукції [11-15].

Таким чином, собівартість продукції є важливою економічною категорією. Собівартість продукції слугує базою для формування цін на продукцію підприємства і визначення прибутку і рентабельності, виступає економічним підґрунтям для визначення доцільності вкладення інвестицій у підприємство, оптимальних розмірів підприємства, вибору певних управлінських рішень та ін.

11.5. Сучасні форми капіталу: інтелектуальний та соціальний капітал.

В сучасній економічній літературі обговорюються нові форми капіталу, серед яких особливу увагу вчені приділяють поняттям «інтелектуальний капітал» та «соціальний капітал».

Інтелектуальний капітал (від лат. *Intellectus* – розум) – це капітал, що являє собою певні умови розвитку компанії, які сховані за видимим фасадом її будинків і товарного асортименту. Термінологічно, інтелектуальний капітал – це капітал, створений людським і "машинним" інтелектом і представлений інтелектуальними ресурсами.

Американські вчені *Л.Едвінсон* і *М.Мелоун* вважають, що *інтелектуальний капітал* складається з двох основних елементів: 1) людського і 2)структурного капіталу (рис.11.5).



Рис. . 11.5. Структура інтелектуального капіталу

1. *Людський капітал* (англ. *human capital*) – являє собою сукупність знань, умінь, практичних навичок і творчих здібностей робітників компанії, які прикладені до виконання поточних завдань, а також моральні цінності компанії, культура праці і загальний підхід до справи. Якщо коротко визначати поняття людського капіталу, то його можна звести до сукупності понять: інтелект, здоров'я, знання, якісна і продуктивна праця і якість життя.

Вперше термін «людський капітал» використав *Теодор Шульц*, а його послідовник – *Гері Беккер* розвив цю ідею, обґрунтувавши ефективність вкладень у людський капітал і сформулювавши економічний підхід до людської поведінки, за що був визнаний гідним премії ім. А.Нобеля у галузі економіки.

Слід зазначити, що в національному багатстві розвинутих країн людський капітал складає від 70 до 80 %, а вартісна оцінка людського капіталу в США складає 95 трлн. дол., що дозволяє зробити висновок про те, що формування і розвиток сучасних економічних систем не можливо без розширеного відтворення людського капіталу.

В сучасній економічній літературі виділяють *позитивний і негативний людський капітал*.

Позитивний людський капітал – це накопичений капітал, який забезпечує корисну віддачу від інвестицій у нього. Його сутність полягає в інвестиціях в охорону здоров'я, освіту, науку, інформаційне забезпечення, якість життя, розвиток інноваційного й інституціонального потенціалу.

Негативний людський капітал – це капітал, вкладений у неефективні проекти, зв'язані з підвищенням якості складових людського капіталу: корупцію; непрофесіоналізм; помилкову або неоптимальну ідеологію розвитку; нездатних до навчання і сприйняття сучасних знань індивідів; неефективний і корумпований освітній процес; псевдоінновації.

Виділяють наступні відмінні риси людського капіталу:

- людський капітал є інерційним продуктивним фактором (інвестиції в нього дають віддачу тільки через деякий час);
- величина і якість людського капіталу залежать, насамперед, від менталітету, освіти, знань і здоров'я населення;
- у довгостроковому періоді людський капітал дає саму велику віддачу від вкладених коштів;
- людський капітал є головним джерелом формування "економіки знань".

Якщо донедавна інтелект асоціювався з природою розумової діяльності людини, то сьогодні спостерігається виділення нової категорії – штучного інтелекту. Штучний інтелект використовується при рішенні складних виробничих задач шляхом формуванні інформаційних систем.

2. Структурний капітал (англ. *structural capital*) – *це по своїй суті систематизована і формалізована компетентність компанії, а також системи, що підсилюють її творчу ефективність, організаційні можливості, спрямовані на створення продукту і вартості.*

Структурний капітал містить у собі матеріальні активи, інтелектуальну власність і інші нематеріальні активи і цінності, що забезпечують здатність компанії до відновлення.

Структурний капітал складають знання, якими володіє організація, а не її окремі працівники. Його створюють люди, однак він належить компанії і його можна розвивати за допомогою керування знаннями. По суті, *структурний капітал можна представити як впроваджені чи генеровані знання, які можна зберігати за допомогою інформаційних технологій.*

Структурний капітал складається з двох частин: матеріальних і нематеріальних активів. Матеріальні активи – це засоби інтелектуальної діяльності і до них можна віднести: інформаційні технології; мережні системи зв'язку, інноваційні технології. Нематеріальні активи – це довготривалість використання; відсутність матеріальної форми; можливість приносити доход або можливість зменшувати витрати.

Розрізняють поняття "інтелектуальний капітал" і "інтелектуальний потенціал".

Інтелектуальний потенціал – це можливості, які надані інтелектуальними ресурсами та в майбутньому можуть бути використані для рішення будь-якого завдання або досягнення визначеної мети.

Інтелектуальний капітал припускає реалізований інтелектуальний потенціал, за допомогою якого відбувся приріст доданої вартості. Таким чином, поняття "інтелектуальний потенціал" є більш широким у порівнянні з поняттям "інтелектуальний капітал".

Інтелектуальний капітал має досить різноманітну типологію (рис.11.6).



Рис. 11.6. Типи інтелектуального капіталу

Персоніфікований інтелектуальний капітал являє собою знання, уміння, творчі здібності, освіту, професійну кваліфікацію, лояльність і психометричні характеристики персоналу.

Інфраструктурний інтелектуальний капітал містить інформаційні технології, організаційну структуру, корпоративну культуру і філософію управління.

Клієнтський капітал являє собою відносини з покупцями, контракти, портфель замовлень, франшизи і ліцензійні договори.

Марочний капітал представлений торговими марками, товарними знаками, корпоративними марками.

Таким чином, підводячи підсумок вищесказаному, варто зробити висновок, що **інтелектуальний капітал як узагальнююча економічна категорія має ряд ознак:**

- інтелектуальний капітал являє собою сукупність людського і машинного інтелектів, а також інтелектуального продукту;
- інтелектуальний капітал являє собою тільки ті інтелектуальні ресурси, що здатні створювати додану вартість або приносити прибуток;

- інтелектуальний капітал є засобом створення ринкової вартості, що принципово відрізняє його від інтелектуального потенціалу.

Принциповою новою категорією в економічній науці є поняття "соціальний капітал".

Соціальний капітал (англ. *social capital*) – капітал, який представляє сукупність загальних норм і цінностей, що дозволяють суспільству вирішувати проблему надання суспільних благ.

Перший систематичний сучасний аналіз соціального капіталу був проведений французьким соціологом *П. Бурдьє*, а в економічних дослідженнях американським економістом *Г. Лорі*.

Концепція соціального капіталу припускає, що поряд з фізичним і людським капіталом, соціальний капітал збільшує як індивідуальну, так і колективну продуктивність праці. Термін "капітал" вживається, оскільки соціальні мережі є повільно мінливими характеристиками суспільства, що можуть зберігатися і накопичуватися в процесі тривалого часу і приносити визначений дохід або вигоди його власникам.

Таким чином, під соціальним капіталом розуміється рівень довіри, соціальні мережі, членство в асоціаціях, толерантність і т.д. Якщо розглядати соціальний капітал на рівні всього суспільства, то під цим поняттям необхідно мати на увазі рівень культури суспільства.

Основними характерними рисами соціального капіталу є: по-перше те, що соціальні взаємини самі по собі відкривають індивідам доступ до ресурсів; по-друге, якість соціального капіталу визначається якістю цих ресурсів.

Даний ракурс сутності соціального капіталу знижує значення усіх форм економічного капіталу, оскільки через соціальний капітал індивіди можуть одержувати прямий доступ до економічних ресурсів (брати субсидії, захищати ринки тощо).

Різницю між людським і соціальним капіталами представлено на рис.11.7, вузли якого – це люди, що володіють людським (і потенційним соціальним) капіталом, а зв'язки між ними і є реалізація соціального капіталу.

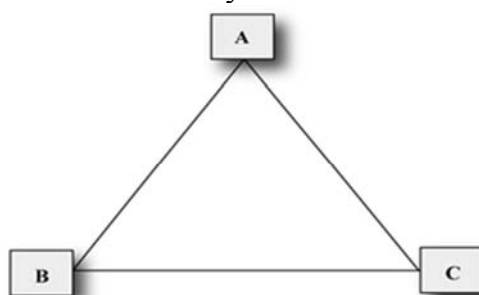


Рис. 11.7. Співвідношення людського і соціального капіталу

Як видно з вищесказаного, капітал є складною і багатоаспектною категорією сучасної економічної науки, але свою економічну сутність капітал виявляє, знаходячись у руху, тобто беручи участь у кругообігу капіталу.

Висновки

1. В теорії капітала існують два підходи до визначення його сутності – натурально-речовинний та соціально-економічний. З натурально-речовинної точки зору, капітал – це запас матеріальних і нематеріальних цінностей, використовуваних продуктивно для отримання доходів, один з факторів виробництва. З соціальної точки зору, капітал – це само ростаюча вартість, це вартість, здатна приносити додаткову вартість як результат неоплаченої праці найманих робітників.

2. Авансований капітал підприємства – це сукупність ресурсів, що забезпечують функціонування підприємства за усіма напрямками його діяльності.

Авансований капітал розділяється на основний і обіговий. Критерієм розподілу капіталу на основний і обіговий є характер функціонування капіталу і спосіб перенесення його вартості на готовий продукт.

Основний капітал – це частина продуктивного капіталу, що функціонує тривалий час і переносить свою вартість на готовий продукт у результаті декількох кругообігів, повертаючись до підприємця у вихідній (грошовій) формі. Виражений у грошовій формі основний капітал називається основними коштами. Процес обігу основного капіталу відбувається завдяки амортизації

Обіговий капітал – це частина продуктивного капіталу, що переносить свою вартість на готовий продукт протягом одного кругообігу. Виражений у грошовій формі обіговий капітал називається обіговими коштами.

3. Діяльність підприємства пов'язана з певними витратами. Будь-яке підприємство намагається не лише продати свій товар за вигідною високою ціною, але і скоротити свої витрати на виробництво і реалізацію продукції.

Розрізняють низку критеріїв, за якими класифікуються витрати виробництва. У сучасній економічній науці виділяють два види витрат – трансформаційні і трансакційні.

Трансформаційні витрати розглядають з позицій двох підходів: бухгалтерського й економічного.

У залежності від механізму використання ресурсів підприємства виділяють: зовнішні (явні) та внутрішні (неявні) витрати.

У залежності від терміну залучення економічних ресурсів підприємством до виробництва певного виду продукції виділяють *витрати фірми в короткостроковому періоді* та *витрати фірми в довгостроковому періоді*.

У залежності від зміни обсягу виробництва в короткостроковому періоді виділяють постійні й змінні витрати, сукупні (валові) витрати, середні витрати й граничні витрати.

4. Трансакційні витрати – витрати пов'язані зі здійсненням ринкових угод: витрати збору й обробки інформації; витрати проведення переговорів і прийняття рішень; витрати контролю; витрати юридичного захисту виконання контракту користуванням ринку.

5. Розрізняють прямі й альтернативні трансакційні витрати. Прямі трансакційні витрати – це безпосередні витрати економічного агента на пошук інформації, укладення контракту, оформлення прав власності, примуси контрагента до виконання узятих зобов'язань.

Якщо високі трансакційні витрати обумовлюють відмову економічного агента від реалізації трансакції, то такі витрати називаються альтернативними трансакційними витратами.

6. Витрати товарного обігу — витрати на доведення товару до споживача, тобто на зберігання, транспортування, надання товарного вигляду засобами фасування та пакування тощо.

Витрати товарного обігу розподіляються на чисті витрати товарного обігу і додаткові витрати виробництва.

Чисті витрати товарного обігу – це витрати, пов'язані з безпосередньою реалізацією товару. Вони розділяються на витрати на зміну форми вартості й витрати на маркетинг,

Додаткові витрати виробництва – затрати в сфері торгівлі, необхідні для придання товарного вигляду виробленим продуктам.

7. Витрати виробництва на рівні суспільства й витрати підприємства розрізняються на величину додаткового продукту. Те, що коштує виробництво підприємству виступає у формі собівартості.

Собівартість продукції (робіт, послуг) – один з узагальнюючих показників діяльності підприємства, тобто показником, що в певній мірі характеризує якість роботи підприємства в цілому.

8. Головним чинником економічного розвитку суспільства є інтелектуальний капітал. Він складається з людського і структурного капіталів, що у свою чергу представляють сукупність знань, умінь і досвіду, а також нематеріальних активів які дозволяють підприємству збільшувати прибуток від їхнього використання.

9. Соціальний капітал – капітал, який представляє сукупність загальних норм і цінностей, що дозволяють суспільству вирішувати проблему надання суспільних благ.

Основні терміни й поняття: авансований капітал, альтернативні витрати, бухгалтерські витрати, валові витрати, економічні витрати, змінні витрати, інтелектуальний капітал, капітал, постійні витрати, середні витрати, собівартість продукції, соціальний капітал, трансакційні витрати.

Питання для самоконтролю

1. Що таке капітал? Дайте характеристику основним концепціям капіталу, що сформувалися в процесі еволюції політичної економії.
2. Охарактеризуйте конкретні форми існування капіталу.
3. Проаналізуйте розходження між основним і обіговим капіталом.
4. Що таке амортизація? Які існують методи обчислення амортизації.
5. У чому економічна сутність фізичного і морального зносу основного капіталу?
6. Що таке витрати виробництва? За якими критеріями класифікуються витрати виробництва і які їхні види?
7. Поясніть, чому поява категорії "трансакційні витрати" є істотним досягненням економічної науки.
8. Що таке собівартість продукції? Які бувають види собівартості?
9. Охарактеризуйте чинники зниження собівартості продукції.
10. Дайте визначення й структурні складові інтелектуального, людського і соціального капіталу. Приведіть основні відмінності між цими трьома видами капіталу.

Тести

1. Запас матеріальних і нематеріальних цінностей, використовуваних продуктивно для отримання доходів на основі найманої праці – це:

- а) прибуток;
- б) актив;
- в) капітал;
- г) вартість.

2. На що вказує авансований капітал?

- а) на потенційні можливості підприємств щодо виробництва продукції і їхню обов'язкову реалізацію повною мірою, але не передбачає отримання прибутку;

- б) на потенційні можливості підприємств щодо виробництва продукції і отримання прибутку, але не передбачає їхню обов'язкову реалізацію повною мірою;
- в) на обов'язкове отримання прибутку;
- г) на виробництво продукції.

3. На основі якої теорії може бути розкрита сутність авансованого капіталу?

- а) теорії порівняльних переваг і її сучасні модифікації;
- б) теорії раціональних очікувань;
- в) теорії відтворення факторів виробництва;
- г) теорія економічних циклів.

4. Бухгалтерські витрати не включають:

- а) витрати на матеріали;
- б) зарплату робітників, керівників;
- в) орендну плату;
- г) упущений дохід

5. Виберіть вірне співвідношення:

- а) бухгалтерські витрати = економічні витрати – всі неявні витрати;
- б) бухгалтерські витрати = економічні витрати
- в) бухгалтерські витрати = економічні витрати + всі неявні витрати
- г) бухгалтерські витрати – всі неявні витрати = економічні витрати

6. Альтернативні витрати – це

- а) витрати на одиницю продукції, що випускається;
- б) витрати упущеної вигоди;
- в) витрати, які змінюються пропорційно обсягу виробництва;
- г) витрати на власний, самостійно використовуваний ресурс.

7. Трансакційні витрати – це:

- а) витрати, пов'язані з виробництвом продукції;
- б) витрати, пов'язані з виробництвом товарів і послуг;
- в) витрати, не пов'язані з виробництвом;
- г) витрати на купівлю сировини і матеріалів.

8. До трансакційних витрат не відносяться:

- а) витрати пошуку інформації;
- б) витрати опортуністичної поведінки;
- в) витрати на обслуговування верстатів і обладнання;
- г) витрати захисту прав власності.

9. Витрати, величина яких залежить від обсягів виробництва (зростає або зменшується разом з цим обсягом), називаються:

- а) постійними;
- б) граничними;
- в) змінними;
- г) альтернативними.

10. Собівартість продукції відрізняється від суспільних витрат виробництва на:

- а) величину додаткового продукту;
- б) величину постійного капіталу;
- в) величину змінного капіталу;
- г) правильна відповідь відсутня.

Рекомендована література

1. Бренделева Е.А. Неинституциональная теория. Учебное пособие /Е.А. Бренделева / под ред. проф. Чепурина М.Н.- М.: ТЕИС, 2003.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перер. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
3. Экономическая теория (политэкономия). Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. – 4-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 640 с.
4. Экономическая теория: политэкономия: Учебник. / Под ред. В.Д. Базилевича. – М.: Рыбари; К.: Знання, 2009. – 870 с.
5. Круш П.В. Капитал, основні та оборотні засоби підприємства: Навчальний посібник /П.В.Круш, О.В.Клименко, В.І.Подвігіна, В.О.Гулевич. – К.: Центр учбової літератури, 2008.- 328 с.
6. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: Навчальний посібник. – 3-те видання, стереотипне / С.В.Мочерний, О.А.П.Устенко. – К.: Видавничий центр «Академія», 2009.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие /О

8. АП.Н.Олейник. – М.: Инфра-М, 2002. – 416 с.
9. Основи економічної теорії: політ економічний аспект: Підручник / Відп. Ред.. Г.Н. Климко. – 5-те вид., випр.. – К.: Знання-Прес, 2006.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України №318 від 31.12.99.
11. Семюелсон П. А., Нордгауз В. Д. Мікроекономіка /П.А.Семюелсон, В.Д.Нордгауз/ Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 676 с.

Посилання

1. Кенэ Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения /Ф.Кенэ, А.Р.Ж.Тюрго, П.С.Дюпон де Немур; [предисл. П.Н.Клюкин; пер. с франц., нем., англ] – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с. (Антология экономической мысли).
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А.Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева] – М.: Эксмо, 2009. – 960 с. (Антология экономической мысли).
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное/ Д.Рикардо [пер. с англ.; предисл. П.Н.Клюкиной]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
4. Маркс К. Капітал. Том I // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. – Т.23.
5. Милль Дж.С. основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж.С.Милль; [пер. с англ.; биограф. Очерк М.И.туган-Барановского].. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с. – (Антология экономической мысли).
6. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнс; пер. с англ. В.И.Бомкина, В.ИТ.Рысина, Р.И.Столпера.] – М.: Эксмо, 2007. – 832 с. – (Антология экономической мысли).
7. Пигу А. Экономическая теория благосостояния /А.С.Пигу. – М., 1985.
8. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия /Й.А.Шумпетер [предисл. В.С.Автономова; пер. с англ] – М.: Эксмо, 2007. – 864 с. – (Антология экономической мысли).
9. Маркс К. Капітал. Том II // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. – Т.24.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України №318 від 31.12.99.
11. Типове положення щодо планування, обліку і калькулювання собівартості будівельно-монтажних робіт, затверджене постановою Кабінету Міністрів Укаріїни №186 від 09.02.96 р.

12. Типове положення про склад витрат обігу та порядку їх планування і розподілу у торгівельній діяльності, затверджене постановою Кабінету Міністрів Укаріїни №334 від 18.03.96 р.
13. Типове положення щодо планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарчих підприємств, затверджене постановою Кабінету Міністрів Укаріїни №452 від 23.04.96 р.
14. Типове положення щодо планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджене постановою Кабінету Міністрів Укаріїни №473 від 26.04.96 р.
15. Типове положення щодо планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та опітно-конструкторських робіт, затверджене постановою Кабінету Міністрів Укаріїни №830 від 20.07.96 р.

РОЗДІЛ 12

НАЙМАНА ПРАЦЯ І ЗАРОБІТНА ПЛАТА

*Заробітна плата - міра поваги,
з якою суспільство ставиться до даної професії.*

Джонні Тіллмон

Виробництво неможливо без поєднання особистих і матеріальних факторів. З техніко-економічної сторони це зводиться до того, що в процесі виробництва працівник безпосередньо використовує верстати, механізми, машини, сировину й інші матеріальні ресурси. У цьому випадку не має значення, є або не є працівник власником засобів виробництва. Із соціально-економічної сторони це має значення, оскільки виникають різні умови поєднання працівника із засобами виробництва. Якщо він власник засобів виробництва, то відбувається безпосереднє поєднання особистого й матеріального факторів виробництва. Якщо ж працівник не є власником засобів виробництва, то поєднання опосередковується актом купівлі-продажу робочої сили (здатності до праці). У такому випадку виникає виробниче відношення між власником матеріальних факторів виробництва й працівником, що стає найманим й отримує свою частку в створеному продукті у формі заробітної плати.

П л а н

- 12.1. Сутність заробітної плати як економічної категорії.
- 12.2. Ціноутворення на ринку робочої сили.
- 12.3. Форми і системи заробітної плати.
- 12.4. Номінальна і реальна заробітна плата, її динаміка та тенденції.
- 12.5. Диференціація доходів населення. Крива Лоренца і коефіцієнт Джині.

12.1. Сутність заробітної плати як економічної категорії.

У науковий оборот поняття «заробітна плата» вперше ввів один з основоположників класичної школи, англійський вчений *Уільям Петті* (1623-1687) в роботі «Трактат політичної економії» (1662).

В економічній літературі сформувалося три основні концепції визначення сутності цієї економічної категорії: 1) заробітна плата – це ціна праці; 2) заробітна плата – це

грошове вираження вартості товару «робоча сила»; 3) заробітна плата – це ціна послуги праці (або послуги робочої сили).

Перша концепція пов'язана з родоначальником цього поняття. У.Петті вважав, що робітник продає свою працю, і тому заробітну плату визначав як ціну праці. При цьому зарплату він розглядав у зв'язку з вартістю життєвих благ робітника, підкреслюючи об'єктивний її характер. Спираючись на це, У.Петті зробив висновок, що мінімальна заробітна плата (нижча її межа) визначається вартістю коштів, мінімально необхідних для існування робітників. Таким чином, величину зарплати він вимірював прожитковим мінімумом. *„Закон мав би забезпечити робочому лише засоби існування, тому що, якщо йому дозволити одержувати вдвічі більше, то він працює вдвічі менше, ніж міг би працювати й став би працювати, а для суспільства це означає втрату такої ж кількості праці”* [1].

Також У.Петті виділив історичну межу заробітної плати, підкреслюючи її стимулюючу роль у зростанні суспільного багатства – з розвитком продуктивних сил рівень зарплати підвищується.

Адам Сміт (1723-1790) та **Давид Рікардо** (1772-1823) також трактували заробітну плату як ціну праці та пов'язували її з вартістю засобів існування, необхідних для життя працівників і членів їх сімей. *„Людина завжди повинна мати можливість існування власною працею, і його заробітна плата має бути достатньою для його існування”* [2, с. 120].

Крім нижчої границі (фізіологічний мінімум) А.Сміт виділив ще й моральну границю заробітної плати, що забезпечує розвиток людини як індивідуума (заробітна плата повинна включати витрати на освіту, медичне обслуговування, покупку книг, оплату квитків у театр, виховання дітей і т.п.). До факторів підвищення заробітної плати належить: ступінь важкості праці, рівень кваліфікації робітників та ін. А.Сміт також підкреслював стимулюючу функцію заробітної плати: щедра винагорода за працю збільшує працелюбність, а надія на забезпечену старість спонукає робітника до напруження своїх сил. Таким чином, А.Сміт був прибічником підвищення заробітної плати. Однак він пов'язував рівень заробітної плати з динамікою народонаселення й вважав, що в кінцевому підсумку заробітна плата завжди тяжіє до мінімуму, тому що її збільшення призводить до зростання народжуваності й пропозиції праці, що й зумовлює зниження ціни на товар, що пропонується (працю). І навпаки, якщо заробітна плата зменшується, то виникає зворотна тенденція – падає народжуваність та пропозиція праці, підсилюється конкуренція між підприємцями, у результаті чого заробітна плата може знову підвищитися. Таким чином, коливання зарплати відбуваються навколо деякої постійної величини – фізіологічного

мінімуму засобів існування.

Д.Рікардо пов'язував розмноження населення з рівнем зарплати. „*Природною ціною праці є та, яка необхідна, щоб робочі мали можливість існувати й продовжувати власний рід без збільшення або зменшення їх кількості*” [3, с. 85]. Він вважав, що всі міри держави по підвищенню життєвого рівня робітників не мають сенсу, тому що до тих пір, доки не сповільняться темпи зростання населення й не встановиться рівновага між попитом та пропозицією праці, зарплата буде нижче „природної ціни праці”. Варто підкреслити, що Д.Рікардо зробив важливий висновок про суперечливість інтересів капіталістів і робітників: чим вище заробітна плата, тим менше прибуток капіталістів (у межах створеної працею вартості).

Друга концепція визначення сутності заробітної плати пов'язана з ім'ям **Карла Маркса** (1818-1883). Він послідовно заперечує визначення зарплати як ціни праці, аргументуючи свою позицію наступними моментами:

- - працю не можна продати, оскільки її не існує до моменту купівлі-продажу;
- - праця – це процес доцільної діяльності людини, отже, робітник може продати лише здатність до цього процесу (а нею він володіє до початку процесу праці);
- - якби робітник був здатний продати щось відмінне від здатності до процесу праці, він би не був найманим робітником;
- - купівля-продаж праці вступає в протиріччя зі законом вартості й не дозволяє зрозуміти природу додаткового продукту (додаткової вартості);
- - праця – це джерело вартості, тому за логікою сама вартості не має.

Таким чином, К.Маркс прийшов до висновку, що, по-перше, працівник продає не працю, а здатність до праці (тобто робочу силу), що визначається вартістю засобів існування працівника та його родини. Праця ж, будучи джерелом вартості, сама її не має. По-друге, у формі заробітної плати оплачується не весь продукт праці, а лише необхідний, тобто той, котрий відшкодовує вартість робочої сили. Таким чином, по К.Марксу, **заробітна плата – це ціна товару робоча сила, грошове вираження вартості товару робоча сила. Остання є сукупністю фізичних, розумових і організаторських властивостей і здібностей людини, набутих нею знань і досвіду, які вона застосовує у процесі виробництва споживчих вартостей** [4, с.549].

Робоча сила, як і будь-який товар, має дві властивості – споживну вартість і вартість. Споживна вартість робочої сили міститься в її здатності задовольняти потребу покупця (капіталіста), а саме – виробляти вартість більшу, ніж коштує сама, тобто виробляти додаткову вартість.

Вартість робочої сили (як специфічного товару) визначається суспільно

необхідними витратами на її відтворення (тобто належного рівня освіти, кваліфікації) та відповідними витратами на утримання сім'ї. При цьому К.Маркс не зводив вартість робочої сили до фізіологічного мінімуму. Він вважав, що сума життєвих засобів повинна бути достатньою для того, щоб підтримати працюючого індивідуума як такого, у стані нормальної життєдіяльності. [4, с.545-575]

Згідно марксистської концепції *заробітна плата – це перетворена форма вартості й ціни товару робоча сила* [4, с.549]. Суть перетворення полягає в наступному:

- на поверхні суспільства створюється видимість оплати праці, а не робочої сили, тобто заробітна плата з'являється як плата за працю;
- заробітна плата стирає межі між оплаченою й неоплаченою працею, між необхідним і додатковим робочим часом, й у такий спосіб приховує наявність експлуатації та виступає як оплата всієї праці [4, с.549-550б].

К.Маркс доводив, що величина вартості робочої сили менша, ніж величина вартості продукту, що виготовляється робітником у процесі праці. Ця різниця створює додаткову вартість, що привласнюється безоплатно підприємцем та коштує робітникові неоплаченої праці. Стосовно інших факторів виробництва (землі й фізичного капіталу) позиція К.Маркса полягає в тому, що ці ресурси беруть участь у створенні додаткової вартості, але самі не є джерелом її створення, тому що тільки робоча сила створює вартість і переносить частину вартості землі й капіталу на новий продукт.

Також К.Марксом виведено розходження між номінальною й реальною заробітною платою та підкреслено, що номінальна заробітна плата - це кількість грошей, за яку робітник продає себе капіталісту, а реальна – кількість матеріальних благ, яку можна купити за ці гроші.

У цій концепції величина заробітної плати визначається умовами виробництва та ринковими факторами – попитом і пропозицією, під впливом яких відбувається відхилення заробітної плати від вартості робочої сили.

Третя концепція визначення сутності заробітної плати полягає в тому, що її характеризують як ціну послуги праці (або послуги робочої сили) (М.І.Туган-Барановський, Я.Певзнер, С.Брагинський, Дж. Хікс). М.І.Туган-Барановський як і К.Маркс використовував категорію „робоча сила”. Однак він вважав, що робочу силу не можна продати, тому що вона (здатність до праці) не відчужується від людини.

Найбільш послідовною з цих трьох підходів до визначення сутності заробітної плати уявляється позиція К.Маркса.

Крім проаналізованих концепцій у західній літературі існує багато інших теорій визначення природи заробітної плати. На сьогодні найбільш популярними з них є наступні:

1) **продуктивна теорія** базується на тому, що в процесі створення загального продукту на рівних умовах беруть участь всі фактори виробництва. А оскільки їхня участь у ціні створеного продукту різна, то й їхня частка в загальному доході (виторгу від реалізації) пропорційна частці їхньої участі. Таким чином, ринок забезпечує справедливий розподіл доходів пропорційно участі різних факторів у виготовлених продуктах. Відповідно до цієї теорії головним фактором, що визначає розмір заробітної плати, є рівень її продуктивності. Американський економіст **Чарлз Генрі Керрі** (1793-1879) стверджував, що заробітна плата підвищується і падає пропорційно продуктивності праці. Основним недоліком цієї теорії є використання при визначенні розходжень у рівнях заробітної плати лише одного фактора – продуктивності праці.

2) **контрактна теорія**, відповідно до якої величина заробітної плати визначається силою договору, тобто боротьбою фірм і профспілок за досягнення своїх цілей у переговорах про заробітну плату;

3) **теорія „інфляційної спіралі”**. Її прихильники стверджують, що зростання заробітної плати, збільшуючи витрати виробництва, неминуче веде до росту цін. Зростання цін, у свою чергу, спонукає робітників вимагати нового підвищення заробітної плати, що знову викликає черговий виток цін. Таким чином формується інфляційна спіраль. Прихильники даної теорії прагнуть перекласти провину за інфляцію та її соціальні наслідки на робітників і профспілки.

Сутність заробітної плати проявляється у **функціях**, які вона виконує на всіх фазах суспільного виробництва (виробництві, розподілі, обміні та споживанні):

1) **відтворювальна функція** – полягає у забезпеченні розширеного відтворення робочої сили найманого працівника та членів його сім'ї. Послуги робочої сили – це особливий товар, який потребує постійного відновлення фізичної й розумової енергії, підтримки організму людини в стані нормальної життєдіяльності. Витрати на відтворення робочої сили залежать від соціально-економічних, природно-кліматичних, культурних та інших умов. Вони складаються з витрат на харчування, одяг, житло, культурно-побутове й медичне обслуговування, освіти та професійну підготовку, задоволення соціальних потреб та ін. При цьому заробітна плата виступає основним джерелом коштів на відтворення робочої сили. Сучасні економісти пов'язують відтворювальну функцію з такими соціальними стандартами як прожитковий рівень та мінімальна заробітна плата.

2) **розподільча функція** – полягає у встановленні частки працівника в створеному продукті залежно від його внеску в діяльність підприємства. Це відбиває частку живої праці при розподілі доходу між працівниками й власниками виробництва.

3) **стимулююча (мотиваційна) функція** – полягає у встановленні залежності

розміру заробітної плати від кількості та якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства. Ця залежність повинна бути такою, щоб заохочувати до постійного покращення результатів праці. Дослідження, проведені з метою виявлення пріоритетів у мотивації трудової діяльності працівників, показують, що головним фактором зайнятості в сучасних умовах є висока зарплата. Тобто заробітна плата слугує засобом залучення громадян до суспільно корисної праці, стимулює якісну та високоефективну працю, створює зацікавленість в отриманні певної спеціальності та підвищенні кваліфікації. Дана функція реалізується шляхом розробки й ефективного застосування різних форм і систем зарплати та преміювання, виплат надбавок, доплат й інших важелів.

4) **регулююча функція** – полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, галузями і сферами виробництва, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури. Підвищення або зниження рівня заробітної плати зумовлює приплив робочої сили в одні галузі народного господарства і відплив з інших.

5) **соціальна функція** – полягає у забезпеченні соціальної справедливості, однакової винагороди за однакову працю. При цьому соціальна справедливість забезпечується, по-перше, при розподілі доходу між найманими працівниками і власниками засобів виробництва, і по-друге, при розподілі між найманими працівниками згідно з результатами їхнього трудового внеску.

Кожна функція заробітної плати має власних суб'єктів, які найбільш зацікавлені в її реалізації. Так, у реалізації відтворювальної функції найбільш зацікавлені наймані працівники, для яких заробітна плата є переважно єдиним джерелом доходів. У забезпеченні регулюючої функції зацікавлені державні органи та роботодавці, для яких важливим є повноцінне функціонування ринку праці. У реалізації соціальної функції зацікавлені наймані працівники, а також держава як гарант соціальної справедливості в суспільстві. У реалізації стимулюючої функції найбільш зацікавлені наймані працівники та роботодавець, оскільки він повинен отримати певний виробничий результат від використання найманої праці.

Таким чином, аналізуючи сутність заробітної плати, можна прийти до наступних **висновків**:

1. Заробітна плата виражає відносини між власниками засобів виробництва й найманими робітниками.
2. За формою заробітна плата проявляється як оплата всієї праці найманого робітника.
3. По суті заробітна плата – перетворена форма вартості й ціни робочої сили (що

виступає на поверхні суспільства у формі вартості й ціни праці).

12.2. Ціноутворення на ринку робочої сили.

Оскільки робоча сила є товаром, то її ціна, як і всіх інших товарів, регулюється співвідношенням між попитом і пропозицією. При рівновазі між попитом та пропозицією праці утворюється рівноважний рівень зарплати. При зниженні попиту або збільшенні пропозиції ціна робочої сили зменшуватиметься, і навпаки. В цілому механізм ціноутворення на ринку робочої сили допомагають з'ясувати концепція граничної корисності та теорія попиту і пропозиції.

Попит на працю – це кількість праці певної категорії працівників, яку підприємці готові й здатні використати в даний період часу за певних умов.

Попит на працю залежить від факторів:

- *попит на продукцію, що виробляється за допомогою даної праці.* Навіть при загальному високому безробітті, на якісь товари може зберігатися високий попит й, відповідно, буде високим попит на працю їхніх виробників;
- *обсяг використовуваних ресурсів і змінність роботи підприємств.* Так, якщо кожен верстат обслуговує один робітник, то відповідна кількість верстатів обумовлює попит на працю конкретних працівників (але при цьому верстати можуть працювати в декілька змін);
- *співвідношення між витратами на зарплату працівників і на техніку, яка здатна їх замінити.* При високій зарплаті вигідніше замінити працівників додатковим обладнанням, при низькій зарплаті – навпаки;
- *можливість заміщення праці капіталом.* Загалом механізація й автоматизація виробництва ведуть до скорочення попиту на працю, але цей вплив технічного прогресу є неоднозначним. Так, він може привести до скорочення попиту на працю в галузях, де відбувається механізація виробництва, але збільшити попит на працю в галузях, що виготовляють нову техніку та її обслуговують;
- *зарплата окремих категорій працівників.* Високий рівень зарплати скорочує попит на працю. Однак, якщо при цьому встановлені високі ціни на виготовлену за допомогою цієї праці продукцію і підприємство отримує високі доходи від продажу, то це дає можливість платити високу зарплату без шкоди для прибутку;
- *система освіти* (насамперед, професійної освіти).

Пропозиція праці – це кількість праці, яку певна категорія працівників готова й здатна запропонувати в даний період часу за певних умов.

На **пропозицію праці** впливають наступні фактори:

- *мобільність відповідних категорій працівників*. При розвиненій транспортній системі пропозицію праці на одній території можна забезпечити за рахунок осіб, що проживають на інших територіях. А ефективне функціонування ринку житла дає можливість купувати житло в тих населених пунктах, де є попит на конкретні види праці;

- *розходження в рівні зарплати різних категорій працівників*. Більш висока зарплата приваблює працівників, і пропозиція їхньої праці збільшується. І навпаки, низька зарплата відштовхує робітників, зменшуючи пропозицію праці. Разом з тим, при досягненні досить високого рівня подальше зростання зарплати може привести до скорочення пропозиції праці через те, що працівники віддають перевагу додатковому вільному часу.

Попит та пропозиція праці для окремого підприємства. Механізм формування рівня зарплати залежить від моделі ринку. Тому розглянемо кілька варіантів ринків праці залежно від стану конкуренції на них.

Характерною рисою **досконалоконкурентного ринку праці** є наявність значної кількості конкуруючих підприємств і численної групи працівників з однаковою кваліфікацією. За таких умов окреме підприємство не може контролювати ринкову ставку зарплати і сприймає її як заздалегідь задану величину. У такий ситуації всі працівники отримують однакову зарплату, а від підприємця залежить тільки кількість найманих робітників. Тому **пропозиція праці для окремого підприємства** є абсолютно еластичною за ціною, тобто крива пропозиції S_L горизонтальна, проходить на рівні рівноважної ставки зарплати W^* та співпадає з кривими ATC_L (середні загальні затрати) і MC_L (граничні затрати). **Попит на працю для окремого підприємства** буде визначатися кривою граничного продукту в грошовому вираженні (MRP_L) і в силу дії закону спадної граничної продуктивності ресурсу буде мати вигляд убутної кривої D_L (рис. 12.1).

Рівноважний обсяг праці визначається правилом оптимізації, яке для конкурентного ринку праці має вигляд: $MRP_L = W^*$ (точка перетину кривих D_L і S_L). Як видно з рис. 12.1, доки крива MRP_L буде перевищувати криву MC_L (тобто рівноважну зарплату), підприємство буде збільшувати кількість працівників до обсягу L^* , оскільки кожна додаткова одиниця праці принесе більше доходів, ніж витрат. Якщо ж крива MRP_L знаходиться нижче кривої MC_L , то витрати підприємства на кожен додаткову одиницю праці будуть перевищувати приріст доходу від її використання. Тобто підприємство вимушено буде звільняти працівників до обсягу L^* .

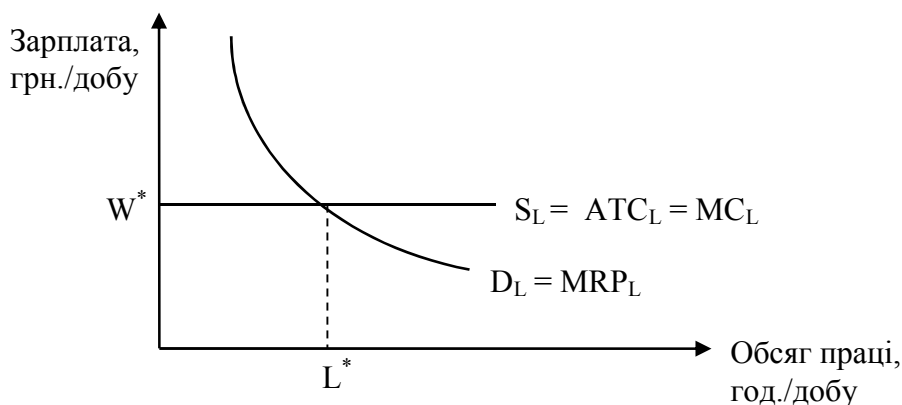


Рис. 12.1 Рівновага окремого підприємства на досконало-конкурентному ринку праці

На рис. 12.2 зображено первинну рівновагу на ринку праці в точці E_0 . Якщо рівноважна зарплата зростає з W_0 до W_1 , то крива пропозиції зміститься з S_{L0} до S_{L1} , а точка рівноваги – з точки E_0 в точку E_1 . Рівноважна кількість найнятих працівників при цьому скоротиться з L_0 до L_1 . Таким чином, відповідно до неокласичної теорії, кількість зайнятих зворотно пропорційна рівню середньої зарплати.

Однак, досконала конкуренція на ринку праці є скоріше виключенням, ніж правилом. Доволі поширеною ситуацією на ринку праці є монополія покупця трудових послуг, тобто моносонія. Такий ринок властивий для невеликого міста, все населення якого зайняте на певному підприємстві. За умови, що трудові ресурси не можуть швидко змінити місце проживання або кваліфікацію, фірма диктує зарплату. Оскільки на ринку моносонії діє один покупець трудових послуг, то його крива пропозиції буде збігатися з галузевою і матиме висхідний нахил. Тому для збільшення залучення трудових ресурсів фірма змушена буде виплачувати більшу зарплату.

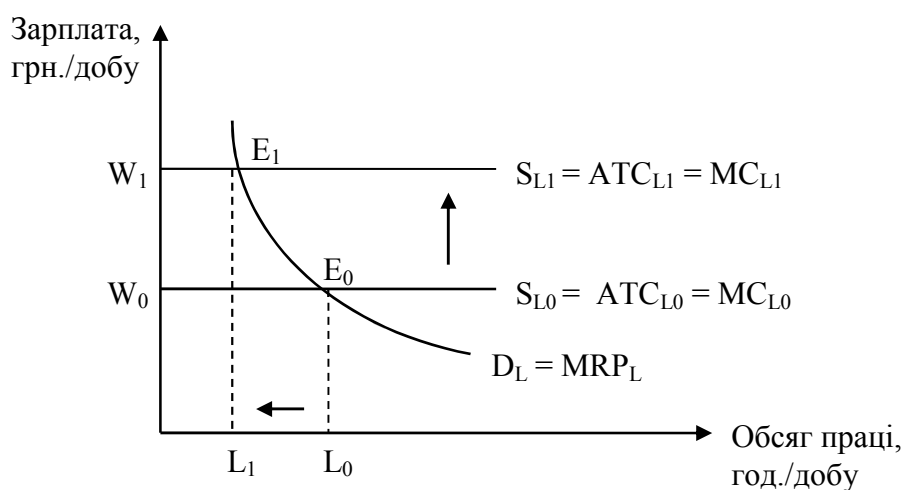


Рис. 12.2 Встановлення рівноваги досконалоконкурентному ринку праці

Монополізація ринку праці можлива також з боку продавця. Важлива роль у цьому приділяється профспілковим об'єднанням працівників. **Профспілка** – це об'єднання працівників, що володіє правом на ведення переговорів з підприємцем від імені й за дорученням своїх членів. Профспілки можуть впливати на рівень зарплати через збільшення попиту на працю, а також через пропозицію трудових ресурсів.

Попит та пропозиція праці для галузі. Рівновага на галузевому ринку праці встановлюється в точці перетину галузевих кривих попиту на працю D_L та пропозиції праці S_L . Як правило, великі галузі економіки є основними споживачами найманої праці певної спеціальності. За таких умов залежність між пропозицією праці та ставкою зарплати буде прямою, а крива пропозиції праці S_L матиме висхідний нахил. Це пояснюється тим, що галузі з високою ставкою зарплати стають привабливими для працівників інших галузей, наслідком чого є їхнє перетікання у високооплачувані галузі та відтік з низькооплачуваних.

Встановлення рівноваги на галузевому ринку розглянемо на прикладі змін попиту на працю. На рис. 12.3 зображено первинну рівновагу на ринку праці в точці E_0 . Припустимо, що попит на продукцію, яка виготовляється за допомогою даної праці, скоротився. Відповідно скоротиться й попит на працівників галузі, крива попиту зміститься з D_{L0} до D_{L1} , а точка рівноваги – з точки E_0 в точку E_1 . В результаті рівноважна ставка зарплати зменшиться з W_0 до W_1 , а рівноважна кількість найнятих працівників – з L_0 до L_1 .

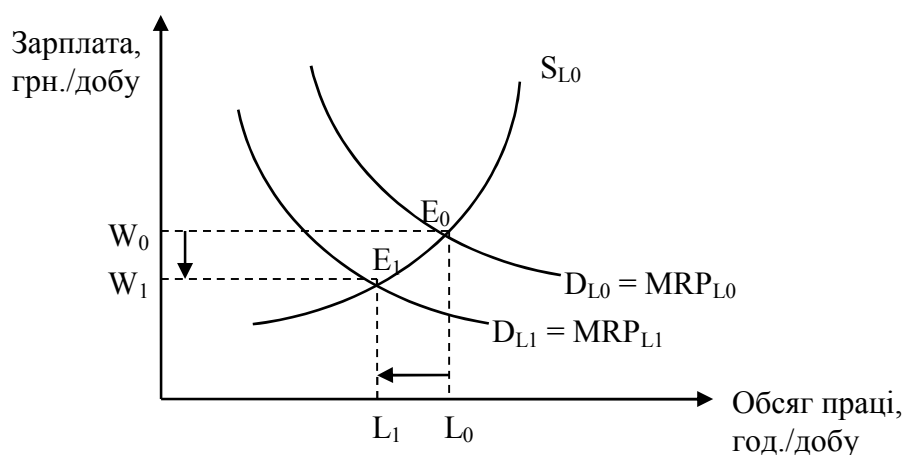


Рис. 12.3 Встановлення рівноваги на галузевому ринку праці

Вибір між зростанням доходу та збільшенням часу відпочинку. Кожен працівник повинен здійснювати вибір між зростанням доходу та збільшенням часу відпочинку. При цьому критерієм оптимальності вибору виступає максимізація корисності,

тобто працівник порівнює ефект від однієї години відпочинку з тими благами, які він може придбати за дохід за одну годину роботи (за реальну заробітну плату). Таким чином, дохід і відпочинок – це два альтернативних товари, між якими споживач повинен зробити вибір.

Зміна ставки заробітної плати викликає два ефекти, які визначають поведінку працівника: ефект заміщення та ефект доходу. **Ефект заміщення** полягає в тому, що при збільшенні ставки зарплати відбувається збільшення пропозиції праці та скорочення вільного часу. Збільшення робочого часу дає можливість більше заробляти, а отже, більше споживати економічних благ, але це зростання споживання здійснюється за рахунок скорочення часу відпочинку, оскільки чим вищою є ставка зарплати, тим дорожчою є кожна година відпочинку. **Ефект доходу** відображує зменшення пропозиції праці та скорочення робочого часу при збільшенні ставки зарплати. Пояснюється це тим, що вища ставка заробітної плати дає змогу отримати вищий дохід за менших затрат робочого часу. Співвідношення між ефектом доходу та ефектом заміщення залежить від індивідуальних уподобань суб'єктів, їх сімейного стану, стартових економічних умов, пріоритетів у системі цінностей тощо.

У загальному вигляді крива індивідуальної пропозиції праці S_L зображена на рис. 12.4.

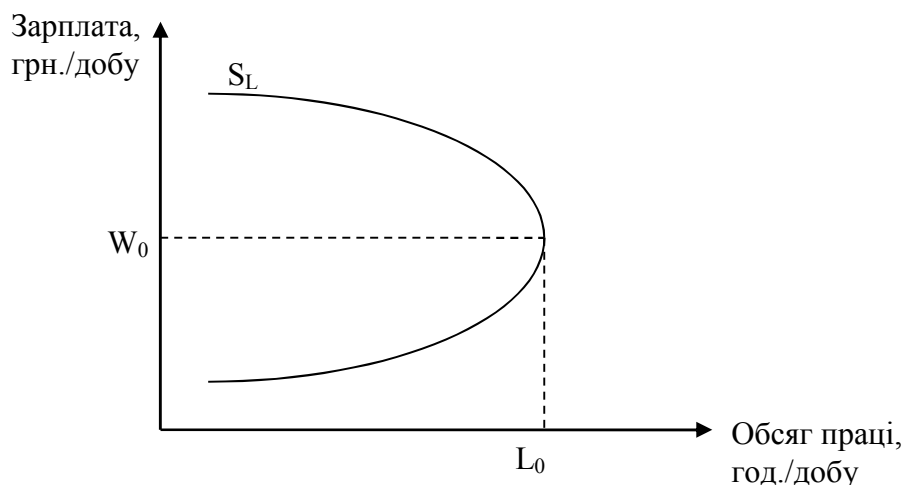


Рис. 12.4 Крива індивідуальної пропозиції праці

За відносно низьких ставок реальної зарплати крива має висхідний нахил (ефект заміщення більше ефекту доходу, тобто при збільшенні ставки зарплати відбувається скорочення вільного часу). Однак, починаючи зі ставки W_0 , працівник скорочує пропозицію праці і починає більше цінувати вільний час (крім того, збільшення робочого дня має свою межу). Така реакція на зростання ставки зарплати обумовлює негативний нахил кривої пропозиції праці (при цьому ефект доходу більше ефекту заміщення).

12.3. Форми і системи заробітної плати.

Форми й системи заробітної плати є необхідним елементом організації оплати праці. Вибір раціональних форм і систем зарплати має важливе соціально-економічне значення для кожного підприємства.

Основними формами заробітної плати є *погодинна* й *відрядна*. Вихідною формою була погодинна заробітна плата, яка переважала на початкових етапах розвитку капіталізму та своїм джерелом мала поденщину. Перехід до відрядної форми оплати праці відбувся на початку ХХ ст. у зв'язку з розвитком машинного виробництва в розвинених країнах.

Погодинна заробітна плата – це оплата вартості робочої сили за її функціонування протягом певного робочого часу (години, дня, тижня, місяця). Тобто величина погодинної зарплати прямо залежить від тривалості відпрацьованого часу.

Для визначення рівня оплати робочої сили розраховують почасову ставку заробітної плати – «ціну години праці» (12.1):

$$P = \frac{W}{T} \quad (12.1)$$

де, P – ціна години праці;

W – вартість робочої сили (за день, неділю, місяць);

T – нормована кількість годин праці (відповідно за день, неділю, місяць).

Погодинна зарплата, як правило, застосовується на підприємствах з високим рівнем комплексної механізації й автоматизації, де переважає строго регламентований технологічний режим. Так, у масово-поточковому виробництві обсяг виробітку робітників і темп їхньої праці визначається швидкістю руху конвеєра. Невипадково ця форма ширше застосовується в країнах, які використовують досягнення НТР, коли основою виробництва стає автоматизована система машин і результати праці визначаються здатністю техніки до безперервного й високопродуктивного функціонування. Тобто погодинна форма застосовується тоді, коли працю робітника неможливо нормувати або виконувані роботи не піддаються обліку.

При цьому для підприємця є особливо вигідним застосування почасової ставки (як різновиду погодинної), тому що, збільшуючи швидкість конвеєра, можна збільшити обсяги виробництва та інтенсифікувати працю. Посилення інтенсивності праці при незмінній кількості годин праці фактично означає подовження робочого дня, що приводить до зростання вартості й ціни робочої сили (оскільки тепер для відновлення життєвих сил, витрачених робітником у процесі більш інтенсивної праці, йому потрібно більше товарів,

ніж раніше). Але підприємець оплачує працівникові не денну (або тижневу, місячну) вартість його робочої сили, а тільки фактично відпрацьоване число годин. Таким чином, ціна праці робітника номінально залишається незмінною, а фактично – зменшується.

Використання погодинної заробітної плати також зручно під час економічної кризи. Підприємці скорочують тривалість робочого дня та оплачують робітникам лише відпрацьовану кількість годин робочого часу.

Почасова оплата праці часто використовується для подовження тривалості робочого дня. У цьому випадку застосовуються дві ставки зарплати: одна – за відпрацьований час у межах нормального робочого дня, а інша (підвищена) – за понаднормовий час.

Недоліком погодинної зарплати є те, що вона безпосередньо фіксує тільки знаходження людини на роботі, але сама по собі не відбиває інтенсивності й продуктивності праці. Тому з початку ХХ ст. відбувається перехід до іншої форми оплати праці.

Похідною від погодинної форми є *відрядна (поштучна) заробітна плата* – оплата вартості робочої сили залежно від розмірів виробітку за одиницю часу. При цьому заробіток залежить не від тривалості робочого часу, а від кількості виробленої продукції. Тобто ця форма застосовується, коли є можливість вимірювати кількість праці обсягом виробленої продукції.

Розмір індивідуальної денної зарплати визначається шляхом множення розцінки за одиницю виготовленої продукції на кількість виробів (12.2):

$$W = P * K \quad (12.2)$$

де P – розцінка за одиницю виготовленої продукції;

K – кількість виробів.

У свою чергу *розцінка за кожен одиницю продукції* визначається шляхом ділення поденної (погодинної) зарплати на денну (годинну) норму виробітку:

$$P = \frac{Z}{H} \quad (12.3)$$

де P – поштучна розцінка

Z – ціна праці (за годину, день)

H – норми виробітку

Норми виробітку – це нормована кількість продукції, яку людина, що працює з середньою інтенсивністю та середньою майстерністю, виготовляє за день (або годину).

При цьому норми виробітку встановлюються виходячи з досвіду роботи найбільш кваліфікованих, фізично сильних і витривалих робітників.

Першою найбільш раціональною формою відрядної зарплати, що базувалася на хронометруванні робочого дня й установленні норм виробітку для найбільш сильних фізично, витривалих і кваліфікованих робітників була система Тейлора (початок ХХ ст., США).

Відрядна заробітна плата найбільш широко застосовується на підприємствах, де висока частка ручної праці й необхідно заохочувати збільшення обсягу виробництва продукції. Ця форма використовується для підвищення інтенсивності праці, скорочення витрат на нагляд за робітниками, посилення конкуренції серед них. При цьому контроль за працею робітник зрушується убік якості виготовленої продукції.

У сучасних умовах у відрядній оплаті праці все більше враховуються ще й такі фактори як якість продукції, коефіцієнт використання устаткування, економія сировини й матеріалів, що зближає відрядну зарплату з погодинної. У свою чергу, методи нормування праці, за допомогою яких визначається міра напруженості праці, почали застосовуватися й для робітників, що отримують погодинну зарплату. Сполучення цієї форми винагороди з примусовим темпом праці, його нормуванням, а також з додатковими видами преміювання надають погодинній оплаті багато рис відрядного доходу. Така тенденція зближення двох форм заробітної плати простежується в її нових системах.

В умовах розвитку конвеєрного та автоматизованого виробництва інтенсивність праці почала задаватися швидкістю руху конвеєра. При цьому застосування відрядної заробітної плати заперечується самою технологією виробництва. Таким чином, під впливом НТР панівною формою оплати праці знову стала погодинна заробітна плата. Вона охоплює приблизно 70% робітників обробної промисловості США й Франції й до 60% промислових робітників Великобританії й Німеччини.

Системи заробітної плати. На основі погодинної і відрядної форм оплати праці підприємства застосовують різні системи оплати праці, які спрямовані на стимулювання зростання кількості та якості вироблюваної продукції, на інтенсифікацію праці. За їх допомогою власники підприємств намагаються зацікавити найманих працівників у найбільшій віддачі, у найкращому виконанні своїх трудових обов'язків, ініціативності та винахідливості.

У сучасній економічній системі застосовуються тарифні, преміальні, колективні системи заробітної плати. Їх вибір залежить від трьох чинників: 1) ступінь контролю працівником кількості та якості виготовленої продукції; 2) ретельність, з якою продукція може бути врахована; 3) рівень витрат, пов'язаних із впровадженням певної системи

оплати.

Тарифна система – це система, при якій заробітна плата залежить від безперервної роботи устаткування та складності праці, вираженої відповідним тарифним розрядом і ставкою. Тарифні ставки та посадові оклади службовців й інженерно-технічних працівників розробляють на основі оцінки різних трудових характеристик (кваліфікація виконавця (освіта, навички роботи, професійна підготовка); розумові та фізичні зусилля; його відповідальність за матеріали та устаткування; умови праці та ін.). Тарифні ставки використовуються для стимулювання працівників до підвищення якості продукції, оволодінню суміжними професіями й т.п.

Преміальні системи заробітної плати пов'язують певною функціональною залежністю тарифні ставки й норми витрат праці. Вони використовуються там, де робота має характер одноманітних операцій, може бути заміряна й виконується в темпі, що піддається контролю з боку окремого робітника або групи робітників (наприклад, в електротехнічному або транспортному машинобудуванні). Поточний контроль за працівником зведений до мінімуму.

Відрядно-преміальна система передбачає виплату робітникові певної суми за кожен виріб. За норматив приймається мінімально можливий обсяг вироблення, завдяки чому він доступний і поширюється на більшість працівників. Ця система сприяє інтенсифікації праці, поліпшенню морального й соціального клімату на підприємствах.

Погодинно-преміальна використовується у випадку, коли необхідно заохочувати робітників за відпрацьований час. При цій системі ціна години праці залишається незмінною протягом дня, а за загальними підсумками роботи робітникові виплачується премія. Нормою вважають обсяг роботи, що виконується робітником середньої кваліфікації за одну годину. За її перевиконання на 1% заробітна плата збільшується також на 1%, але загальний розмір надбавок не перевищує 15-20% загального заробітку. Така система стимулює переважно кількість праці, а перевірка якості покладена на контролерів і майстрів.

У преміальній системі використовуються два види премій: **технологічна надбавка** та **спеціальні премії**. Більшість преміальних систем передбачають застосування **технологічної надбавки**, розмір якої залежить від тривалості режимної частини робочого часу устаткування або від тривалості використання ручної праці, тому що воно стимулює зацікавленість працівників у скороченні ручної праці. **Спеціальні премії** призначаються за дотримання технологічної дисципліни, за безаварійну роботу або за підтримання устаткування в належному стані.

Преміальні системи зарплати розроблені таким чином, що стимули, пов'язані з

поліпшенням окремих показників роботи, доповнюють один одного, а розміри одноразових підвищень тарифних ставок й окладів для промислових робітників і конторських службовців становлять не менш 3% основної зарплати, для майстрів і техніків – не менш 5%. Якщо розміри разових підвищень нижче, вони перестають відігравати стимулюючу роль.

Застосування *колективних систем* оплати праці обумовлено ростом усупільнення виробництва, погіршенням якості товарів внаслідок впровадження індивідуальних систем заробітної плати, вимогами робітників.

Однією з розповсюджених систем колективної оплати праці в США є *система Скенлона*. Представники адміністрації та профспілок заздалегідь визначають норматив частки витрат на робочу силу в загальній вартості умовно чистої продукції. Якщо підприємство працює успішно і існує економія витрат, то на суму такої економії утворюється спеціальний фонд, з якого 25% зараховується у резерв для можливих перевитрат фірми на робочу силу у майбутньому, а із суми, що лишається, виплачують премії (25% - адміністрації, 75% - робітникам). Премії розподіляють між робітниками відповідно до тарифних ставок. Така система приводить до збільшення кількості безробітних, посиленню експлуатації, оскільки норми виробітку зростають такими темпами, які значно випереджають темпи зростання доплат.

Найпоширенішою формою колективної оплати праці є *система „участі у прибутках”*, коли за рахунок заздалегідь встановленої частки прибутку формується преміальний фонд, з якого робітники отримують виплати. Премії нараховують за підвищення продуктивності праці, зниження витрат виробництва. Виплата премій робітникові залежить від розміру його заробітної плати з урахуванням особистих і трудових характеристик (стаж роботи, раціоналізаторська діяльність, відсутність запізнь і прогулів, відданість фірмі та ін.). Такі виплати вільні від податків, що стимулює впровадження даної системи. Натомість від робітників вимагають відмови від страйків. У разі погіршення кон'юнктури розміри виплат скорочуються або повністю припиняються. Водночас робітники не можуть вільно розпоряджатися акціями підприємства, на якому вони працюють. При переході на інше підприємство або виході на пенсію їм сплачують ринкову вартість акцій.

Колективна система заробітної плати найбільшою мірою відповідає змісту й характеру праці в сучасних умовах. Вона, по-перше, передбачає додаткове джерело для виплати заробітної плати - частина прибутку, що підсилює стимули до праці, створює можливість часткового перетворення певної кількості найманих робітників у співвласників підприємств. По-друге, колективна система заробітної плати найбільше відповідає

колективному характеру праці. По-третє, її впровадження припускає контроль самих найманих робітників над кількістю і якістю виготовленої продукції, кількістю і якістю витраченої праці, що скорочує витрати виробництва.

Впровадження передових форм і систем заробітної плати, насамперед, колективної системи, обумовлює зростання частки додаткових елементів заробітної плати - премій, бонусів й ін. Стимулюючу роль грає й система пенсійного забезпечення із приватних фондів компаній, який охоплені близько 90% найманих робітників на підприємствах з кількістю зайнятих більше 100 чоловік.

Розрізняють також **ряд систем погодинної заробітної плати**: почасово-прогресивна, почасово-регресивна, почасово-преміальна. При погодинно-прогресивній системі за кожну наступну годину роботи підвищується погодинна заробітна плата. Така система використовується при необхідності й зацікавленості підприємця в збільшенні тривалості робочого дня. При погодинно-регресивній системі кожна наступна година роботи оплачується за нижчою ціною. Така система використовується, якщо в підприємця відсутній інтерес збільшувати обсяги виробництва й тривалість робочого дня.

Відрядна заробітна плата має ряд систем: відрядно-прогресивна, відрядно-регресивна, відрядно-преміальна, *акордна*. Перші три аналогічні відповідним системам погодинної заробітної плати. Що стосується акордної, то вона використовується при екстрених ситуаціях, коли необхідно швидко виконати певний заданий обсяг роботи, за виконання якої призначається фіксована плата.

12.4. Номінальна і реальна заробітна плата, її динаміка та тенденції.

Розрізняють номінальну й реальну заробітну плату.

Номінальна заробітна плата – це грошова сума, яку отримує працівник за продаж своєї робочої сили та її функціонування. Її розмір не дає реального уявлення про фактичний дохід працівника та його життєвий рівень, оскільки вона не відбиває рівень цін на товари та послуги, які працівник може придбати на свою номінальну зарплату. Так, при значному зростанні цін на товари та послуги зростання номінальної зарплати не означає поліпшення матеріального становища працівника, тому що на більш високу заробітну плату він може купити меншу кількість товарів та послуг.

Для визначення фактичного рівня зарплати використовується показник *реальної заробітної плати*, який характеризує купівельну спроможність номінальної зарплати. Тобто **реальна заробітна плата** – це сукупність товарів та послуг, яку працівник може придбати за свою номінальну заробітну плату за існуючого рівня цін після вирахування

податків та інших обов'язкових платежів. Рівень реальної зарплати визначається шляхом ділення номінальної зарплати на індекс вартості життя (12.4):

$$W_R = \frac{W_N}{I}, \quad (12.4)$$

де W_R – реальна заробітна плата; W_N – номінальна заробітна плата; I – індекс вартості життя (індекс споживчих цін).

Отже, реальна зарплата прямо пропорційно залежить від номінальної зарплати та зворотно пропорційно – від рівня цін на товари та послуги (індекс вартості життя або індекс цін), який обчислюється зіставленням суми товарних цін, що в різні періоди сплачують працівники за придбання певного набору споживчих товарів та послуг.

Оскільки заробітна плата – це перетворена форма вартості товару робоча сила та результатів її функціонування, то її зміни пов'язані з динамікою вартості цього товару. Коли тенденція до підвищення вартості товару робоча сила переважає над тенденцією до її зниження, реальна зарплата зростає. Так, у 1970 р. порівняно з 1910 р. реальна зарплата у США і ФРН зросла більш ніж в 8 разів, в Англії та Франції – у 3-4 рази.

В загалі в умовах ринкової економіки на рівень та динаміку реальної заробітної плати впливають *виробничі, соціальні, ринкові, а також інституціональні фактори*. Серед основних можна виділити наступні:

1) виробничі фактори – пов'язані, в першу чергу, з рівнем науково-технічного прогресу. З початком НТР до робочої сили, її освіти, кваліфікації, культурному рівню, творчої активності пред'являються більш високі вимоги.

Обслуговування нової техніки вимагає значної *напруженості праці* (уваги, швидкості прийняття рішень і т.д.), що приводить до збільшення витрат нервової енергії працівника й вимагає зростання коштів на відновлення робочої сили. Від досконалості застосовуваної техніки й технології залежать також *умови праці* й *виробнича обстановка*. Поліпшення умов праці підвищує працездатність, зменшуються втрати часу через хворобу й травматизм, скорочуються оплати додаткових відпусток, доплати за несприятливі умови праці й виробничий ризик.

У зв'язку з НТР відбувається зростання продуктивності й інтенсивності праці, її складності, спостерігається розширення функцій працівника. Все це вимагає залучення до виробничого процесу працівників більш *високої кваліфікації* з відповідним підвищенням вартості товару робоча сила й збільшенням реальної заробітної плати. З одного боку більш кваліфікована й складна праця створює більшу вартість, тобто рівень зарплати таких

працівників повинен бути вище. З іншого, підвищення кваліфікації вимагає навчання й пов'язаних з ним витрат, кращих умов життя, задоволення соціальних і культурних потреб.

В умовах НТР у розвинених країнах перевага віддається стимулюванню праці представників тих професій, які безпосередньо пов'язані з передовими галузями. Так, у США зарплата інженера (а також економіста, математика, хіміка, біолога) наприкінці 1990-х рр. була в 2 рази вища від зарплати кваліфікованого робітника. Зарплата кваліфікованих робітників в 1,5 рази вище, ніж у робітників середньої кваліфікації, а робітники, які обслуговують сучасне устаткування (механіки-ремонтники, наладчики, слюсарі-механіки), отримують зарплату на 200-300% вищу, ніж робітники на конвеєрі. При цьому понад 60% всіх робочих місць у США вимагали вищої або середньої професійної освіти. Середньогодинна зарплата американського робітника у 2000 р. становила приблизно 18 дол., в Німеччині – 27,5 євро. Частка сімейного бюджету, що витрачається на харчування у США, ФРН та Японії становить менше 15%.

2) ринкові фактори, тобто рівень зайнятості й коливання кон'юнктури ринку праці. Як відомо, ціна на будь-який товар встановлюється виходячи зі співвідношення його попиту та пропозиції. Значне перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї може стати причиною відхилення ціни товару робоча сила нижче її вартості. Відповідно перевищення попиту на працю приведе до зростання ставки заробітної плати. Тільки за 1974-1996 рр. у розвинених країнах безробіття зросло більш ніж в 3 рази. При цьому значна кількість населення, втративши надію знайти роботу, перестала її шукати. Тільки в США таких було 2,2 млн. чол.

Серед ринкових факторів, що впливають на величину зарплати, можна виділити конкуренцію між підприємцями та найманими працівниками. Конкуренція на ринку праці веде до вирівнювання зарплати працівників певної професії з однаковим рівнем кваліфікації, наближенню її до рівноважної ціни. Впливає на рівень зарплати і монополія роботодавців, які прагнуть за рахунок її зниження збільшити свої прибутки, використовуючи для цього безробіття та конкуренцію між найманими працівниками. Розвиток умов трудової мобільності забезпечує можливість переходу працівників до інших занять, переїзду в інший регіон, підвищує їхню конкурентноздатність на ринку праці, а й відповідно, рівень трудового доходу.

3) рівень податків та зборів, які сплачують працівники до бюджету держави і фондів соціального страхування. Зі зростанням податків скорочується реальна зарплата. Якщо у 1946 р. з кожного долара витрат населення США платило у вигляді податків 26 центів, то в 1990 р. - близько 33. Ставка федерального податку на доходи понад 39 тис. у США становила 28% у другій половині 1990-х р. Крім того, частина зарплати вилучалася у

фонд соціального страхування. У Німеччині на сплату податків в 2002 р. із зарплати йшло 40%.

4) соціальні фактори, до яких належать соціальні виплати та встановлення прожиткового мінімуму й споживчого кошику. Розвиненість форм «соціальної заробітної плати» і збільшення її частки у загальному доході працівників є чинником, що стримує підвищення рівня оплати праці.

Мінімальний розмір оплати праці є державною гарантією. В умовах ринкових відносин розширення структури споживчого кошика та відповідне зростання реальної величини прожиткового мінімуму обумовлюють підвищення мінімальної ставки заробітної плати. Це, у свою чергу, підвищує ринкову ставку заробітної плати.

Згладжуванню негативних наслідків впливу інфляції на рівень реальних доходів сприяє формування різних соціальних фондів з коштів державного бюджету, коштів підприємств й організацій, різних позабюджетних суспільних фондів, відрахувань із зарплати та ін. За рахунок коштів соціальних фондів здійснюються виплати на розвиток освіти, охорони здоров'я, страхування, допомогу інвалідам, безробітним та ін.

5) наявність заборгованості населення за всі форми кредиту. Чим вище рівень цієї заборгованості, тим нижчою буде реальна зарплата. За 80-і рр. у США така заборгованість зросла в 2,6 рази (з 1,4 до 3,7 трлн дол.), а чистий доход населення - в 2 рази. Основна частина американських споживачів - населення у віці до 65 років з доходами до 50 тис. дол. у рік (такий доход має кожна п'ята родина) - витрачає зараз 20% свого бюджету на відшкодування заборгованості за кредит. За несплату кредиту в 1990 р. 17,7 тис. американських родин були змушені залишити свої будинки.

6) зміни цін та наявність товарів масового споживання. Як відомо, товарний дефіцит є проявом прихованої інфляції, що веде до зниження реальної зарплати. Аналогічно зниження цін на товари цієї групи веде до тенденції зниження ціни робочої сили. В 1981-1991 р. у розвинених країнах Заходу ціни на непродовольчі товари широкого вжитку (меблі, телевізори, одяг) знизилися на 7%, на м'ясо виростили на 3 %, на молочні продукти знизилися на 4 %.

7) діяльність профспілок, які застосовуються наступні засоби впливу на рівень реальної заробітної плати:

- обмеження пропозиції праці, що досягається через обмеження робочого часу за допомогою законодавства, заборону приймати на роботу нечленів профспілки, лімітування навантаження й інтенсивності праці;

- тиск на підприємців при укладанні колективних договорів у бік підвищення ставки заробітної плати;

- сприяння розвитку тих видів виробництва, які викликають попит на працю й тим самим зростання заробітної плати;
- боротьба з монополізацією виробництва, що стримує тенденцію до падіння заробітної плати.

До факторів, які обумовлюють зростання зарплати в ринковій економіці, належать також наступні: дія закону зростання потреб, сприятлива економічна кон'юнктура, зростання вимог працівників та їхньої свідомості, організованість найманих працівників, стан національних природних ресурсів та ін. Так, у США в колективних договорах темпи змін у зарплаті закладаються на три роки наперед, тому економічна кон'юнктура в цей період практично не впливає на її рівень.

У країнах СНД зниження реальної заробітної плати в першій половині 1990-х рр. було викликано переважно галопуючим ростом цін. Зарплата не виконувала ні відтворювальної, ні стимулюючої функції. Частково реалізовувалася тільки її розподільна функція, що виражалось у відтоку частини робочої сили з найменш оплачуваних посад, у переході висококваліфікованих фахівців з вищої школи та науково-дослідних інститутів в комерційні структури, у від'їзді певної частини робочої сили за кордон. Відчутне зниження життєвого рівня в країнах СНД пов'язано також зі знецінюванням трудових заощаджень населення. Якщо за продуктивністю праці ці країни відстають від розвинених країн Заходу приблизно в 3-4 рази, то за життєвим рівнем - в 7-8 разів. За даними Інституту соціального аналізу в Ганновері, рівень валового національного доходу на душу населення в країнах СНД становить 26,7% від рівня США.

В Україні у 2010 р. середньомісячна номінальна заробітна плата складала 2239 грн. (за даними Держкомстату). Найбільший її рівень спостерігався у сфері фінансової діяльності – 4601 грн., сфері державного управління – 2747 грн., сфері діяльності транспорту та зв'язку – 2726 грн. (у тому числі: діяльність авіаційного транспорту – 6774 грн., діяльність водного транспорту – 2987 грн.) та у промисловості – 2580 грн. Найменшу середньомісячну номінальну заробітну плату отримали працівники у сфері рибальства та рибництва – 1191 грн., сільського господарства та мисливства – 1430 грн., а також у сфері діяльності готелів та ресторанів – 1455 грн.

Що стосується промисловості, то в 2010 р. найбільша середньомісячна заробітна плата була у сфері добування паливно-енергетичних корисних копалин – 3763 грн., у сфері виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення – 3454 грн. та металургійному виробництві – 2916 грн. Найменша – у текстильному виробництві – 1322 грн. та у сфері оброблення деревини – 1511 грн.

На закінчення необхідно підкреслити, що чим більш розвинена економіка країни,

тим вище номінальні й реальні доходи громадян. Найбільш високий рівень заробітної плати історично склався в США, ФРН, Великобританії, Франції, Італії й інших розвинених країнах Західної Європи, а також у Японії. У слаборозвинених країнах зарплата в кілька разів нижче, ніж в індустріально розвинених державах. Отже, завданням сучасної національної економіки є розвиток інноваційних процесів, що забезпечують розвиток продуктивних сил і на цій основі – підвищення рівня життя українських громадян.

Таким чином, реальна заробітна плата, піддаючись впливу численних, найчастіше протилежно спрямованих факторів, виявляє в одні історичні періоди тенденцію до зниження, в інші – до підвищення. У деякі періоди, головним чином під час економічних криз і війн, а також в умовах мілітаризації економіки й хронічної інфляції, має місце значне падіння реальної заробітної плати, що зачіпає всіх або більшість працівників.

12.5. Диференціація доходів населення. Крива Лоренца і коефіцієнт Джині.

Розглянуті моделі пояснюють загальний механізм встановлення заробітної плати, але не дають відповіді на питання про причини диференціації оплати трудових послуг окремих груп працівників.

Відмінності в рівні доходів на душу населення або на одного зайнятого називаються *диференціацією доходів*. Нерівність доходів характерна для всіх економічних систем. При переході від адміністративно-командної до ринкової системи зростання диференціації доходів пов'язано з тим, що частина населення живе за старими законами, а одночасно інша частина населення діє за законами ринкової економіки. Чим більше населення залучається до ринкових відносин, тим швидше скорочується нерівність у доходах.

Ця нерівномірність, з одного боку, породжує економічні стимули, а з іншого – примножує нерівномірність у майбутньому. Проблема нерівномірності характерна як для країн з низьким рівнем розвитку, так і для найрозвинутіших країн. Ринкова економіка в цілому не гарантує кожному члену суспільства певний визначений рівень доходів, вони визначаються вкладом певного фактора у виробництво. Усі учасники ринкової економіки із самого початку не однакові за своїми потенціальними можливостями.

Диференціація доходів складається під впливом різноманітних факторів, які пов'язані з особистими досягненнями або незалежні від них, що мають економічну, демографічну, політичну природу. Серед причин нерівномірності розподілу доходів виділяють наступні: наявність істотних відмінностей у володінні факторами виробництва; ринковий розподіл доходів, що формуються на основі закону попиту та пропозиції; відмінності у фізичних та інтелектуальних здібностях людей; відмінності освіти та

кваліфікації; працьовитість і мотивація; фінансові можливості; професійна ініціативність і схильність до ризику; стан здоров'я; походження й склад сім'ї та ін. Все це приводить до диференціації індивідуальної продуктивності праці робітника й визначає розходження в зарплаті. Крім того, існують значні розходження в привабливості самої праці: за непривабливу працю виробники змушені платити більшу зарплату.

Вплив держави на соціальні процеси та участь у них не зводиться тільки до впровадження засобів економічної підтримки слабо захищених верств населення, державного фінансування соціальної сфери й соціальних програм. Соціальна політика означає одночасно забезпечення соціальних прав і волі громадян, гарантованих конституцією країни, чинними законами. Таким чином, держава повинна так організувати перерозподіл доходів, щоб компенсувати негативні прояви ринку. Однак певна нерівність повинна існувати, зрівняльний принцип розподілу суперечить ринковим принципам, є безперспективним і навіть шкідливим для суспільства.

Ступінь нерівномірності розподілу доходів можна проаналізувати за допомогою кривої Лоренца (за ім'ям американського економіста Макса Лоренцо (1876-1959 рр.)). Ця крива показує фактичний розподіл доходів між сім'ями з різними доходами у порівнянні з рівномірним розподілом (рис. 12.5).

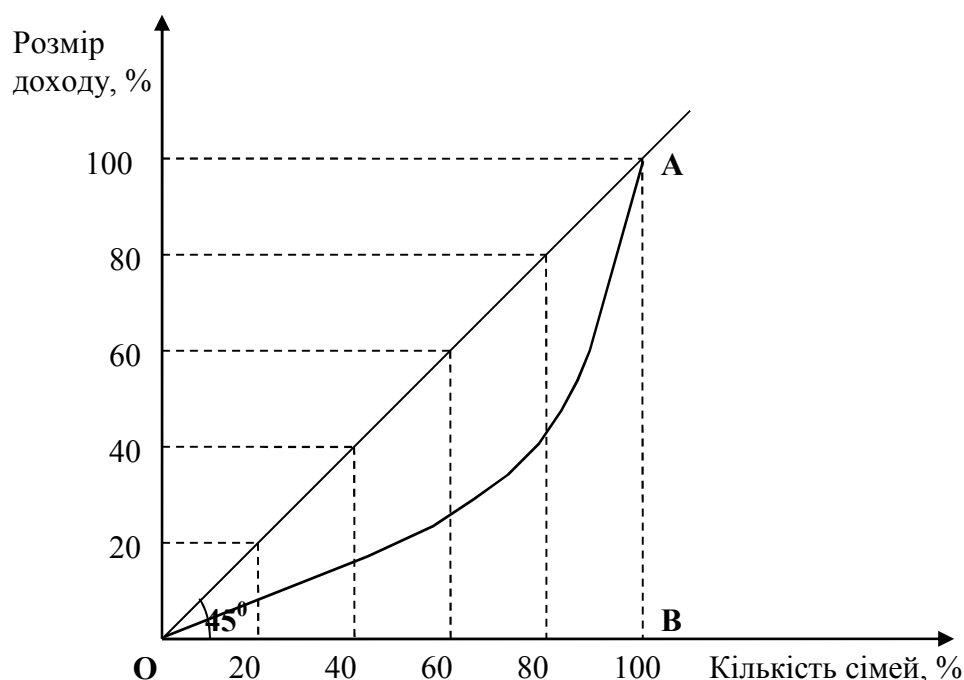


Рис. 12.5 Крива Лоренца

Для побудови кривої на осі абсцис відкладають кількість сімей (у % від загального їх числа), а на осі ординат – їхні доходи (у %). Бісектриса кута показує абсолютну рівність

у суспільстві (наприклад, 20% сімей отримують 20% сукупного доходу, 40% сімей отримують 40% сукупного доходу й т.д.), чого в ринковій економіці бути не може.

Фактичний розподіл доходів відбиває крива, яка будується за реальними даними, – крива Лоренца (наприклад, 20% населення отримує 5% сукупного доходу, 40% населення – 18% і т.д.). Чим далі вона відхиляється від бісектриси кута, тим більший ступінь нерівності в розподілі доходів. При цьому наближення кривої Лоренца до прямої лінії абсолютної рівності вбиває стимули до продуктивної праці, а надмірна вигнутість може викликати соціальну напругу в суспільстві.

Абсолютна нерівність в розподілі доходів показана лініями ОВ і АВ, які обмежують графік внизу і справа. У цій ситуації крива Лоренца співпадає з осями системи координат з вершиною в точці В. Вона показує, що менше 1% сімей отримують 100% доходу, а інші – взагалі нічого не отримують.

Якщо площу між бісектрисою і кривою Лоренца поділити на площу трикутника АОВ, отримаємо показник ступеня нерівномірності в доходах. Його називають **коефіцієнтом Джині** (за ім'ям італійського економіста *Коррадо Джині* (1884-1965 рр.)). Таким чином, це *макроекономічний показник, що характеризує диференціацію грошових доходів населення у вигляді ступеня відхилення фактичного розподілу доходів від абсолютно рівного їхнього розподілу між жителями країни.*

Коефіцієнт Джині може приймати значення від 0 (ідеальний випадок абсолютної рівності) до 1 (ідеальний випадок абсолютної нерівності), тобто чим більший цей коефіцієнт, тим більший ступінь нерівномірності. На сьогодні цей індекс в Україні складає 0,359.

У сучасній економічній теорії поряд із кривою Лоренца та коефіцієнтом Джині для аналізу нерівномірності у розподілі доходів використовують так звані децильні та квантильні коефіцієнти. Це відношення сукупного доходу 10 або 20% найбагатшого населення до сукупного доходу 10 або 20% найбіднішого населення. Так, у США співвідношення доходів 20% багатих і 20% бідних складає 1:6, у Франції - 1:10, у Японії і Німеччині - 1:3, у скандинавських країнах - 1:2,5, у Росії - 1:15,5 (за децильним коефіцієнтом). В Україні за різними оцінками цей показник розрізняється від 10 до 100 разів.

Висновки

1. В економічній літературі сформувався три основні концепції визначення сутності цієї економічної категорії: 1) заробітна плата – це ціна праці; 2) заробітна плата – це грошове вираження вартості товару «робоча сила»; 3) заробітна плата – це ціна послуги

праці (або послуги робочої сили).

2. Сутність заробітної плати проявляється у функціях, які вона виконує на всіх фазах суспільного виробництва (виробництві, розподілі, обміні та споживанні): відтворювальна, розподільча, стимулююча (мотиваційна), регулююча та соціальна.

3. Оскільки робоча сила є товаром, то її ціна, як і всіх інших товарів, регулюється співвідношенням між попитом і пропозицією. При рівновазі між попитом та пропозицією праці утворюється рівноважний рівень зарплати. При зниженні попиту або збільшенні пропозиції ціна робочої сили зменшуватиметься, і навпаки. В цілому механізм ціноутворення на ринку робочої сили допомагають з'ясувати концепція граничної корисності та теорія попиту і пропозиції.

4. Форми й системи заробітної плати є необхідним елементом організації оплати праці. Основними формами заробітної плати є погодинна й відрядна. На основі погодинної і відрядної форм оплати праці підприємства застосовують різні системи оплати праці, які спрямовані на стимулювання зростання кількості та якості вироблюваної продукції, на інтенсифікацію праці. За їх допомогою власники підприємств намагаються зацікавити найманих працівників у найбільшій віддачі, у найкращому виконанні своїх трудових обов'язків, ініціативності та винахідливості. У сучасній економічній системі застосовуються тарифні, преміальні, колективні системи заробітної плати.

5. В загалі в умовах ринкової економіки на рівень та динаміку реальної заробітної плати впливають виробничі, соціальні, ринкові, а також інституціональні фактори.

6. Ступінь нерівномірності розподілу доходів можна проаналізувати за допомогою кривої Лоренцо, яка показує фактичний розподіл доходів між сім'ями з різними доходами у порівнянні з рівномірним розподілом.

Основні терміни й поняття: робоча сила, заробітна плата, номінальна заробітна плата, реальна заробітна плата, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, споживча вартість робочої сили, вартість робочої сили, погодинна заробітна плата, відрядна заробітна плата, тарифна система заробітної плати, колективні форми оплати праці, диференціація в оплаті робочої сили, коефіцієнт Джині, крива Лоренца, децильний коефіцієнт.

Питання для самоконтролю:

1. Які основні точки зору щодо купівлі-продажу товару, що є джерелом вартості, у тому числі прибавочної вартості?
2. В чому сутність робочої сили як товару?

3. Чим визначається споживна вартість і вартість товару „робоча сила”?
4. Розкрийте зміст заробітної плати. Які функції вона виконує?
5. Дайте характеристику основних форм і систем заробітної плати й порівняйте їхню ефективність.
6. Чим відрізняється номінальна заробітна плата від реальної?
7. Які основні фактори визначають тенденції до зниження вартості робочої сили і її підвищенню?
8. Чому існує нерівність у розподілі доходів?
9. Які ви знаєте методи відображення й виміру нерівномірного розподілу доходів між різними групами населення?
10. Назвіть інструменти, за допомогою яких держава здатна впливати на зменшення диференціації в розподілі доходів.

Тести

1. Що є джерелом заробітної плати, яку робітник одержує на підприємстві:

- а) накопичені грошові кошти роботодавця;
- б) прибуток;
- в) новостворена робітником вартість;
- г) немає вірної відповіді.

2. До появи товару робоча сила привели:

- а) суспільний поділ праці;
- б) відчуження від засобів виробництва;
- в) юридична несвобода;
- г) вільний перелив капіталу.

3. Споживна вартість товару „робоча сила” визначається:

- а) здатністю виробляти вартість більшу, ніж коштує сама;
- б) здатністю до виробництва в загалі;
- в) здатністю відтворювати капітал;
- г) правильна відповідь відсутня.

4. Реальна заробітна плата - це:

- а) заробітна плата після відрахування податків й інших платежів;
- б) кількість товарів і послуг, які можна купити на номінальну заробітну плату;

- в) сума витрат родини протягом місяця;
- г) заробітна плата, отримана за певний обсяг виконаних робіт.

5. Який фактор обумовлює збільшення реальної зарплати:

- а) зростання темпів інфляції;
- б) зниження цін на товари й послуги;
- в) збільшення ступеня соціальної нерівності;
- г) введення платного навчання, медичного обслуговування.

6. Крива попиту на працю показує:

- а) залежність між величиною заробітної плати й розміром попиту на робочу силу;
- б) залежність між чисельністю економічно активного населення й вартістю граничного продукту;
- в) залежність між якістю праці і його оплатою;
- г) залежність між пропозицією робочої сили й розміром попиту на робочу силу.

7. Крива Лоренца відображає:

- а) фактичний розподіл доходів;
- б) абсолютну рівність доходів;
- в) відносну рівність у розподілі доходів;
- г) розподіл трансфертів.

8. Зменшення ступеня нерівності в розподілі особистих доходів відбилося на кривій Лоренца:

- а) переміщенням кривої фактичного розподілу вниз;
- б) збігом кривої фактичного розподілу з бісектрисою;
- в) наближенням кривої фактичного розподілу до бісектриси;
- г) переміщенням кривої фактичного розподілу вище бісектриси.

9. Коефіцієнт Джині, що характеризує ступінь нерівності в розподілі доходів населення, змінюється:

- а) у межах від 0 до 1;
- б) дорівнює 1;
- в) у межах від 1 до 10;
- г) у межах від 0 до.

10. Коефіцієнт концентрації доходів (коефіцієнт Джині) розраховується:

- а) як відношення бісектриси до кривої Лоренца;
- б) як відношення кривої Лоренца до бісектриси;
- в) як відношення площі трикутника до площі між бісектрисою й кривою Лоренца;
- г) як відношення площі між бісектрисою й кривою Лоренца до загальної площі трикутника, обкресленою лінією рівномірного розподілу.

Рекомендована література

1. Економічна теорія: Політекономія: підручник /В.Д. Базилевич та ін. – 7-ме вид. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
2. Мочерний С.В. Економічна теорія: Підручник /С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. – К.: Академія, 2004. – 856 с.
3. Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. /С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна. – 2-ге вид., виправ. і доп. – К.: Знання, 2007. – 684с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. /Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с.
5. Політична економія: навч. посібник /Г.І. Башнянин, С.В. Медведчук, Є.С. Шевчук та ін. – 4-те вид. – Л.: Магнолія плюс, 2006. – 306 с.
6. Зазимко А.З. Політична економія: структур.-логіч. навч. посіб. /А.З.Зазимко. – Вид. 2-ге. – К.: КНЕУ, 2006. – 358 с.
7. Політична економія: Навч. посіб. /К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляев та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с.
8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник /Відп. ред. Г.Н. Климко. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004.
9. Экономическая теория: учебник для студентов вузов, обучающ. по экон. специальностям и направлениям /Т.Г. Бродская, В.И. Видяпин, Г.П. Журавлева и др. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 671 с.
10. Экономическая теория: Учеб. для вузов /В.Д. Камаев, Т.А. Борисовская, М.З. Ильчиков и др. – 10-е изд. – М.: ВЛАДОС, 2004. – 592 с.
11. Гамова О.В. Заробітна плата як економічна категорія /О.В. Гамова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – №3. – С.60-64.
12. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина: Підручник. –К.: Знання, 2004. – 535с.
13. Цимбалюк С. Диференціація заробітної плати: види, чинники, сучасний стан в Україні /

С. Цимбалюк //Україна: аспекти праці. – 2009. – №4. – С.16-22

Посилання

1. Первые системы политической экономии. Избранные экономические произведения / У.Петти, Д.Ло, Р.Кантильон; [пер. с англ.; предисл. В.С.Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 957 с. – (Антология экономической мысли).
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с. (Антология экономической мысли).
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; [пер. с англ.; предисл. П.Н. Ключкина]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. (Антология экономической мысли).
4. Марс К. Капитал. Т.1. /Маркс К и Энгельс Ф. – Соч. т. 23. – 908 с.

РОЗДІЛ 13

ДОМОГОСПОДАРСТВО В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

*Немає іншого раю, окрім раю жити,
Так зумійте ж, люди, отой рай любити!*

Омар Хайям

Ринкова економіка являє собою господарський механізм, що складається з великої кількості різноманітних структур (виробничих, комерційних, фінансових, інформаційних й ін.), у рамках яких взаємодіють господарюючі суб'єкти – держава, фірми й домашні господарства. Роль і місце кожного суб'єкта економічних відносин по-різному оцінювалися в історії економічної думки. Тривалий час у вітчизняній науці домашнє господарство не користувалося належною увагою. Його розглядали лише як суму різноманітних господарських функцій, виконуваних людьми з метою задоволення особистих матеріально-побутових потреб родини, що означало виключення домашнього господарства з категорій політичної економії.

Починаючи з 90-х рр. XX століття, поширилася точка зору на домогосподарство як на єдино реальний економічний агент. Всі інші суб'єкти економічних відносин (фірми, держава) стали розглядатися як похідні від нього форми: фірми – як юридичні фікції, а держава – як агентство по специфікації й захисту прав власності [1].

П л а н

- 13.1. Домогосподарство: сутність, еволюція поглядів на природу та функції.
- 13.2. Класифікація домогосподарств та їх функції.
- 13.3. Домогосподарство і сім'я.
- 13.4. Сімейний бюджет. Доходи та витрати домогосподарства, їх структура.
- 13.5. Державна політика розвитку домогосподарств і зростання їх доходів.

13.1. Домогосподарство: сутність, еволюція поглядів на природу та функції.

Вперше термін «домогосподарство» був використаний давньогрецьким філософом *Ксенофонтом* (430 – 354 р. до н.е.) У роботі «Економікос» («Домострой») він розкрив правила ведення домашнього господарства й землеробства. Під домашнім господарством

Ксенофонт розумів рабовласницьке натуральне господарство. Натуральне господарство, у тлумаченні філософа, представлявся як найбільш доцільний пристрій господарського життя суспільства. Тоді ж виник термін «економіка» або «домоведення», як спеціальна наука про мистецтво ведення натурального господарства. Вважається, що термін «економіка» винайшов давньогрецький поет Геспод, з'єднавши два слова: «ойкос» (будинок, господарство) і «номос» (знаю, закон), що дослівно означає мистецтво, знання, звід правил ведення домашнього господарства. У науковий оборот даний термін був уведений представниками давньогрецької економічної думки Ксенофонтом й Аристотелем.

Під «господарством» Ксенофонт мав на увазі управління майном, а під майном – все те, що має користь для людини, чим людина може користуватися, задовольняючи свої потреби. Тим самим, у главу кута ставилися потреби суспільства, задоволення яких досягалося на основі використання наявних у межах домогосподарства ресурсів. Наступна економічна теорія й практика використали цей принцип.

Сучасне *поняття «домогосподарство»* багатогранне й багатоаспектне. Воно *включає в себе елементи соціально-демографічного, психологічного, правового, економічного й функціонально-поведінкового характеру.* У різних контекстах і при рішенні різних завдань термін «домогосподарство» або/й «домашнє господарство» може мати різні значення й тлумачення.

Перше з них – соціально-демографічне або просто статистичне визначення домогосподарства як родини.

Друге – узагальнена назва сукупності традиційних домашніх робіт (догляд за дітьми, готування їжі, збирання, прання, дрібний ремонт і т.п.).

Третє – соціально-економічне поняття, що включає доходно-категорійні, доходно-майнові й витратно-споживчі характеристики родин.

Четверте тлумачення припускає розгляд домашнього господарства в якості особливої мікрорівневої економічної системи, що характеризується не тільки економічним потенціалом, але й певною функціональною структурою й економічною поведінкою. У сучасній економічній науці відбувається пошук визначення категорії «домогосподарства» як загально визнаного.

Розглянемо деякі визначення «домашнього господарства», що зустрічаються в сучасній економічній літературі.

У *Законі України «Про всеукраїнський перепис населення»* від 19 жовтня 2000 р. *домогосподарство* представлено як «сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя,

господарюють, повністю або частково поєднують і витрачають грошові кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних відносинах або відносинах властивості, не перебувати в яких-небудь із цих відносин, або бути й у тих, і в інших відносинах. Домогосподарство може складатися з однієї особи [2]

Концептуальні основи даного визначення закладені системою національних рахунків. Так, у *системі національних рахунків домашнє господарство* визначається як «невелика група людей, що проживають спільно, поєднують повністю або частково, свої доходи й багатства й споживають певні види товарів і послуг, в основному житло та їду. Домашнє господарство може складатися з одного або декількох осіб. У домашньому господарстві, що складається з декількох осіб, не має значення факт одруження. Спільне використання житла, доходу й спільне здійснення витрат досить для визначення групи людей як одного домашнього господарства» [3]

Трохи інший підхід до визначення сутності домашнього господарства представлений групою вітчизняних вчених в *«Економічній енциклопедії»* за редакцією *С.В.Мочерного*. «Домашнє господарство – господарство, що ведуть одне або декілька осіб, що мають загальне житло, з метою відтворення робочої сили й розвитку особистості на основі кінцевого споживання товарів сфери матеріального й нематеріального виробництва. До домашнього господарства може відноситись домашня прислуга. Домашнє господарство є власником окремих факторів виробництва і їхнім постачальником, займається виробництвом товарів і послуг (ринкових і неринкових)» [4].

У відповідності до останніх розробок, **домашнє господарство визначають як виробниче і споживче співтовариство індивідів, об'єднаних з метою реалізації функції відтворення людського капіталу, у відповідності зі своїми ціннісними орієнтаціями та психологічними особливостями**. Домогосподарство може складатися з однієї особи.

Перераховані визначення дають підставу характеризувати домогосподарства як економічне явище, залучене в систему виробничих відносин суспільства, що виконує важливу відтворювальну роль.

Основні ознаки домогосподарства:

- спільне проживання й облаштованість побуту;
- володіння певними ресурсами й спільний бюджет;
- спільне ведення господарства в статусі фізичної особи, відсутність реєстрації юридичної особи й корпоративної одиниці;
- самостійність у прийнятті господарських рішень;
- прагнення до максимального задоволення потреб.

Серед наукових напрямків, що позначилися в економічній літературі, присвячених аналізу домогосподарства і його місця в системі суспільних зв'язків, можна виділити наступні: *неокласичне, організаційно-виробниче, кейнсіанське, марксистське, інституціональне, неінституціональне*. Всі теоретичні напрямки предметом свого розгляду вибирають домогосподарства, що повністю або частково орієнтуються у своїй життєдіяльності на ринкову економіку. Основу такої методологічної одноголосності становить *функціональний аналіз домашнього господарства*. Однак використання дослідниками різних методів наукового дослідження даної економічної категорії дозволяє говорити про концептуальні розходження у визначенні її сутності.

Концепція домашнього господарства представлена в роботах **неокласиків** як найбільш розвинена й логічно цілісна. У ній визначені методологічні принципи дослідження домогосподарства, які знайшли своє застосування в якості базових іншими економічними школами. В основі аналізу домашніх господарств використовується принцип індивідуалізму, відповідно якому всі проблеми вирішуються на мікрорівні – на рівні окремого індивіда (домогосподарства). Тому мотиви поведінки індивіда (домогосподарства) є визначальними й повинні враховуватися при прийнятті економічних рішень іншими суб'єктами. Кінцевою метою діяльності домогосподарства є максимальне задоволення потреб (що відповідає такому поняттю як максимізація функції корисності споживаних благ і підкоряється чинності закону убавання граничної корисності в результаті насичення споживача цими благами). Тому ***основною функцією домогосподарства зізнається споживча***. Поведінка домогосподарства відповідає ідеалу економічної людини («*homo economicus*»), що діє раціонально в межах свого бюджету, і продиктовано свободою вибору. Матеріальним базисом економічної свободи є приватна власність на засоби виробництва й робочу силу [5]. Пропонуючи свій капітал й робочу силу, домогосподарство також діє раціонально, оскільки від цього залежить величина його доходу. Виступаючи ***як постачальник ресурсів, домогосподарство виконує ще одну важливу функцію в ринковій економіці***.

Серйозне заперечення сучасних економістів викликає, насамперед, *основний принцип неокласичного аналізу – допущення про повну раціональність і максимізуючий характер поведінки домашніх господарств* [6, с.11]. Недоліком цієї моделі є її абстрагованість від економічної дійсності. Зовсім неймовірно, щоб кожен представник попиту в повсякденному житті мав розвинуту функцію корисності та повну інформацію про ринки. Спірним є й положення про те, що функції корисності незалежно від пред'явників попиту варіюють випадковим чином, реагуючи тільки на коливання цін і доходів. В дійсності витрати можуть перевищувати доход та крім доходу, можуть бути й

інші фактори, що обмежують можливості вибору (наприклад, обумовлені внутрішньою структурою домогосподарства, ієрархією влади в ньому й ін.)

Якісно новий етап у розвитку економічної теорії домогосподарства пов'язаний з виникненням **організаційно-виробничого напрямку** (теорій організації), яскравими представниками якого виступили *А.Чаянов* (1888-1937), *А.Челінцев* (1877-1947), *Н.Макаров* (1824-1904), *М.Туган-Барановський* (1865-1919), *М. Кондрат'єв* (1892-938) та інші. У своїх роботах вони розвивали економічну теорію товарного виробництва стосовно домогосподарських співтовариств. Основну увагу приділяли внутрішньої організації селянського господарства «поза залежністю від того в яку народногосподарську систему воно входить» [7]. При цьому розглядалися рішення, як із приводу споживання, так і із приводу виробництва. Прихильники теорій організації ставили на перше місце організацію виробництва як важливий критерій одержання прибутку. Головною метою селянського господарства визначали відтворення цілісного співтовариства та окремих індивідуумів, що входять до його складу. Для здійснення своєї діяльності й задоволення потреб домогосподарство не використовує найману працю, а розглядає кооперацію як засіб рішення питань землеволодіння, виробництва й реалізації продукції.

Новий підхід при дослідженні домашнього господарства був сформований у рамках **кейнсіанського напрямку**. На відміну від попередніх теорій у концепції *Дж.М.Кейнса* (1883-1946) домашні господарства розглядалися як суб'єкт економіки на макрорівні. Кейнсіанці визначають сукупність домогосподарств як економічний сектор у взаємодії з ринками праці, виробництва споживчих товарів, фінансового й т.п., що обумовлює темпи економічного зростання [8]. Увага представників даного напрямку зосереджена на величині сукупного попиту з боку сектора домашніх господарств, обсязі пропозицій і заощаджень, рівні зайнятості членів домогосподарств й інших макроекономічних чинниках, що впливають на темпи зростання економіки країни в цілому. Дж.М. Кейнс показав, що розподіл домашніми господарствами доходу між споживанням і заощадженням – одне із ключових рішень, що приймається людьми й одна із центральних проблем у макроекономіці. Домогосподарства не тільки фінансують виробництво за рахунок покупки товарів і послуг, не тільки платять податки в державний бюджет, але й забезпечують економічне зростання за рахунок інвестиційних заощаджень. Таким чином, представники даного напрямку розглядають домашні господарства як головне джерело заощаджень, а головною функцією домашніх господарств вважають ошадну.

У роботах *К.Маркса* (1818-1883) і його послідовників домашнє господарство розглядається з позиції виробництва. Оцінці підлягає вартість домашньої праці й можливість включення її в систему капіталістичних цінностей. Вважалось, що трудова

теорія вартості неприйнятна до виміру домашньої праці, оскільки в рамках домашнього господарства відбувається виробництво безпосередніх споживчих вартостей, дати грошову оцінку яким неможливо наразі відсутності витрат суспільно-необхідного часу, а також впливу організації праці й виробничих параметрів. **В.І.Ленін** (1870-1924) оцінював домашню працю в такий спосіб «домашнє господарство в більшості випадків є самим непродуктивним, самим диким і найважчим, що здійснює жінка. Ця праця надзвичайно дрібна та не містить в собі нічого, що скільки-небудь сприяло б розвитку жінки» [9, с.282]: Проте, був досягнутий консенсус із прийняттям так званої «тези про субсидії», відповідно якої *домашня робота як виробництво субсидіює* (не в грошовому вираженні) позадомогосподарське виробництво при капіталізмі. Інакше кажучи, виробництво споживчих вартостей у домогосподарстві створює ту частину необхідних товарів, яка покриває різницю між дійсними й оплачуваними в сфері найманої праці витратами відтворення. Чим вище оплачується праця в капіталістичному виробництві, тим більше вільного часу залишається у людини. К.Маркс відзначав, що «вільний час членів суспільства» є найбільш глибоким вираженням багатства [10, с.264], його «можна розглядати як свободу вибору видів діяльності членів домогосподарства, всебічного розвитку, що проявляється в підвищенні інтелектуального рівня, кваліфікації, ефективності праці та творчому підході до неї»[10, с.274].

Головною відмінністю даної теорії є те, що в основу відносин між членами домогосподарства покладена *віково-статева ознака*, яка визначає специфіку господарської діяльності домогосподарств й, що найголовніше, структуру споживчих витрат домогосподарств. Проте без уваги залишаються індивідуальні рішення, засіб та чинники дій членів домогосподарств, проблеми внутрішньогосподарської організації розподілу виробничих факторів, засобів виробництва, продуктів споживання.

У роботах економістів **інституціонального напрямку** також було здійснено спробу проаналізувати домогосподарство. Одним з перших це здійснив **Т.Веблен** (1857-1929), засновник інституціонального підходу до проблем споживання. інституціоналісти перебувають в опозиції до неокласичної теорії споживчого вибору, де чоловік, дружина, а іноді й родичі, що мають різні потреби, смаки й переваги ототожнюються з окремою особистістю. На думку дослідників, постає питання, чиї саме потреби задовольняються. «У дійсності,— стверджує **Дж. Гэлбрейт** (1908-2006), – досконале домашнє господарство не допускає вираження індивідуальності й особистих переваг у багатьох областях того або іншого члена родини» [11, с.62]. Інституціональний напрямок досліджує фактори, які в працях неокласиків були зовнішніми для економіки домашнього господарства. Це соціально-статєва нерівність усередині домогосподарства, концепція родини й

народжуваності, що враховує демографічний фактор і т.д. *Р.Лінсі* й *П.Стейнер* підкресливали, що коли в якості основної одиниці, яка приймає рішення, береться домашнє господарство, то багато «цікавих проблем стосовно конфлікту в сім'ї й батьківського контролю над долею дітей випадають з поля зору» [12, с.71].

Своєрідну концепцію сімейного домашнього господарства розробив *Дж. Колдуел*. Він відзначав, що «традиційна селянська економіка, заснована на домогосподарстві, принципово відрізняється від несімейної капіталістичної економіки. Основна відмінність лежить в організації виробництва, у його засобах (виробничих відносинах). Кожен засіб виробництва має свої економічні й залежні від них демографічні закони. Сімейний засіб виробництва характеризується наявністю виробничих відносин між родичами, що перебувають у відносинах панування й підпорядкування, саме ті, хто панує в родині й ухвалює рішення щодо всіх аспектів її життя, одержує матеріальні й нематеріальні вигоди від функціонування сімейного засобу виробництва» [13, с.121]. Оскільки сімейний засіб виробництва, згідно Дж.Колдуела, в основному самодостатній, то він може існувати тривалий час практично у всіх суспільствах – і в перехідній до капіталістичної, і там, де капіталістичні відносини вже встоялися. У цьому його підхід перекликається з організаційно-виробничою теорією.

Неоінституціоналізм, засновником якого є лауреат Нобелівської премії *Рональд Коуз* (1910), на відміну від традиційного інституціоналізму приймає неокласичну модель раціонального вибору в умовах обмеження ресурсів як базову, однак звільняє її від найбільш одіозних передумов (аксіоми повної раціональності, досконалої конкуренції, установлення рівноваги лише за допомогою цінового механізму й ін.) і збагачує її новим змістом [6, с.22]. У зв'язку з поширенням неокласичної концепції на безліч рішень неекономічного характеру в рамках неоінституціоналізму із середини 1960-х рр. стала розвиватися Концепція нової економіки домогосподарств («економічного імперіалізму»). З нею зв'язані імена таких відомих економістів, як *Дж.С.Бекер*, *Дж.Мінсер*, *К.Дж.Ланкастер*, *Р.Е.Евенсон*. На відміну від традиційних поглядів неокласичної концепції, у домогосподарствах зізнається виробництво. При цьому увага концентрується не на розподілі ресурсів між споживанням і виробництвом товарів і послуг, що володіють якостями ринкових, а більшою мірою на виробництві «справжніх» споживчих товарів – здоров'я, особистого щастя, дітей і т.д., що є результатом домашньої роботи [14, с. 34, 90-99]. На думку економістів, з товарів, що придбаються на ринку, неможливо витягти безпосередньої користі, тому саме за допомогою домашнього господарства їх необхідно перетворити на «справжні». *Основною функцією домашнього господарства визначається виробництво, реалізація й збереження людського капіталу, що*

представляє собою сукупність знань, практичних навичок і трудових зусиль людини.

Концепція нової економіки домогосподарства, як і вчення К. Маркса, намагається розв'язати проблему оцінки вартості результатів домашньої праці, у першу чергу тієї, що виконує жінка. Така оцінка, на думку вчених, може відбуватися або за допомогою співставлення цін цих чи подібних товарів і послуг з ринковими або за допомогою калькуляції витрат виробництва.

Труднощі першого методу полягають в тому, що якість товарів, вироблених у домогосподарстві, не завжди підлягає грошовому виміру у зв'язку з нематеріальними властивостями (турбота, безпека), а також тим, що ці товари далеко не завжди можуть бути представлені на ринку. Додаткову складність представляє й те, що з появою таких товарів на ринку відбулася б зміна сформованих на той момент цін.

Реалізація другого методу можлива при сталості ціни граничного продукту робочого часу, або граничної продуктивності праці, вимір яких надзвичайно складний. Крім того, можливі проблеми з оцінками інших факторів, вибором правильного рівня агрегування кінцевого й проміжного продукту, а також визначенням значення інформації.

Цікаві розробки в пошуку сучасної концепції досліджень домогосподарств представлені в роботах російського неінституціоналіста *А.Н.Олійника*. Вчений, відзначаючи функцію відтворення людського капіталу як основну в поведженні домашнього господарства, наголошує на аналізі домашнього господарства як особливої організації із властивою специфікою владних відносин, які носять простий і персоніфікований характер [15]. В аналізі домогосподарств А. Н. Олійник вводить інститут рутин, підкреслюючи, що «діяльність домашнього господарства носить переважно рутинний характер». Так, у своїй масі споживачі діють у відповідності зі сформованою манерою поведінки, до якої вони звикли та не хочуть або бояться ухилитися. Тому їхній ринковий попит (як і домашні заняття) складається інерційно, від досягнутого, тобто тяжіє до найближчого минулого. Звідси, на думку автора, затримки в реакції домашніх господарств на інституціональні реформи, - вони просто не встигають реагувати, надаючи зміні інститутів інерційний характер [16, с.139-144].

Таким чином, інституціональний аналіз більш об'єктивно оцінює реальність, виходячи з того, що сучасне суспільство недосконале: люди, як правило, нерациональні, а економіка далека від стану рівноваги. Неокласична концепція ідеалізує дійсність, виконуючи скоріше апологетичну, ніж пізнавальну функцію. Реальна дійсність набагато складніше й не укладається в маргінальні передумови аналізу. Об'єктом дослідження повинна бути не «економічна людина», а всебічно розвинена особистість. Зрозуміти це й правильно оцінити тенденції розвитку суспільства можна лише на шляхах

міждисциплінарного аналізу, що крім економіки повинен включати соціальну психологію, соціологію, право, політологію й інші гуманітарні науки.

13.2. Класифікація домашніх господарств та їх функції.

В Україні в 2010 р. функціонувало приблизно 17 млн. домашніх господарств, з яких 23 % складаються з однієї особи. Вся безліч домашніх господарств країни може бути поділена за багатою кількістю **класифікаційних ознак**, найважливішими з яких є наступні [17, с.17]:

- *територіально-регіональна приналежність* – домогосподарства, розташовані в міській (69 %) або сільській місцевості (31%), регіон країни, характер поселення;

- **демографічна характеристика** – сімейні домогосподарства, включаючи нуклеарні, неповні і складні родини з дітьми і без дітей, несімейні домогосподарства, число членів домогосподарства, їх статевовікові характеристики. (Нуклеарна родина (сімейне ядро) визначається як група із двох або більше осіб у рамках приватного або інституціонального домогосподарства, що складається з подружньої пари з дітьми або без дітей або одного з батьків з однією дитиною або більше, що не є одруженими. Також до нуклеарної родини відносяться бабуся або дідусь із онуком(ками), за умови відсутності середнього покоління. Кілька нуклеарних родин, що спорідненні й спільно проживають, утворюють складну родину. Складна (складова) родина - родина, що складається з декількох об'єднаних родинними відносинами нуклеарних родин, кожна з яких може бути повною або неповною й включати також родичів чоловіка й жінки по прямій або бічній лінії).

Більше половини домогосподарств України як у містах так і в сільській місцевості, складається з однієї або двох осіб. Найбільш поширеними є домогосподарства з двох осіб – майже 30 %. Більш чисельні домогосподарства характерні для сільської місцевості (2,71 особи проти 2,54 у міських поселеннях). Частка домогосподарств, що мають дітей у своєму складі, становить 38 %;

- *дохідна характеристика* – рівень середньодушових доходів домогосподарств, приналежність до децильної або квинтильної доходної групи. На початок 2010 року сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство складають 3707,9 грн., у середньому на одного члена домогосподарства – 1432 грн. (у сільській місцевості на 12,5% нижче в порівнянні з містом). Частка населення з середньодушовими загальними доходами у місяць нижче прожиткового мінімуму – 24 % (наприклад, в 2002 р. 83,3%). Співвідношення загальних доходів 10% найбільш та найменш забезпеченого

населення (децильний коефіцієнт) становить 5,4 раза, а коефіцієнт концентрації (індекс Джині) – 0,26 (в 2002 р. – 0,34);

- **майнова характеристика** – наявність земельної ділянки, тип житла, число кімнат, число кв. метрів житлової площі. Земельні ділянки мають у своєму користуванні більше половини домогосподарств, у містах – 36% (з них 72% до 10 соток), на селі – майже всі домогосподарства (більше 50 % до 1 гектара). Переважна більшість домогосподарств України (93%) мають окреме житло. У власному житлі проживають 95% домогосподарств. Житлова площа 42% домогосподарств нижче санітарної норми 13,65 м² на одну особу. Житловий фонд 70% домогосподарств збудований у 60-х–80-х роках;

- **економічна характеристика та трудовий потенціал** – зайнятість членів домогосподарства в суспільному виробництві, виконання трудових та економічних функцій домогосподарства, число працездатних членів домогосподарства, співвідношення працездатних та непрацездатних членів домогосподарства и др. Майже дві третини домогосподарств України мають у своєму складі працюючих осіб (у містах – 70%, на селі – половина). В кожному другому домогосподарстві, до складу якого входять працюючі особи, працює одна особа. Коефіцієнт економічного навантаження на працюючого члена домогосподарства підвищується і становить у середньому по країні 2,50 (у великих містах – 2,08, у малих – 2,45, на селі – 3,47);

- **соціальний статус домогосподарства** визначається по голові сім'ї або члена домогосподарства, що має найбільший дохід (основне соціальне становище, рівень освіти, посада, професія, сфера зайнятості). Більше половини домогосподарств в усіх типах поселень, очолюють жінки. Чоловіки у віці 30–59 років головуєть у третині домогосподарств. Частка домогосподарств, які очолюють особи пенсійного віку, на селі суттєво вища ніж у містах (49% проти 37%). Повну вищу освіту мають 23% населення (26% – жінок та 19% – чоловіків), повну загальну середню освіту мають 43% осіб (відповідно – 39% та 46%). Кожна п'ята молода особа має професійно-технічну освіту, серед чоловіків частка таких осіб в 1,4 рази вища, ніж серед жінок.

Розрізняють також домогосподарства *одиночні* (приватні) *домогосподарства і групові домогосподарства* (відповідно, інституціональні або колективні). Одиночні домогосподарства утворені одинаками, окремими або декількома родинами (нараховують 15,8 млн. осіб, що становить 93% усього населення країни). Групові домогосподарства утворені постійними або тимчасовими групами людей для спільної організації й облаштування свого побуту в різних гуртожитках й інтернатах, у солдатських казармах, келіях монастирів і бараках виправно-трудоустанов.

У вітчизняній літературі одержала поширення класифікація домашніх господарств з *позицій адаптації до ринкових умов господарювання*. На думку Олейника «характеристики інституціонального середовища (ступінь невизначеності, співвідношення формальних і неформальних норм, швидкість змін, що відбуваються) впливають на структуру домашнього господарства й тому не існує універсальної моделі домашнього господарства, як не існує універсальної моделі фірми або держави. У цьому зв'язку можна виділити три ідеальних типи домашнього господарства: такого, що діє в умовах панування інституту ринку (*ринковий тип*), інституту командної економіки (*традиційний тип*) і в умовах переходу від командної економіки до ринку (*трансформаційний тип*)» [15, с.370],

«Ідеальне» домашнє господарство *ринкового типу* має наступні характеристики: раціональність у використанні ресурсів і споживанні; джерелами доходів виступають заробітна плата, доходи від власності; розмір заощаджень визначається величиною доходів; інвестиційна активність припускає вкладення в людський капітал, підприємницький сектор, нерухомість і фінансові активи. Члени домогосподарства мають специфічні ресурси (*specific assets*), максимальна ефективність використання яких досягається в рамках даної комбінації, а будь-яка зміна комбінації приводить до зниження загальної ефективності. У зв'язку із цим створення сім'ї адекватно рішення про довгострокове інвестування.

Розмір домогосподарства ринкового типу визначається критерієм, коли зменшується можливість збереження специфічного характеру поєднаних ресурсів. Внутрішня структура характеризується простою ієрархією, главою сім'ї вважається власник найбільш специфічного активу. Для даного типу характерні такі норми поведінки, як «складний» утилітаризм, цілеспрямована раціональна дія, деперсоніфікована довіра. Держава розглядається як механізм усунення «провалів» ринку, при цьому домогосподарства вважають сплату податків раціональною дією.

Домашні господарства *традиційного типу* мають діаметрально-протилежні характеристики. Максимізація корисності здійснюється ними в умовах дефіцитності товарів і ресурсів. Крім бюджетного, мають місце тимчасові й соціальні обмеження (черги й зв'язки). Доходи включають заробітну плату на основній роботі й соціальні трансферти.

Заощадження носять змушений характер, тому що за існування дефіциту неможливо витратити весь доход. Поряд із цим мають місце добровільні заощадження. В економічній основі домогосподарства лежить об'єднання таких специфічних ресурсів як володіння зв'язками, адміністративними правами.

Розміри домогосподарства обмежені витратами на одержання специфічних ресурсів. Внутрішню структуру визначає проста ієрархія, чоловік є «годувальником»,

главою родини.

Нормами економічного поведінки є «простий» утилітаризм; обмежено-раціональний тип поведінки, що приймає форму «тертя», довіра до індивідів опосередковується довірою до держави. (Під терміном "терття" Я.Корнаї визначає помилки в прогнозах, непоінформованості споживача, коливання споживчого попиту [18, с. 180-181].)

Держава служить гарантом добробуту домогосподарства, тому сплата податків є боргом.

Домашні господарства трансформаційного типу націлені в першу чергу на виживання, адаптацію до ринкових умов. Термін «виживання» запропонований Р.Роузом ("getting by") для дослідження цієї орієнтації домогосподарств. По його оцінках, 70-80% домашніх господарств «зводять кінці з кінцями», тобто не проїдають накопичене й не влазять у борги [19]. Доходи формуються від зайнятості в офіційній, неформальній і кримінальній сферах. Заощадження носять «страховий» характер, їхній розмір визначається в результаті протидії двох тенденцій – необхідності збільшувати заощадження й обмеженості поточних доходів. Внутрішня структура характеризується простою ієрархією, главою сім'ї є член домогосподарства, що має найбільш стабільний доход. Норми економічної поведінки ще далекі від ринкових: «простий» утилітаризм, цінотно-раціональний тип поведінки й довіра персоніфіковані. Держава для домогосподарства перехідного типу є свого роду бар'єром для функції виживання, тому податки сприймаються як необхідність.

У результаті економічних реформ в Україні відбулося насичення споживчого ринку різноманітними товарами, і домашні господарства одержали реальну можливість робити вільний споживчий вибір. Однак зусилля споживачів не завжди досягають своєї мети, що пов'язане з відсутністю попереднього досвіду, достатньої інформації про ринки й товари, а також сформованого раніше «неринкового» стереотипу поведінки.

Таким чином, в ринковій економіці домогосподарства виконують чотири основні види економічної діяльності [20, с.120-122]:

- 4) *пропонують фактори виробництва;*
- 5) *виробляють продукти і послуги (ринкові і неринкові);*
- 6) *споживають частину отриманого доходу;*
- 7) *здійснюють заощадження та нагромадження.*

Серед **функцій**, що виконує домогосподарство в якості суб'єкта ринкової економіки на макрорівні, можна відокремити функції *споживання, постачання чинників виробництва*

та заощадження. (На рівні окремого домогосподарства виконується також функція відтворення людського капіталу.)

Виконання функцій домогосподарством на макрорівні описує відома кейнсіанська модель кругообігу ресурсів, продуктів та доходу. Згідно цієї моделі домогосподарства, взаємодіючи з фірмами, виступають на ресурсному ринку з боку пропозиції і виконують **функцію постачальника ресурсів**, на ринку продуктів – з боку попиту, виконуючи **споживчу функцію**.

Для того, щоб придбати нові споживчі блага, домогосподарства повинні певну частку отриманих доходів **заощаджувати**. Заощадження населення при умові їх зв'язку з ринком капіталу, забезпечують рішення проблеми накопичення, що є необхідною передумовою активізації інвестиційної діяльності та пожвавлення економіки.

Спрощена модель взаємодії домашніх господарств з іншими суб'єктами економіки представлена на рис. 13.1.

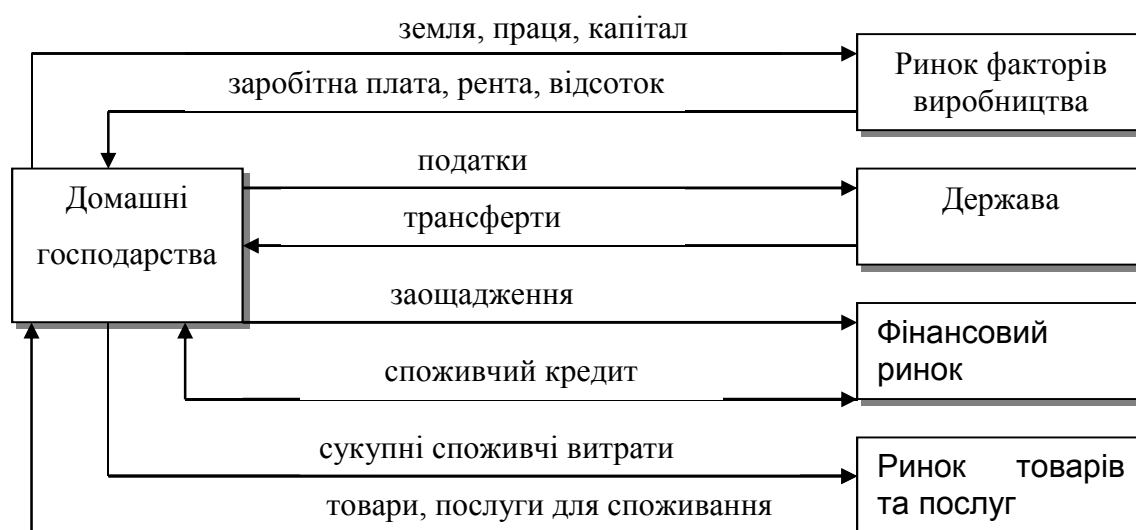


Рис. 13.1. Модель взаємодії домашніх господарств з іншими суб'єктами економіки

Проте дана модель ілюструє лише основні принципи взаємодії домогосподарств із фірмами і державою в умовах ринку. Вона не відбиває деталей, що відносяться до окремих домогосподарств, не показує угод, що відбуваються між домогосподарствами. Домогосподарства, використовуючи наявні в них можливості, виконують роботи і послуги по відтворенню трудових ресурсів і тим самим створюють додану вартість, яка не враховується у статистиці. Причому ця додана вартість тим більше, чим менше розвинута сфера відповідних послуг, у силу чого сім'я на шкоду своїм іншим функціям стає своєрідним мікропідприємством. Роботи із самообслуговування, обсяг яких можна оцінити

по витратах часу на ведення домашнього господарства, зростають у періоди низького економічного росту і скорочення доходів населення.

Домогосподарство може розглядатися як певна форма для реалізації перетворення власності на свою особистість та свої здібності членів домогосподарства в *людський капітал*. Саме сім'я та домогосподарство – основні ланки ланцюга створення та накопичення людського капіталу (включаючи етапи його формування, виробництва та реалізації). Відповідна система функцій сім'ї та домогосподарства представлена на рис. 13.2.

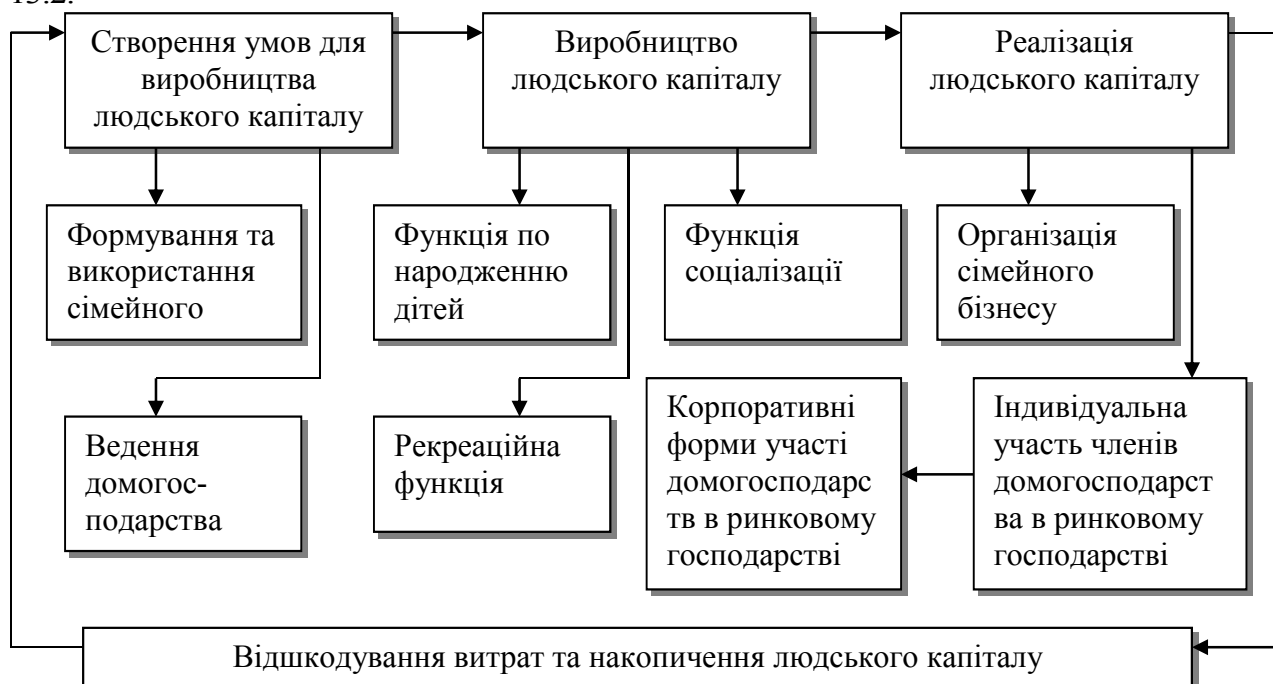


Рис. 13.2. Процес формування людського капіталу [15, с.376]

Початковою стадією створення людського капіталу вважається побудова матеріальної бази сім'ї за рахунок формування та використання сімейного бюджету та ведення домашнього господарства. На стадії виробництва засновується фізична основа людського капіталу (людські ресурси). Цей капітал розвивається та одночасно адаптується до соціально-економічної системи. Діяльність домогосподарств на всіх стадіях формування та функціонування людського капіталу спрямована на накопичення ресурсів та відшкодування витрат, пов'язаних з створенням людського капіталу та розвитком підприємницького потенціалу. Важлива роль в розвитку ринкових відношень відводиться домогосподарствам у зв'язку з налагодженням сімейного бізнесу.

13.3. Домогосподарство і сім'я.

Розглянувши сутність поняття «домогосподарство», слід зазначити його схожість з поняттям «сім'я». Чітких меж, що розділяють поняття «сім'я» і «домогосподарство» не існує, і дані терміни часто вживаються як синоніми. Однак у міжнародній практиці поняття сім'ї і домогосподарства розрізняють по їх головному функціональному призначенню. Термін «домогосподарство» має більш чітку прив'язку до територіальних границь домогосподарської одиниці і визначає існування економічних (загальний бюджет, економічна підтримка) і виробничих відносин (якщо вони існують).

Сім'я, за міжнародною методологією, це чоловік і жінка (або один з них) з дітьми або без дітей. По визначенню, прийнятому в нашій країні, сім'єю вважається заснована на шлюбі або кровному спорідненні мала група людей, члени якої зв'язані спільністю побуту, взаємною допомогою і моральною відповідальністю.

Сім'ю прийнято вважати фундаментом, на якому засноване суспільство. Найважливіша й унікальна роль сім'ї полягає в збереженні і відтворенні людського роду – вона єдина з усіх соціальних інститутів відповідає за народжуваність. Будучи загальнолюдською цінністю, сім'я виступає як хоронитель досвіду поколінь, культурної спадщини, національних традицій, поведінкових норм.

Сучасні вчені визначають сім'ю як «групу осіб, зв'язаних спорідненням або властивістю, що реалізує потреби в любові, житті, харчуванні, емоційній підтримці, взаємодопомозі та здійснює спільні стратегії існування, виживання, спадкування, виховання дітей, міграції, соціальної мобільності».

У системі економічних відносин сім'я також займає досить важливе місце, оскільки, її члени є головною продуктивною силою у суспільному виробництві і беруть участь у розподілі і споживанні товарів і послуг. Із цього приводу, французький економіст і соціолог Б. де Жювенель зауважував: «сім'я грає не менш важливу роль, ніж підприємство. Індивід, що одержує дохід, є, свого роду, підприємцем. Він одружується, обзаводиться будинком і дітьми, його діяльність повинна визнаватися корисною для суспільства, оскільки він забезпечує себе і своїх нащадків виробничими функціями. У цій якості він вносить непрямий вклад у збільшення національного продукту. Однак, треба поглянути на його діяльність і по-іншому: вона не тільки служить досягненню якоїсь мети, вона сама і є мета, тому що виступає ядром «гарного суспільства» або його найважливішою складовою частиною» [21, с.132].

Сім'я і домогосподарство віддзеркалюють взаємозалежні, але все-таки різні аспекти життя населення: сім'я – переважно, соціально-репродуктивний, тобто спрямований на

відтворення населення, домогосподарство – економічний аспект, тобто виробництво, розподіл і споживання благ і послуг.

Розходження визначень сім'ї і домогосподарства не є твердим і взаємовиключним, оскільки всяка сім'я є домогосподарство, але не всяке домогосподарство є сім'я. Тому для більш глибокого і повного аналізу домогосподарства розглянемо сім'ю в тій частині, у якій вона збігається з домогосподарством.

Сім'я повинна вирішувати як економічні проблеми домогосподарства, так і специфічні проблеми, зв'язані зі шлюбом, народженням і вихованням дітей, що теж значною мірою носять економічний характер. Економістів усе більш починають цікавити внутрішні економічні відносини в сім'ї, а також економічна поведінка сім'ї та її членів на ринку, її роль у системі ринкових відносин. Сім'я усе більше розглядається як своєрідна «фірма», що споживає ресурси, робить блага для задоволення своїх потреб, а у випадку сімейного бізнесу, і потреб суспільства, несе при цьому певні витрати. До сім'ї «приміряються» ті ж категорії, що і до традиційних економічних суб'єктів: «ринок», на якому відбуваються шлюби, раціональна поведінка людей при виборі чоловіка, витрати і вигоди шлюбу, витрати і вигоди виховання дітей, крива попиту і крива пропозиції на дітей. До цих нових напрямків дослідження варто додати традиційний аналіз сімейного бюджету, споживчого кошика, сімейного підприємництва.

Відзначене розширення меж економічної науки і її поширення на сферу соціальних відносин не суперечить сутності матеріалістичної діалектики, оскільки економічна теорія пронизує всі соціальні науки точно також, як ці останні пронизують її саму. Вона зобов'язана своїми можливостями захоплення чужих територій тому, що використовувані нею аналітичні категорії - обмеженість ресурсів, витрати, переваги, вибір – є, по сфері свого застосування, справді універсальними.

Функції сім'ї в умовах ринкової економіки надзвичайно різноманітні. Вони відбивають систему взаємин родини і суспільства, з одного боку, і родини й особистості – з іншої.

До основних функцій сім'ї відносяться:

- 1) репродуктивна (дітородна) функція;
- 2) виховна функція;
- 3) господарсько-економічна функція;
- 4) рекреативна функція (взаємодопомога, підтримка здоров'я, організація дозвілля і відпочинку);
- 5) комунікативна функція (включення людини в суспільну систему).

Кінцевою спрямованістю виконання вищезгаданих функцій сім'єю варто вважати формування і реалізацію «людського капіталу». У ході виконання функцій по формуванню «людського капіталу» сім'я забезпечує *потит на споживчі та інвестиційні* (необхідні для ведення сімейного бізнесу) товари.

Важливою функцією сім'ї в ринковій економіці виступає *сімейне підприємництво*, що є досить поширеним явищем в країнах зі змішаною економікою. В економіці навіть з'явився термін «*нова підприємницька хвиля*», що відбиває швидкий ріст дрібного і, зокрема, сімейного підприємництва. Фактором, що обумовив його розвиток, є зміна структури господарства промислово розвинутих країн – зростання сфери послуг (торгівлі, дозвілля, суспільного харчування й ін.), де дрібні сімейні підприємства виявляються цілком доречними і рентабельними. Стимулювання дрібного підприємництва вважається також діючим методом боротьби з безробіттям.

Особливістю сімейних фірм є те, що часто вони не претендують на максимум прибутку, їхні цілі обмежуються забезпеченням потреб родини в доході, зайнятості, самореалізації. Успіх сімейного підприємництва залежить, по-перше, від матеріальних ресурсів сім'ї; по-друге, від підприємницьких здібностей її членів і вдало обраної ніші і, нарешті, від демографічних характеристик – чисельності, статі, віку, стану здоров'я. Свої функції сім'я здійснює за допомогою сфери соціальних послуг, що постачаються як державою, так і недержавними організаціями. Крім цього в багатьох країнах, і зокрема в Україні, існують державні програми зміцнення сім'ї, що спрямовані на створення оптимальних умов для виконання сім'єю своїх функцій, рішення її внутрішніх проблем.

Всю безліч господарсько-економічних проблем, зв'язаних з сім'єю, можна підрозділити на:

- 1) економічні проблеми самої сім'ї;
- 2) проблеми, обумовлені її місцем у системі ринкової економіки в цілому.

До проблем економіки сім'ї відносять:

- 1) поведінку людей на «шлюбному ринку» (оскільки сім'я починається саме зі шлюбу);
- 2) ведення домашнього господарства;
- 3) спільне володіння майном і передача його в спадщину.

Важливим аспектом проблем сім'ї є її взаємини з іншими соціальними інститутами, насамперед, з державою. Формування соціально-економічного статусу сім'ї залежить від особливостей соціально-політичного устрою держави, його правових основ, рівня розвитку економіки, культури, суспільної самосвідомості.

13.4. Сімейний бюджет. Доходи та витрати домогосподарства, їх структура.

Сімейний бюджет віддзеркалює матеріальний рівень населення, його динаміку, визначає добробут окремих соціальних груп. **Бюджет сім'ї (домогосподарства)** – це план доходів і витрат сім'ї (домогосподарства) на певний період (тиждень, місяць, рік). Складається він з двох частин. Перша частина охоплює джерела формування сімейного бюджету, друга – витрати сім'ї.

Під **доходами сім'ї** (домогосподарств) мають на увазі кошти в грошовій або натуральній формі, зароблені або отримані населенням протягом певного періоду часу, як правило, протягом одного року. У відповідності до джерел формування доходи сім'ї (домогосподарства) можна поділити на *постійні, тимчасові й одноразові*.

До *постійних* зараховують доходи від підприємницької діяльності, заробітну плату, пенсії, стипендії, субсидії та інші види соціальних виплат, відсотки на банківські вклади, ренту (доходи від оренди) та ін.

Тимчасовими і одноразовими доходами є премії, спадщина, подарунки, гроші, взяті в борг, виграти в іграх та лотереях. Головним джерелом доходів домогосподарств є доходи від ресурсів, які вони постачають національному виробництву, або ж доходи від факторів виробництва, насамперед послуг фактора «праця».

Розрізняють номінальні й реальні доходи домогосподарств. Номінальні доходи – це сума грошових доходів, які одержують домогосподарства. *Реальні доходи* – це кількість різних споживчих благ (товарів та послуг), які можуть купити домогосподарства за свої грошові доходи. В Україні в 2010 р. реальні доходи населення нижче номінальних на 10%. Їх рівень залежить від: номінальних доходів, рівня цін на споживчі блага, величини податків та інших обов'язкових платежів. Отже, реальні доходи домогосподарств залежать прямо пропорційно від величини грошового (номінального) доходу і обернено пропорційно від рівня цін.

Структура грошових доходів домогосподарств (що складають 90 % сукупних ресурсів) в Україні у 2010 р. була наступною:

8) *заробітна плата* – 41,7%;

9) *прибуток та змішаний дохід* – 14,6% (з них: доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості – 6,1%; доходи від продажу сільськогосподарської продукції – 3,6 %);

10) *доходи від власності* (процент, дивиденд, орендні платежи, рента) – 5,2%;

11) *державні трансфертні платежи* (пенсії, стипендії, допомога по безробіттю, допомога багатодітним сім'ям тощо) – 38,5%.

В окремі часи структура доходів змінюється, визначаючи певний рівень розвитку суспільства. Так, за останнє десятиріччя спостерігається *становлення домогосподарств ринкового типу*, про що свідчать наступні показники:

- 1) зростання частки заробітної плати в структурі сукупних доходів з 34,1% в 1999 р. до 41,7% в 2010 р.;
- 2) зростання частки доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості відповідно з 2,6% до 6,1%;
- 3) зростання доходів від власності з 2,8% до 5,2%;
- 4) зниження частки спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель з 23% до 4,5%;
- 5) зниження частки доходів від продажу сільськогосподарської продукції з 3,8% до 2,9%. Останнє свідчить про покращення добробуту населення та включення його у систему суспільного виробництва за умови розвитку кооперації та фермерства.

В основі будь-якої структури доходів є певні відносини власності та їх *розподільчі механізми*. Історія економічної думки знає розподіл за працею, капіталом, власністю, чинниками виробництва. У процесі розподілу дохід домогосподарств набуває форми заробітної плати, прибутку, ренти, орендної плати, відсотка та ін. Розподіл дає змогу повніше задовольняти потреби домогосподарств, створює умови і додаткові стимули для їх розвитку.

У розподілі отриманих домогосподарствами сукупних доходів можна виділити два етапи. Перший етап – це *розподіл загального доходу*. На цьому етапі учасниками розподілу є держава і домогосподарства як суб'єкти економічної діяльності. Пропорція розподілу доходу між державою і домогосподарствами має важливе значення для забезпечення потреб суспільства і потреб домогосподарств. В умовах ринкових відносин це одна з принципових проблем реалізації економічної політики держави, від правильного вирішення якої залежить розвиток суспільного виробництва в цілому. Пропорції розподілу доходу між державою (бюджетом) і домогосподарствами складаються під впливом кількох чинників. Головне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарської діяльності. Ця політика реалізується в кількості й обсязі податків, що сплачуються за рахунок доходу, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг. Розподіл доходу здійснюється за допомогою таких поточних трансфертів, як прибуткові податки, внески на соціальне страхування, виплати допомоги із соціального страхування, з фонду соціального захисту й ін. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку доходу: держава – податки, домогосподарства – соціальні трансферти. **Другий етап** – це *розподіл і*

використання доходу, що залишився у розпорядженні домогосподарств після здійснення платежів до державного бюджету.

Після розподілу сукупного доходу серед домогосподарств відбувається його перерозподіл. **Перерозподіл доходів здійснюється на рівні інституціональних одиниць і секторів.** У процесі перерозподілу частина доходів вилучається в формі податків і інших поточних трансфертів в одних інституціональних одиниць і передається іншим інституціональним одиницям. На основі цього перерозподілу сукупного доходу формуються похідні доходи домогосподарств - пенсії, стипендії, допомога багатодітним сім'ям тощо.

Розуміння сутності відносин розподілу, принципів і характеру перерозподілу доходів є головним моментом в оцінці економічної ролі домогосподарств у суспільстві. Одну з фундаментальних проблем політичної економії становить проблема нерівномірності розподілу доходів у суспільстві, передусім доходів від власності.

Доход, що залишився в розпорядженні домогосподарства після сплати особистого прибуткового податку до бюджету, розподіляється на витрати на споживання і заощадження. **Витрати домогосподарства** - це сукупність благ у грошовій і натуральній формі, що витрачаються домогосподарствами в процесі виконання ними економічних функцій. Витрати сімейного бюджету поділяють на первинні і вторинні. До *первинних*, тобто неминучих, зараховують витрати на забезпечення фізіологічних потреб людини: купівля продуктів харчування, одягу, взуття, плату за житло і комунальні послуги, а також сплату податків задля загального добробуту. *Вторинні витрати* – це купівля власних будинків, автомобілів, електронної апаратури, предметів розкоші. Сюди ж відносять і **заощадження**. Зміна в бік збільшення величини вторинних доходів віддзеркалює покращення добробуту населення.

Структура витрат та заощаджень у 2010 р. була наступною:

- *придбання товарів та послуг* – 76,2% (з них: витрати на харчування – 50%; одяг та взуття – 5,9%; витрати на отримання житла та інші комунальні послуги – 8,7%; охорона здоров'я – 2,4%; транспорт та зв'язок – 2,5% та 2,6% відповідно; відпочинок та культура – 1,2%; освіта – 1,4%);

- *сплата доходів від власності* – 2,7%;

- *поточні податки на майно та інші сплачені поточні трансферти* – 6,9% (з них: поточні податки на доходи, майно тощо – 4,7%; внески на соціальне страхування – 1,3%; інші поточні трансферти – 0,9%);

- *нагромадження нефінансових активів* – 2,1%;

- *приріст фінансових активів* – 12% (з них: приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах – 7,5%; заощадження в іноземній валюті – 7,1%).

З розвитком продуктивних сил структура витрат домогосподарств істотно змінюється. На основі аналізу витрат сімей різного рівня достатку німецький статистик XIX ст. *Ернст Енгель* сформулював закон, який носить його ім'я – *закон Енгеля*. Згідно закону, із зростанням доходів сім'ї питома вага витрат на харчування знижується, частка витрат на одяг, житло, комунальні послуги змінюється мало, а витрати на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно зростають. Так, у сучасному цивілізованому світі основна частина доходів домогосподарств витрачається на придбання власного житла – переважно власного будинку з відповідними зручностями і необхідним рівнем комунального обслуговування. У США, наприклад, на одного жителя приходиться в середньому 150 кв. м житлової площі, а в Україні – 20 кв. м загальної площі. (Помітимо, що при високому рівні розвитку в США близько 12% населення живе за офіційно визнаною гранню бідності). Витрати на харчування у розвинених країнах складають менш 25%, у той час як у середньому по Україні – 50%, проте у більшості родин – до 80% сукупних доходів. Згідно класифікації ООН, якщо 60% сукупних доходів домогосподарства (або бюджету родини) витрачається на харчування, воно вважається бідним.

Заощадження приймають форму організованих (внески й депозити в банках у гривні й валюті, включаючи пластикові карти; вкладення в цінні папери; резерви страхових внесків населення) та неорганізованих активів (готівка в національній та іноземній валюті). В періоди економічної нестабільності співвідношення між цими формами заощаджень змінюються в бік неорганізованих. Так, з посиленням кризових явищ наприкінці 2008 р. неорганізовані поточні заощадження домогосподарств наблизились до величини ВВП України. Через нерозвиненість системи гарантій особистих внесків заощадження більшості населення не здобувають форму інвестицій фінансового ринку, а залишаються мертвим потенціалом домогосподарств. За приблизними підрахунками, на руках у населення 35,5 млрд. дол. США, використання яких мало б великі можливості щодо відродження національної економіки без побоювань потрапити до кредиторської залежності перед світовим співтовариством [22, с. 182-188].

13.5. Державна політика розвитку домогосподарств і зростання їх доходів.

Для стабілізації економічних відносин і економічного розвитку домогосподарств необхідне державне втручання, спрямоване на забезпечення сприятливих умов для

отримання ними доходів, а також дотримання соціальних гарантій. Держава у цьому випадку бере на себе функції, які дозволяють збільшити доходи населення, особливо малозабезпечених його верств, створити умови для ефективного відтворення трудових ресурсів та їх оптимального розподілу, зниження рівня соціальної напруги. Це зумовлює необхідність застосування низки соціальних технологій державного регулювання щодо підвищення життєдіяльності домашніх господарств, які передбачають регулювання оплати праці, забезпечення зайнятості населення, його адресної соціальної підтримки і відносяться до сфери соціальної політики.

Соціальна політика – це складова загальної політики, втілена в соціальні програми та різноманітні заходи, спрямовані на задоволення потреб та інтересів людей і суспільства. Зрозуміло, що соціальна політика має бути адекватною стану економіки, але ігнорування соціальними проблемами може призвести до значних економічних втрат. Метою соціальної політики держави є забезпечення стабільної, без заворушень і потрясінь, життєдіяльності суспільства, досягнення соціальної злагоди та соціальної цілісності, належного рівня добробуту людей. Соціальна політика реалізовується шляхом впровадження соціальних програм і заходів та передбачає:

- адресну підтримку соціально незахищених верств населення;
- впровадження ефективної системи пенсійного забезпечення;
- можливість працевлаштування, створення робочих місць;
- розвиток будівництва і доступність житла;
- поліпшення охорони здоров'я;
- проведення ефективної демографічної політики;
- забезпечення доступності освіти, розвиток культури.

Існують **соціальний** та **ринковий підходи до реалізації соціальної політики**. Соціальний підхід виходить із того, що суспільство має гарантувати кожному громадянину доходи, не нижчі за межу малозабезпеченості; ринковий підхід - з того, що суспільство бере на себе зобов'язання тільки створити умови кожному члену суспільства для виявлення ним економічної активності та одержання доходу. У розвинутих країнах світу найчастіше комбінуються обидва ці підходи, що забезпечує результативність соціальної політики та достойний рівень життя населення. Становлення нової економічної системи в Україні безпосередньо пов'язане з реформуванням соціальної політики.

Способом реалізації соціальної політики є система соціального захисту і соціальних гарантій. **Соціальний захист** – це система державних заходів щодо забезпечення достойного матеріального і соціального становища громадян. **Соціальні гарантії** – це

система обов'язків держави перед своїми громадянами щодо задоволення їхніх соціальних потреб.

Засобами державної соціальної політики є: нормативно-правове регулювання, спрямоване на забезпечення соціальних гарантій та соціальний захист населення; розроблення демографічних і соціальних прогнозів; формування та реалізація завдань та заходів соціальної політики; бюджетна діяльність; державне регулювання цін на товари і послуги тощо.

На державному рівні функції соціального захисту та регулювання рівня життя населення виконують: Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції, Міністерство праці і соціальної політики, Міністерство фінансів, Міністерство з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи. Міністерство освіти і науки, Міністерство охорони здоров'я, Міністерство культури і мистецтва, Державний комітет будівництва, архітектури та житлової політики, Державний комітет молодіжної політики, спорту і туризму, Державний комітет у справах ветеранів, Пенсійний фонд України та ін. Парламентський контроль за додержанням конституційних прав і свобод громадян здійснює Уповноважений Верховної Ради України з прав людини. В складі Верховної Ради України діє комітет з питань соціальної політики та праці.

На сьогодні *нормативна база регулювання розвитку сектора домашніх господарств* об'єднує значну кількість законів України, указів Президента, та інших нормативно-правових актів, основними з яких є Конституція України, Закон «Про мінімальний споживчий бюджет», «Про державну допомогу сім'ям з дітьми», «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям», «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», «Про індексацію грошових доходів населення», а також Укази Президента України «Про стратегію подолання бідності», «Про основні напрямки політики щодо грошових доходів населення України», які створюють певне підґрунтя для врегулювання розвитку домогосподарств. Проте низка проблем, пов'язаних з життєдіяльністю домогосподарств (ведення індивідуальних підсобних господарств, взаємовідносини з іншими суб'єктами ринку в питаннях реалізації продуктів діяльності тощо) залишається поза рамками нормативно-правового врегулювання.

У регулюванні доходів основними цілями є зменшення нерівності розподілу доходів та масштабів бідності. Для цього держава використовує різноманітний *інструментарій*. За специфікою об'єкта регулювання визначають інструменти прямого та непрямого впливу на доходи домогосподарств. Об'єктами застосування *інструментів прямого впливу* є

доходи та джерела їх формування; *інструментів непрямого впливу* - сфери та умови формування доходів домогосподарств (стан ринку праці, інфляція та рівень споживчих цін, функціонування малого та середнього бізнесу, рівень монополізації економіки, продуктивність праці та інших факторів виробництва та ін.). При цьому, останні прямо впливають на об'єкт регулювання в інших сферах економічної політики держави (політика зайнятості, грошово-кредитна, промислова, фіскальна та ін.).

На відміну від традиційних правових, економічних, адміністративних методів, у регулюванні доходів домашніх господарств використовуються методи узгодження (*соціальне партнерство*), які є найбільш ефективними та економічно вигідними і передбачають координацію дій держави і працівників з питань оплати праці та соціальних трансфертів.

Ефективність реалізації механізму регулювання сектора домашніх господарств залежить від оптимального поєднання різних інструментів та методів його впливу. Вона підвищуватиметься у разі їх системного застосування, виходячи із пріоритетів соціально-економічного розвитку. У сучасних умовах при розробці такого механізму необхідно враховувати комплексний характер об'єкта регулювання, розмежовуючи, власне доходи господарств та чинники їх формування. Так, наприклад, адміністративне регулювання цін, яке є засобом прямого втручання держави в економічний процес, спрямоване не безпосередньо на кінцевий рівень доходів, а на збільшення купівельної спроможності населення на певних сегментах ринку та забезпечення деякими видами споживчих благ. У свою чергу, податкові пільги малозабезпеченим верствам населення вважаються непрямим економічним інструментом, тоді як вони безпосередньо впливають на кінцевий обсяг їхнього наявного доходу, а не на умови його формування. Якщо ж, скажімо, держава здійснює регулювання цін шляхом пропонування товарів з державних резервів або закупівлі у населення чи фермерів товарів за ринковими цінами, то такі заходи матимуть опосередкований вплив на доходи домашніх господарств і на умови їх формування.

Усю *сукупність інструментів та важелів регулятивного впливу* на розвиток сектора домашніх господарств можна згрупувати в декілька основних груп:

- інструменти регулювання оплати праці (розмір мінімальної заробітної плати, умови та розміри праці керівників установ і організацій, які фінансуються з бюджету, єдина тарифна система);

- трансфертні платежі (*соціальні допомоги* - сім'ям з дітьми, малозабезпеченим; *субсидії* – на житлово-комунальні послуги, опалення; *соціальне страхування* - загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, медичне, від нещасного випадку, на випадок безробіття);

- податки та податкові пільги (ставки податку на дохід від підприємницької діяльності, прибуткового податку, податку на землю, нерухомість, промисел, податку з власників транспортних засобів, податкові збори, обов'язкові платежі тощо);
- соціальні виплати (середній і мінімальний розмір пенсії, стипендій, допомоги малозабезпеченим верствам населення, безробітним тощо);
- інструменти регулювання цін (фіксовані та регульовані ціни, індексування цін, декларування цін, граничні стелі цін на окремі товари тощо);
- соціальні стандарти (прожитковий мінімум, соціальні нормативи у сфері соціального обслуговування, житлово-комунального та транспортного обслуговування, соціальні нормативи у сфері охорони здоров'я тощо);
- державні кредити (кредити для започаткування малого та середнього бізнесу, споживчі кредити, кредити на навчання тощо);
- індексації (індексація грошових доходів, індексація заощаджень).

Показником результативності соціальної політики є рівень життя населення. **Рівень життя населення** – це міра задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб людини, забезпечувана сукупністю матеріальних і соціальних умов життя. Основними елементами рівня життя є: рівень і структура споживання матеріальних благ (продуктів харчування та непродовольчих товарів); рівень споживання послуг установ побутового обслуговування, охорони здоров'я, освіти, культури, соціального забезпечення, фізкультури; рівень забезпеченості житлом.

Для оцінки рівня життя населення використовується система показників, які можна класифікувати на такі групи: соціально-демографічні показники (кількість населення, його склад, динаміка та структура за статтю, віком і соціальним станом; показники міграції населення і трудових ресурсів); узагальнюючі показники (ВВП на душу населення, реальні доходи на душу населення, структура населення за рівнем середньодушового сукупного доходу тощо); показники рівня оплати праці та доходів населення (середня та мінімальна заробітна плата, середня та мінімальна пенсія, середня грошова допомога тощо); показники рівня споживання населенням товарів і послуг; показники, які характеризують стан соціальної сфери; показники споживчих настроїв домогосподарств тощо.

Одним з індикаторів економічного розвитку країни й найважливішим показником добробуту населення є **реальні доходи населення**. Реальні доходи обчислюють по окремим соціальним групам населення в розрахунку на одного зайнятого за сферами діяльності (виробництва) або на душу населення. На основі даних про реальні доходи населення прогнозується загальний обсяг, структура і динаміка споживання населенням матеріальних

благ і послуг, склад і джерела доходів населення, розмір і рівень диференціації доходів окремих соціальних груп.

В основі реальних доходів переважної більшості населення є *реальна заробітна плата* робітників і службовців, *реальні доходи селян* від власного та колективного господарства. Належний рівень заробітної плати стимулює продуктивність праці, спонукає працівників підвищувати свою кваліфікацію, є індикатором узгодження інтересів підприємців і найманих працівників.

В Україні економічні, правові та організаційні засади оплати праці визначено Декретом Кабінету Міністрів України «Про оплату праці». Декрет розмежовує сфери державного і договірного регулювання оплати праці, вводить систему соціального партнерства, розширює і закріплює права трудівників на належну оплату праці.

В Україні законодавче встановлюється *мінімальна заробітна плата* та *мінімальні ставки компенсаційних доплат* (за роботу в несприятливих, шкідливих і небезпечних умовах) залежно від стану економічного розвитку країни, досягнутого рівня продуктивності праці, середньої заробітної плати, розміру мінімального споживчого бюджету. Також встановлюються норми оплати праці, визначено гарантії оплати щорічних відпусток, єдині тарифні умови оплати праці робітників і службовців за загальними професіями та посадами, порядок затвердження коефіцієнтів співвідношень мінімальної заробітної плати і мінімальних тарифних ставок.

Договірне регулювання заробітної плати виходить із системи тарифних угод на міжгалузевому, галузевому та виробничому рівнях. На державному рівні таку угоду укладають Кабінет Міністрів України і профспілкові об'єднання з метою забезпечення ефективного господарювання в державному секторі економіки, захисту соціально-економічних і трудових інтересів працівників, запобігання можливим негативним наслідкам економічних реформ.

Нині в Україні здійснюється *пенсійна реформа*, яка має на меті: забезпечити мінімально допустимий рівень життя всім особам похилого віку і запровадити безпечний механізм, завдяки якому працівники зможуть заощаджувати кошти на старість. У рамках реформи передбачається побудова *трирівневої пенсійної системи*, яка складатиметься з: солідарної системи (забезпечує захист людей похилого віку від бідності); системи обов'язкового накопичення (гарантує працівникам отримання додаткового доходу після виходу на пенсію); системи добровільного накопичення (створюється для тих людей, які бажають забезпечити собі вищі доходи в старості й здатні сплачувати більші внески протягом трудової діяльності).

Для прогнозування рівня життя населення та державного регулювання його використовують показники **соціальних гарантій** населенню, такі як: прожитковий мінімум, мінімальний споживчий бюджет, мінімальний нормативний споживчий кошик, межа малозабезпеченості, мінімальна заробітна плата (пенсія, стипендія, грошова допомога) та ін. Основним інструментом регулювання доходів населення є використання мінімального споживчого бюджету.

Мінімальний споживчий бюджет (МСБ) визначає такий обсяг доходів, який уможливило б придбання набору споживчих товарів і послуг для задоволення основних фізіологічних і соціально-культурних потреб людини. Одиниця виміру - кількість гривень на рік (місяць) на одну людину.

МСБ розраховується за допомогою статистичного, структурного та нормативного методів. Для цілей державного регулювання доходів населення використовується нормативний метод розрахунку МСБ. Мінімальний споживчий бюджет має розраховуватися в цілому по країні та по окремих адміністративно-територіальних одиницях за єдиною методологією. МСБ має використовуватися як соціальний норматив для визначення мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, грошової допомоги, стипендій та інших соціальних виплат, а також витрат держави на харчування в лікарнях, інтернатах, школах, дошкільних та інших закладах соціальної сфери.

Вихідною інформацією для розрахунків МСБ є: дані демографічного прогнозу, склад мінімального нормативного споживчого кошику, норми споживання населенням товарів (послуг), дані про рівень і динаміку споживчих цін на товари (послуги).

При визначенні натурально-речової структури МСБ використовують дані про склад мінімальних нормативних споживчих кошиків. Мінімальний нормативний споживчий кошик (МНСК) включає збалансований набір товарів (послуг) за такими основними статтями витрат людини: продукти харчування (хліб і хлібопродукти, м'ясо та м'ясопродукти, молоко та молокопродукти, масло, яйця, риба та рибопродукти, картопля, овочі, фрукти, ягоди, олія, цукор і т. д.); непродовольчі товари (одяг, білизна, взуття, ліки, предмети сангігієни, меблі, предмети культурно-побутового та господарського призначення і т. п.); послуги (житлово-комунальні, культурно-просвітницькі, побутові, транспорту, зв'язку, перебування дітей у дошкільних закладах і т. п.).

Набір товарів (послуг), що включаються до МНСК, визначається для різних соціально-демографічних груп населення на основі науково обґрунтованих норм з урахуванням регіональних особливостей і реальних можливостей економіки. Згідно з міжнародними стандартами (рекомендаціями ФАО/ВООЗ) енергетична цінність продуктового набору МНСК має становити не менше 2546 ккал на добу. Норми

споживання населенням продуктів харчування та склад МНСК розробляються Науково-дослідним інститутом харчування Міністерства охорони здоров'я України.

Для оцінки МСБ слід використовувати середні ціни купівлі відповідних товарів і послуг з урахуванням всіх видів торгівлі. Для цього відповідними статистичними органами проводяться систематичні спостереження за рівнем цін (тарифів). Для прогнозування МСБ використовуються дані про рівень цін у базовому році та прогнозна величина індексу цін (тарифів).

До системи державного регулювання рівня життя входять: індексація грошових доходів населення, компенсація за подорожчання товарів, субсидування. Головна мета **індексації** - збереження життєвого рівня населення або, як мінімум, захист його найменш забезпечених верств. Індексації підлягають грошові доходи громадян, що не мають одноразового характеру: державні пенсії, соціальна допомога, стипендії, оплата праці, відшкодування в разі втрати працездатності. **Компенсація** передбачає відшкодування подорожчання окремих видів товарів і послуг (дитячого шкільного одягу, хліба, комунальних послуг) і передбачає виплату різниці у цінах громадянам або їх окремим групам. **Субсидування** - це вид грошової допомоги населенню для оплати споживання окремих видів товарів або послуг (житлові субсидії).

Інформаційною основою державного **регулювання зайнятості населення** є зведений баланс трудових ресурсів і баланс ринку праці. Зведений баланс трудових ресурсів складається з чотирьох розділів: I. Чисельність населення; II. Чисельність трудових ресурсів; III. Розподіл трудових ресурсів за підприємствами (установами, організаціями) різних форм власності та господарювання; IV. Розподіл трудових ресурсів за сферами й галузями національної економіки.

Чисельність трудових ресурсів складається з чисельності працездатного населення в працездатному віці, чисельності працюючих осіб пенсійного віку та чисельності працюючих підлітків молодше 16 років.

Державне регулювання ринку праці в Україні здійснюється на підставі законодавчих актів, основним з яких є Закон України «Про зайнятість населення» (1991 р.). Закон гарантує всім працездатним особам працездатного віку: право здійснювати будь-яку законну економічну діяльність; захист від дискримінаційної практики найму на роботу і звільнення; безоплатну допомогу в пошуках роботи відповідно до інтересів, здібностей, освіти та вмінь особи, ураховуючи потреби суспільства; грошову компенсацію, пов'язану із направленням на роботу до інших регіонів; вихідну грошову допомогу у разі втрати постійної роботи; безкоштовне навчання й перенавчання безробітних; надання роботи за

фахом випускникам державних професійних навчальних закладів; визначення осіб, які зараховуються до категорії безробітних, а також осіб, яким надається спеціальний захист.

Основні функції з регулювання ринку праці в Україні здійснює Міністерство праці і соціальної політики України. Це міністерство відповідає за реформування трудового законодавства і за роботу з питань зайнятості. Зокрема, воно несе повну відповідальність за формування державної програми зайнятості. Для реалізації програми зайнятості створено Державну службу зайнятості. Її обов'язком є: аналіз стану ринку праці, прогнозування попиту та пропозиції робочої сили; облік громадян із питань працевлаштування; надання інформації про вільні робочі місця та вакантні посади; проведення професійної орієнтації і консультації населення, у тому числі молоді; організація професійної підготовки та перепідготовки працівників, звільнених з виробництва; підготовка пропозицій та висновків про використання праці іноземних громадян, які запрошуються в Україну для виконання робіт за міжурядовими угодами; забезпечення в межах своєї компетенції соціального захисту незайнятих громадян; здійснення контролю за дотриманням підприємствами (установами, організаціями) законодавства про зайнятість населення. Для фінансування заходів, передбачених державною програмою зайнятості створено Державний фонд сприяння зайнятості населення.

Таким чином, державне регулювання доходів населення передбачає комплекс заходів, що мають об'єктний та цільовий характер та може бути визначене як вплив держави на сферу утворення первинного розподілу, перерозподілу та використання доходів населення, який здійснюється через сформований у процесі соціально-економічного розвитку країни механізм його реалізації і спрямований на забезпечення високого рівня життя громадян.

Висновки

1. Сучасне поняття «домогосподарство» багатогранне й багатоаспектне. Воно містить елементи соціально-демографічного, психологічного, правового, економічного й функціонально-поведінкового характеру. Домашнє господарство – виробниче й споживче співтовариство індивідів, об'єднаних з метою реалізації функції відтворення людського капіталу, у відповідності зі своїми ціннісними орієнтирами та психологічними особливостями. Домогосподарство може складатися з однієї особи.

2. Найбільш повно особливості функціонування домашніх хазяйств у різних економічних системах розкриває неоінституціональна економічна теорія. Універсальність цієї теорії полягає в тому, що вона, переборюючи обмеження, притаманні неокласичним

моделям, поширює принципи мікроекономічного аналізу на різноманітні соціальні інститути. Неоінституціоналісти першорядну увагу звертають на аналіз внутрішньої структури домашніх господарств.

3. В якості суб'єкта ринкової економіки на макрорівні домогосподарство виконує функції споживання, постачання чинників виробництва та заощадження, а на мікрорівні, на рівні окремого домогосподарства – функцію відтворення людського капіталу.

4. Сім'я – це завжди домогосподарство, тоді як домогосподарство – це не завжди сім'я за рахунок осіб, що самотньо ведуть домашнє господарство, а також осіб, що ведуть загальне з родиною домашнє господарство, але не перебувають з членами родини у відношенні споріднення. Сім'я і домогосподарство віддзеркалюють взаємозалежні, але все-таки різні аспекти життя населення: сім'я – переважно, соціально-репродуктивний, тобто спрямований на відтворення населення, домогосподарство – економічний аспект, тобто виробництво, розподіл і споживання благ і послуг. Термін «домогосподарство» має більш чітку прив'язку до територіальних границь домогосподарської одиниці і визначає існування економічних і виробничих відносин.

5. Якщо конкурентоздатність домашніх господарств забезпечує урегульованість і стабільність їх розвитку через механізми ринкової саморегуляції, то вирішення проблеми доходів населення, які б гарантували недопущення загрози потрапляння за межі бідності, здійснюється (як показує досвід країн з соціально-орієнтованою ринковою економікою) через механізми державного регулювання.

Основні терміни й поняття: домогосподарство, сім'я, людський капітал, функції домашнього господарства, споживання, заощадження, соціальна політика, політика регулювання доходів, прожитковий мінімум.

Питання для самоконтролю

1. Коли і ким вперше був використаний термін «домогосподарство»? У якому контексті він розглядався?
2. Що представляє собою сучасний підхід до визначення домогосподарства. Які основні його ознаки?
3. Які принципи аналізу домогосподарств притаманні неокласичній економічній теорії? Охарактеризуйте обмеження їх застосування.
4. Який з напрямів економічної теорії, на ваш погляд, більш об'єктивно підходить до визначення ролі та функцій домогосподарства в умовах перехідної економіки? Аргументуйте Вашу позицію.

5. Що, на вашу думку, представляє собою продукт праці домашнього господарства? Які підходи до його визначення мали місце в економічній теорії?
6. Які основні функції виконує домогосподарство в плановій, ринковій та перехідній економіці? Зробіть співставлення та аргументуйте відповідь.
7. Визначить основні розбіжності між сім'єю та домогосподарством. Яку основну функцію виконує сім'я в сучасній економіці? Висловіть свою позицію з цього приводу.
8. Дайте визначення сімейного бюджету. Охарактеризуйте структуру доходів та витрат українських сімей. Що лежить в основі розподілу доходів населення?
9. Дайте визначення закону Енгеля. Охарактеризуйте його дію для опису сучасного стану матеріального добробуту населення України.
10. Визначте соціальний та ринковий підходи до реалізації соціальної політики з приводу формування доходів населення. Який підхід, на вашу думку, дозволить прискорити здійснення економічних реформ в Україні?

Тести

1. Який з принципів методології є спільним для наукових досліджень домогосподарства:

- а) функціональний аналіз;
- б) міждисциплінарний підхід;
- в) використання принципу індивідуалізму;
- г) використання принципу раціональності;
- д) структурний аналіз.

2. Матеріальним підґрунтям економічної свободи домашнього господарства є:

- а) заощадження у грошовій та не грошовій формі;
- б) наявність високого рівня оплати праці;
- в) приватна власність на предмети споживання (наявність будинку, машини, тощо);
- г) приватна власність на фактори виробництва;
- д) правильна відповідь відсутня.

3. Припущення про повну раціональність і максимізуючий характер поведінки домашніх господарств є основним принципом:

- а) неокласичної економічної теорії;

- б) організаційно-виробничої теорії;
- в) кейнсіанства;
- г) марксизму;
- д) інституціональної економічної теорії.

4. Принцип індивідуалізму передбачає, що:

- а) всі проблеми вирішуються на рівні окремого підприємства;
- б) всі проблеми вирішуються на рівні окремого індивіда;
- в) всі проблеми вирішуються на рівні окремого домогосподарства;
- г) всі проблеми вирішуються на рівні держави.
- д) правильні відповіді а) і б).

5. Концепція нової економіки домогосподарств («економічного імперіалізму»)

передбачає:

- а) аналіз внутрішньої структури домогосподарства з використанням методів маржинального підходу, що закладені інституціоналістами;
- б) аналіз домогосподарства на макрорівні з використанням методів маржинального підходу, що закладені неокласичною теорією;
- в) аналіз внутрішньої структури домогосподарства з використанням методів маржинального підходу, що закладені неокласичною теорією;
- г) аналіз внутрішньої структури домогосподарства та заперечення методів маржинального підходу.
- д) аналіз функцій домогосподарства.

6. Людський капітал – це:

- а) сукупність інвестицій у людину, що підвищує її здатність до праці – освіту й професійні навички;
- б) сукупність знань, практичних навичок і трудових зусиль людини;
- в) споживчі витрати – витрати родин на харчування, одяг, житла, освіту, охорону здоров'я, культуру, а також витрати держави на ці цілі;
- г) правильні відповіді а), б), в);
- д) правильної відповіді не наведено.

7. До інституційних домогосподарств належать:

- а) дома-інтернати;

- б) сімейні домогосподарства;
- в) бездомні;
- г) домогосподарства з однієї особи;
- д) підприємства.

8. Реальні доходи домогосподарства – це:

- а) сума грошових доходів, які одержують домогосподарства;
- б) кількість різних споживних благ (товарів та послуг), які можуть купити домогосподарства за свої грошові доходи в часи економічної кризи;
- в) сума доходів, які одержують домогосподарства, розміщуючи свої заощадження до фінансових установ;
- г) кількість різних споживчих благ (товарів та послуг), які можуть купити домогосподарства за свої грошові доходи;
- д) грошові доходи + споживні блага.

9. Трансфертні платежі – це:

- а) пенсії, стипендії, державні виплати по безробіттю, державні виплати багатодітним сім'ям тощо;
- б) заробітна плата, прибуток, рента, орендна плата, відсоток та ін.;
- в) витрати на забезпечення фізіологічних потреб людини;
- г) витрати на придбання власних будинків, автомобілів, електронної апаратури, предметів розкоші;
- д) вірні відповіді а) і б).

10. Роль держави та податків у розвитку домогосподарств визначається тим, що:

- а) держава служить гарантом виживання домогосподарств, тому податки сприймаються як необхідність;
- б) держава служить гарантом добробуту домогосподарства, тому сплата податків є боргом;
- в) держава розглядається як механізм усунення «провалів» ринку, при цьому домогосподарства вважають сплату податків раціональною дією;
- г) правильна відповідь б) і в);
- д) правильної відповіді не наведено.

Рекомендована література

1. Беккер Г. Трактат о семье /Г.Беккер /Пер. с англ., – М., 1983. – С. 34, 90-99.
2. Домохозяйство, семья и семейная политика: Уч. пособие /Под ред. В.В.Елизарова, Н.В. Зверевой. – М., 1997. – С.7-13.
3. Жеребин В.М., Романов А.Н. Экономика домашних хозяйств / В.М.Жеребин, А.Н.Романов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – С. 17.
4. Закон Украины «О всеукраинской переписи населения» //Урядовый курьер. – 2000. – 20 декабря.
5. Ковалюк О.М, Лех Г.А., Реверчук.С.К. Сімейні господарства України: принципи, механізми, перспективи. Навчальний посібник /О.М.Ковалюк, С.К.Реверчук /За ред. докт. екон. наук., проф. С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2002. – С. 24.
6. Олейник А.Н. Институциональная Экономика: Учебное пособие /О.Н.Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 376 с.
7. Система национальных счетов. – 1993 год. Издание ООН, 1998. – 108 с.
8. Суринов А. Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений /А.Е.Суринов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 125 с.
9. Чаусовский А. Формальное и неформальное в экономике: Монография /А.М.Чаусовский. – Донецк, 2001. – 206 с.
10. Экономическая теория: Учебник /Под общ. ред. акад. Видяпина В.И., Добрынина А.И., Журавлевой Г.П., Тарасевича Л.С. – М.: ИНФРА – М, 2000. – С. 15

Посилання

1. Харрод Р. К теории экономической динамики. В кн. Классики кейнсианства: В 2-х томах. – Т. 1 /Р.К.Харрод. – М.: ОАО Издательство «Экономика», 1997. – 416 с.
2. Закон Украины «О всеукраинской переписи населения» //Урядовый курьер. - 2000. – 20 декабря
3. Система национальных счетов. - 1993 год, Издание ООН, 1998. – С. 108.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 /Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – С. 359
5. Дятлов С. А. Рабочая сила в системе рыночных отношений /С.А.Дятлов – СПб.,1992 С.24
6. Чаусовский А. Формальное и неформальное в экономике: Монография /А.М.Чаусовский. – Донецк, 2001. – 206 с.
7. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. Избр. Труды /А.В.Чаянов. – М, 1989, С. 203

8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег /Дж.М.Кейнс. – М.: Прогресс, 1978.
9. Ленин В.И. Развитие капитализма в России /В.И.Ленин. Избр.соч. в 10-ти томах. Т.2
10. Маркс К. Капитал. Т.4 /Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. 2-е изд. Т.26, ч.Ш.
11. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества Дж.К.Гелбрейт. – М., 1979.
12. Липси Р., Стейнер П. Экономика. 2-е изд /Пер. с англ; Р.Липси, П.Стейнер. – М: Наука, 1986.
13. Kaldwel J.A. Theory of Fertility // Population & development review, 1978, Vol. 4. № 4.
14. Беккер Г. Трактат о семье /Пер. с англ.; Г.Беккер.– М., 1983.
15. Олейник А.Н. Институциональная Экономика: Учебное пособие А.Н.Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002.
16. Олейник А. Социальная политика: пути достижения эффективности /А.Олейник //ПОЛИС – политические исследования. 1998. – №5.
17. Жеребин В.М., Романов А.Н. Экономика домашних хозяйств /В.М.Жеребин, А.Н.Романов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.
18. Корнаи Я. Дефицит Я.Корнаи. – М: Наука, 1990.
19. Rose R. Getting by without Government: Everyday Life in a Stressful Society/ R.Rose. – Studies in Public Policy, 1994. – N. 227.
20. Дмитриченко Л.И., Дмитриченко Л.А., Химченко А.Н.. Экономическая теория (Политическая экономия): Учебное пособие /Под ред. д.э.н., проф. Дмитриченко Л.И. – Донецк: Каштан, 2009. – 296 с.
21. Б. де Жювенель. Семья и общество /Пер. с франц; Б де Жювенель – М. – 1994.
22. Гаршина О.К. Влияние экономического кризиса 2008 – 2009 годов на сберегательную деятельность украинских домохозяйств /О.К.Гаршина // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5.

РОЗДІЛ 14

ПІДПРИЄМНИЦТВО В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ. ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

*Успішне підприємництво
вимагає двох зовсім різних якостей:
скрупульозності та ентузіазму.*

Джон Стюарт Мілль

Внаслідок суспільного поділу праці національна економіка кожної країни ділиться на окремі сфери й галузі. Чим більш розвинений суспільний поділ праці, тим більше галузей презентовано в економіці країни. Наприклад, у США налічується близько 700 галузей тільки в сфері промислового виробництва. У колишньому СРСР у національній економіці в цілому налічувалося 400 галузей. Однак скільки б галузей не формували національну економіку, її первинною структурною ланкою залишається підприємство (у будь-якій організаційно-правовій і функціональній формі).

Головною рушійною силою на шляху до цивілізованих ринкових відносин є розвиток підприємництва, що дозволяє одночасно вирішувати безліч проблем: проблему соціальної стабільності в суспільстві, проблему зайнятості, проблему нагромадження й інвестування, проблему розвитку виробництва й формування його структури, росту валового внутрішнього продукту тощо.

П л а н

- 14.1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки.
- 14.2. Підприємництво: сутність і умови існування.
- 14.3. Організаційно-правові форми підприємництва.
- 14.4. Сучасні види підприємництва.

14.1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки.

Підприємство у загальноекономічному контексті є основною ланкою народного господарства, самостійним суб'єктом, який здійснює науково-дослідну та конструкторську діяльність, забезпечує планомірно організоване виробництво товарів і послуг, займається їх реалізацією (тобто комерційною діяльністю, в яку входить також купівля необхідних для

безпосереднього виробництва матеріалів, сировини, комплектуючих тощо) з метою привласнення доходу.

Як економічне явище підприємство характеризується певною сукупністю продуктивних сил і виробничих відносин.

По-перше, воно має певну кількість засобів виробництва і робітників, що дає можливість виконувати закінчений цикл операцій і здійснювати випуск продукції.

По-друге, це певна підсистема виробничих відносин. Засоби виробництва можуть бути різних форм власності. Відносини власності на рівні підприємства реалізуються безпосередньо через працю та управління. На рівні підприємства реалізуються суспільна форма праці та різноманітні форми її організації: спеціалізація, кооперація, зміна праці, комбінування, усупільнення тощо. Відносини розподілу конкретизуються в розподілі за вартістю робочої сили, за працею і за власністю.

За часів єдиного народногосподарського комплексу, коли все в економіці було монополізовано державою, підприємства як складові цього комплексу не були власниками майна, оскільки воно належало державі; не спрацьовували виробничий, фінансовий, інноваційний менеджмент, маркетинг, менеджмент персоналу, оскільки усі параметри економічної життєдіяльності підприємства декларувались державою через відповідні державні органи й плани; панувала єдина власність.

Дещо інша економічна ситуація в ринковій економіці, де за наявності різноманітних форм власності, видів підприємств, форм організації господарювання власник підприємства вирішує долю свого підприємства на ринку, де все визначається дією законів попиту та пропозиції.

Оскільки у власності виділяють крім економічного ще й юридичний аспект, то ознаками підприємства як юридичної особи є наявність у нього свого статусу, балансу доходів і витрат, рахунка в банку і права укладати договори з іншими юридичними особами. Суб'єктами відносин юридичної власності є саме підприємство як юридична особа, його працівники. Як юридична особа підприємство має свою назву, під якою виконує свої обов'язки, відчужує майно тощо.

Підприємства слід відрізнити від фірм, компаній. У західній економічній літературі підприємство називають фірмою. Причиною виникнення фірм американський економіст Р. Коуз називав необхідність зменшення трансакційних витрат. Ф. Найт пояснював це як результат мінімізації ризику та невизначеності. На наш погляд, ці причини є похідними щодо зумовленості появи фірм розвитком продуктивних сил, поглибленням суспільного поділу праці, передусім, в одиничній формі (спеціалізації, кооперації), з одного боку, та

необхідності концентрації на цій основі капіталу, – з другого, з метою привласнення більшої маси прибутку.

Таким чином, *підприємство – це основна ланка національної економіки, яка в системі з іншими суб'єктами господарювання забезпечує виробництво товарів і послуг у порядку, передбаченому законодавством.*

Підприємство – це економічна категорія, тому що в ньому реалізується практично вся система виробничих відносин. Підприємства – це фабрики, заводи, шахти, електростанції, ферми, банки, магазини, навчальні заклади й т.п.

Підприємства створюються для виробництва необхідних суспільству матеріальних благ і послуг. Стимулом для створення підприємств є одержання прибутку й задоволення потреб суспільства і його громадян.

Причини створення підприємств:

- суспільний поділ праці, що обумовлює спеціалізацію виробників;
- економічне відокремлення виробників.

Основні характерні риси підприємства:

1. Підприємство – це виробничо-технічна єдність, яка характеризується технічною, вартісною й органічною побудовою виробництва (сукупність засобів виробництва й робочої сили; спеціалізація й кооперування праці, конкуренція, змагання й обмін досвідом);

2. Підприємство – це система виробничих відносин на всіх стадіях суспільного виробництва (у виробництві, обміні, розподілі й споживанні як усередині підприємства, так і з іншими суб'єктами діяльності, у тому числі з державою);

3. Підприємство – це соціальний осередок суспільства (колектив власників, менеджерів, фахівців, робітників, об'єднаних певною кооперацією праці й загальною метою виробництва);

4. Підприємство – це система економічної влади (володіння ресурсами, контроль над виробництвом і цінами на продукцію, вплив на прийняття рішень державними органами, вплив на постачальників і технологічно залежні підприємства);

5. Підприємство – це юридична особа, що має розрахунковий рахунок у банку, економічну відособленість, господарську самостійність, майнову відповідальність (має певні права й обов'язки, несе відповідальність перед колективом, економічними агентами й державою).

Функції підприємства:

- виробничо-технологічна – забезпечення процесу виробництва необхідними трудовими, матеріальними й фінансовими ресурсами, розвиток НТП, удосконалювання організації й

управління виробництвом;

- *економічна* – полягає в маркетингових дослідженнях ринку з метою найбільш ефективної реалізації виробленого продукту, у реалізації господарських зв'язків з іншими суб'єктами ринку, найманні працівників і організації їх діяльності, у розподілі прибутку, у сплаті податків, в інвестуванні в подальший розвиток виробництва.

- *соціальна функція* полягає в поліпшенні умов праці, життя й здоров'я працівників підприємства; у забезпеченні підготовки кваліфікованих працівників; у наданні пільг своїм співробітникам і т.п.

- *зовнішньоекономічна функція* полягає в самостійному виконанні підприємством зовнішньоекономічної діяльності відповідно до законів держави.

Усі функції підприємства взаємозалежні.

Кожне підприємство, незалежно від його розмірів, від сфери діяльності й форм власності функціонує відповідно до певних принципів – принципами комерційного розрахунків і ризику.

Основні принципи функціонування підприємства:

- *самооплатність витрат і рентабельність;*
- *самофінансування* (джерелом є прибуток, амортизаційні відрахування, кошти від продажу акцій і інших цінних паперів, пайові внески працівників, тощо)
- *матеріальна зацікавленість у кінцевих результатах праці;*
- *грошовий контроль з боку банку за діяльністю підприємства;*
- *повна економічна відповідальність за кінцеві результати праці;*
- *господарська самостійність у межах, визначених законом держави.*

14.2. Підприємництво: сутність і умови існування.

Підприємництво безпосередньо пов'язано з діяльністю підприємця, тому для з'ясування сутності та визначення поняття «підприємництво» треба спочатку визначити сутність поняття «підприємець».

Поняття «підприємець» виникло у XVIII ст. і має неоднозначні тлумачення. Французький економіст **Ж.Б. Сей** (1767 – 1832) стверджував, що підприємець діє за власний рахунок і на власний ризик із метою отримання вигоди, володіє при цьому знаннями і досвідом, комбінує фактори виробництва тощо. Класики політичної економії – **Ф. Кене** (1694-1774), **Ж. Тюрго** (1727-1781), **А. Сміт** (1723-1790) – розглядали підприємця як власника, пов'язували підприємницьку діяльність, насамперед, із власним інтересом підприємця (особистим збагаченням), у процесі реалізації якого підприємці сприяють

найефективнішому задоволенню потреб суспільства.

Інший англійській економіст *Д. Рікардо* (1772-1823) розглядав підприємця як звичайного капіталіста. Аналогічно оцінював роль підприємця *К. Маркс* (1818-1883).

Водночас він виділяв відмінності між власником і підприємцем.

Наприкінці XIX ст. англійський економіст *А. Маршалл* (1842-1924) виділив організацію виробництва, а згодом підприємницьку діяльність, як четвертий окремий фактор виробництва (поряд із працею, землею і капіталом). Водночас він характеризував підприємця як менеджера.

Повніша характеристика підприємництва дається у працях американського економіста *Й. Шумпетера* (1883-1950) та англійського вченого *Ф. Хайєка* (1899-1992). На думку Й. Шумпетера, зміст підприємництва розкривається у його функціях, серед яких вчений зазначив наступні:

1) реформування та докорінна перебудова виробництва внаслідок здійснення нових комбінацій щодо техніки і технології, створення нових товарів, освоєння нових ринків, джерел сировини;

2) підприємництво є функцією будь-якої економічної системи, виконання якої слід поєднувати з науковими розробками, маркетингом;

3) виконання функцій підприємництва залежить від господарсько-політичного середовища, що визначає його можливості, види, мотивацію тощо.

4) Крім того, підприємець, на думку Й. Шумпетера, не обов'язково має бути капіталістом, власником; ним може бути і управляючий. Найбільшою мірою відокремлення власності від управління (а отже, від підприємництва) відбувається у гігантських акціонерних компаніях.

Ф. Хайєк пов'язував підприємництво, насамперед, із особистою свободою, яка дає людині змогу раціонально розпоряджатися своїми здібностями, знаннями, інформацією та доходами. Підприємець намагається, насамперед, оптимально поєднати ці компоненти з ситуацією на ринку (перспективними чи неперспективними умовами інвестування, попиту і пропозиції тієї чи іншої галузі економіки, рівнем цін та ін.), знайти найкращі засоби для задоволення власних потреб і потреб суспільства. Згодом Ф. Хайєк та інший представник неокласичної школи *Л. Мізес* (1881-1973) особливу увагу приділяли діям підприємців за умов неповної інформації, а також їхнім особистісним якостям. На думку *П. Самуельсона* (1915-2009), підприємницька діяльність пов'язана з новаторством, а сам підприємець є людиною з оригінальним мисленням і сміливістю, яка домагається успішного впровадження нових ідей. Представник сучасної інституціональної школи американський економіст *Р. Коуз* (н. 1910) характеризує підприємництво як регулюючий механізм

інститутів ринку.

Таким чином, можна дати наступне визначення сутності підприємництва.

Підприємництво – це самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту для одержання прибутку, самореалізації, досягнення власної мети.

Ефективна підприємницька діяльність можлива лише за певних соціально-економічних умов при певному політичному устрої. Історична практика підтверджує це. Зокрема, в країнах, де підприємництво бурхливо розвивалося й розвивається, як правило, завдяки цілеспрямованим зусиллям держав, створювався соціально-економічний клімат, сприятливий для цієї діяльності (США, Японія, ФРН, Гонконг, Сінгапур і т.п.) і навпаки – СРСР, країни Східної Європи.

Які ж умови найбільш сприяють розвитку підприємництва? Незважаючи на специфіку кожної країни, їх можна звести в таку систему:

- ***стабільність*** державної економічної й соціальної політики, спрямованої на підтримку підприємництва;

- ***позитивна суспільна*** думка відносно підприємців і підприємництва;

- ***пільговий податковий режим***, який забезпечує дійовий стимул для підприємництва;

- ***наявність розвинутої інфраструктури*** підтримки підприємництва (наявність інноваційних центрів; спеціалізованих фірм, що надають фінансову допомогу підприємцям; консультативних центрів з питань управління, маркетингу, реклами; курсів і шкіл підготовки підприємців і т.д.);

- ***існування ефективної системи захисту інтелектуальної власності***, дія якої розповсюджується не лише на винаходи, але й на всю продукцію, новаторські ідеї, концепції і методи ділової активності;

- ***дебюрократизація*** процедур регулювання господарської діяльності з боку державних органів (скорочення форм звітності, полегшення правил реєстрації і т.п.);

- ***підприємницька етика***.

- **Суб'єктами підприємництва** виступають приватні особи, колективи (у тому числі родини) і держава.

- **Підприємництво реалізується в різних формах:**

- *індивідуальне підприємництво*,

- *сімейне підприємництво*,

- *колективна трудова діяльність* – заснована на власності колективу й на власній праці

його членів;

- *колективна капіталістична діяльність* – заснована на власності декількох власників капіталу й найманій праці;
- *орендна форма підприємництва* – заснована на тимчасовій оренді об'єктів за певну плату;
- *інноваційне підприємництво* – засноване на використанні інтелектуальної власності й спрямоване на одержання доходу від патентів, ліцензій, «ноу-хау»;
- *змішана форма підприємництва* – заснована на комбінації різних форм власності;
- *державна форма підприємництва* – заснована на державній власності.

Загальною передумовою розвитку підприємництва є економічна свобода. Це означає власність максимально можливого числа людей на різноманітні засоби виробництва, їх участь в управлінні виробництвом і об'єктами власності, як на рівні підприємств, так і на рівні держави.

Підприємництво виконує ряд функцій:

- *новаторська функція* – розробка й впровадження нових технологій, дослідних зразків продукції, управлінських рішень.
- *рганізаторська функція* – обґрунтування й впровадження нових форм організації виробництва й праці, форм оплати праці.
- *господарська функція* – ефективне використання трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних і інформаційних ресурсів.
- *соціальна функція* полягає в виробництві необхідних суспільству товарів і послуг, у забезпеченні зайнятості населення, у соціальній відповідальності за ефективність використання ресурсів, за економічну й екологічну безпеку держави.
- *особистісна функція* – це самореалізація особистості, досягнення її цілей, одержання доходу й задоволення від своєї діяльності.

Щодо розвитку підприємництва у СРСР, то першим нормативним актом початкового періоду розвитку підприємництва став Закон СРСР «Про індивідуальну трудову діяльність», прийнятий у 1986 р., який легалізував такі форми, як дрібний приватний бізнес, оренда на основі сімейного підряду та деякі інші.

Із ухваленням 26 травня 1988 р. Закону СРСР «Про кооперацію в СРСР» почався відносно короткий сплеск створення кооперативів.

Проте у зв'язку з рядом причин очікуваного соціально-економічного ефекту (насичення ринку товарами та послугами, економія матеріальних ресурсів, втягнення у виробництво особистих фінансових заощаджень населення, розвиток вторинної зайнятості, конкуренція державному сектору) кооперацією, як і легалізацією індивідуальної трудової діяльності, досягнуто не було.

Наприкінці 80-х років почала створюватися система орендних відносин у СРСР. Вона певною мірою потіснила кооперативи в рамках процесу спонтанної приватизації. У широкому розумінні розвиток орендних відносин був ще однією спробою реформування державного сектору й економіки в цілому без здійснення будь-якої реальної радикальної трансформації відносин власності й формування конкуруючого з державним приватного сектору. Проте цю важливу фундаментальну мету неможливо було реалізувати без відповідного механізму.

Проведені в 1986-1990 рр. зміни в економічній системі, зробили певний внесок в усвідомлення необхідності подальших реформ, нагромадження капіталу, часткову трансформацію державних підприємств та їхніх управлінських структур.

Можливості розвитку підприємництва в Україні відкриваються на основі Конституції України, законів України «Про власність», Господарського Кодексу України, «Про форми власності на землю» й т. ін. Так, Конституцією України визначено, що «...кожний має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом».

14.3. Організаційно-правові форми підприємництва.

Всі види підприємницької діяльності можна класифікувати як індивідуальне, колективне або державне підприємництво. Кожен з цих видів підприємництва здійснюється в певній організаційній формі. В розвинутих країнах з ринковою економікою існує три форми організації підприємництва.

Одноосібне господарство – така форма організації, коли один власник приймає одноосібні рішення й несе особисту відповідальність за всі справи. Перевагою одноосібного господарства є повний контроль за веденням справ з боку господаря-власника, а недоліком – незначна величина капіталу, а також те, що власнику доводиться нести особисту відповідальність за збитки, втрати й борги. У США, за деякими оцінками, в середині 80-х років нараховувалося 7 млн. одноосібних господарств (без фермерських). В Україні на сучасному етапі формування капіталістичної економіки – це основна форма, в якій зароджується новий клас власників.

Партнерство – форма організації підприємництва, коли два або більше підприємців приймають рішення спільно й несуть солідарну відповідальність за всі справи. Партнерство допомагає подолати перший недолік, властивий одноосібному господарству (незначна величина капіталу), але повна відповідальність для партнерів у випадку втрат, збитків і т.д. залишається. Існують партнерства з обмеженою і необмеженою відповідальністю. В першому випадку в разі банкрутства вони ризикують втратити

(наприклад, через судовий розпродаж) лише капітал підприємства, а в другому, – і свій особистий капітал (особисте майно). Партнерство в основному розповсюджене в таких галузях, як юриспруденція, медицина, брокерство.

Корпорація – форма організації підприємництва на основі акціонерної власності, в якій підприємець, як правило, відокремлений від власності, а його фінансова відповідальність обмежена. Переваги корпорації полягають в тому, що вона може залучити значний капітал шляхом продажу акцій. Акціонери не несуть матеріальної відповідальності по зобов'язанням фірми, вони можуть втратити лише вартість своїх акцій у випадку банкрутства. Корпоративна форма довела на практиці свою раціональність там, де необхідні великі капітали, велике масштабне виробництво.

Названі типові форми підприємницької діяльності в різних країнах, згідно з існуючими правовими нормами, трансформуються у конкретні форми. Зокрема, в Україні вони виступають у вигляді найрізноманітніших господарських товариств.

Таким чином, види підприємництва у ринковій системі класифікуються по різних ознаках:

а) залежно від форм власності: приватне (індивідуальне або сімейне), колективне, комунальне, державне, змішане;

б) залежно від способу створення й формування статутного фонду:

- *унітарне* (створене одним засновником, який забезпечує всі необхідні умови для функціонування підприємства. До унітарних підприємств відносять державні й муніципальні підприємства, а також підприємства, засновані на власності колективів громадян, релігійних організацій або приватного засновника);

- *корпоративне* – створене двома й більш засновниками на основі об'єднання їх власності (товариства);

в) залежно від чисельності зайнятих і розміру валового доходу від реалізації продукції (від розміру підприємства):

- *малі* (до 50 людей і до 500 тис. євро доходу в рік і до 4 млн. євро річного обороту);

- *середні* (до 250 людей і до 16 млн. євро річного обороту);

- *великі* (понад 250 людей більш 16 млн. євро річного обороту);

- *фінансово-промислові групи*;

г) залежно від мети функціонування й характеру діяльності:

- *комерційні* (їх діяльність спрямована на одержання прибутку);

- *некомерційні* (їх діяльність спрямована на реалізацію соціальних ефектів без мети дістати прибуток).

В останні 50-60 років в економіці розвинених країн світу спостерігається тенденція

до розвитку малих підприємств. У розвинених країнах Європи й у США до малих підприємств відносять підприємства із чисельністю зайнятих до 500 чоловік. В Україні – до 200 чоловік у промисловості й до 50 чоловік в інших галузях національної економіки.

У кількісному відношенні питома вага малих підприємств суттєво переважає. Так, у США з більш 23 млн. підприємств майже 96% – малі й середні підприємства, в Італії з 800 тис. промислових підприємств 99% – малі й середні. Однак їх частка в доходах – незначна: у США малі підприємства привласнюють менш 10% валових доходів.

Практично незмінною залишається структура малого бізнесу, яка склалася за останні роки в Україні. Аналізуючи дані за 2008 р., найбільша питома вага продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) країни має освіта (40,4%), діяльність готелів і ресторанів (32,5%), будівництво (32,6%) і операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємствам (31,1%).

Невиробнича сфера, насамперед торгівля, залишається більш привабливою для малого бізнесу, ніж виробнича. Це можна пояснити самою специфікою малого бізнесу як «сервісного» сектору економіки. Так, частка продукції малих підприємств у сукупному обсязі виробництва продукції (робіт, послуг) в 2009 р. склала всього 16,7% (в 2008 р. – 16,3%; в 2007 р. – 18,1%) у той час як в 2006 р. – 18,8%. Таким чином, відбулося зниження частки продукції малих підприємств у сукупному обсязі виробництва продукції (робіт, послуг) – на 2,1%.

Розвиток малих підприємств обумовлений розвитком НТП і перевагами цих підприємств. *До переваг малих підприємств відносять:*

- використання невеликого капіталу для створення підприємства;
- мобільність в організації й управлінні;
- невеликі експлуатаційні витрати;
- більш низький рівень необхідних виробничих запасів;
- більш швидку адаптацію до попиту, що змінився;
- можливість більш швидкого впровадження нових ідей, проектів і зразків продукції;
- підвищення рівня зайнятості;
- сприяння у формуванні середнього класу;
- створення конкурентного середовища;
- формування підприємництва як фактору соціально-економічного прогресу.

До негативних сторін малих підприємств відносять:

- більш низьку продуктивність праці;
- неможливість впровадження капіталомістких досягнень науки й техніки;
- більш високу інтенсивність праці за рахунок збільшення тривалості робочого часу,

використання сімейної праці;

- економію на умовах праці й техніці безпеки;
- обмежену можливість підвищення рівня кваліфікації працівників;
- труднощі з фінансуванням, одержанням кредитів;
- відсутність профспілок, що забезпечують певні права працівників малих підприємств;
- неможливість впровадження більш прогресивних форм і методів організації виробництва;
- труднощі в конкурентній боротьбі з великими підприємствами й монополіями;
- стихійність розвитку;
- високий ступінь ризику.

Останнім часом у передових країнах світу одержали розвиток *венчурні (ризикові)* підприємства. Вони утворюються, насамперед, у наукомістких виробництвах, пов'язаних з розробкою й впровадженням нових ідей і проектів. Венчурні підприємства не гарантують повернення вкладених у них коштів і не виплачують по них відсотки. Інвестор одержує усі права на інновації, а засновники – дохід, отриманий, як правило, після перспективних розробок і впроваджень. Однак відомо, що з 100 венчурних підприємств тільки 15 мають успіх, інші 85 – приречені на банкрутство. Проте, венчурні фірми утворюються досить активно, оскільки норма прибутку в них (при успішному впровадженні інноваційних проектів) у два рази вище середньої по промисловості.

Державна підтримка малих підприємств здійснюється по наступних напрямках:

- фінансово-кредитна підтримка (надання цільових субсидій, прямих пільг, позик, дотацій);
- підтримка інноваційної діяльності (фінансування науково-дослідних розробок, закупівля необхідного для цього встаткування; надання консультацій по впровадженню проектів);
- кадрове забезпечення малих підприємств (через систему центрів зайнятості й курсів підвищення кваліфікації);
- інформаційне забезпечення підприємницької діяльності (відкриття регіональних інформаційних центрів, центрів розвитку малого бізнесу й т.п.).

Найважливішою умовою успішного функціонування як великих, так і малих підприємств (як й усяких економічних суб'єктів) є дотримання договірних і усних зобов'язань перед партнерами по бізнесу. Порушення цих зобов'язань неминуче веде до відмови співробітничати з такими партнерами й навіть до розвалу підприємництва.

14.4. Сучасні види підприємництва.

Подальший розвиток системи господарської інтеграції став можливим, перш за все,

у зв'язку зі зростанням виробничої спеціалізації, завдяки якій розвивається виробничо-господарська кооперація та виявляються її нові форми.

Субпідрядна система являє собою довгострокові відносини у сфері постачання між великою (головною) компанією, що виготовляє значні обсяги масової продукції, і великою кількістю малих підприємств, які працюють на основі подетальної, технологічної, модельної спеціалізації виробництва продукції, яка виготовляється відносно невеликими обсягами або при вузькій номенклатурі.

Сутність субпідряду полягає у збільшенні обсягу робіт, які передаються великими компаніями за контрактами малим і середнім фірмам, а також у скороченні загальної кількості прямих постачальників комплектуючих. Суб'єктам малого і середнього бізнесу така форма кооперації вигідна, оскільки шансів залишитися на самостійних ринках у них майже немає. Особливо це стосується технологічно складної продукції, організація виробництва і збуту якої потребує більше управлінських, фінансових і технічних можливостей, яких малі фірми не мають. Використовуючи виробничий потенціал малих і середніх фірм, великі компанії надають їм певні пільги: гарантують закупівлю значної частини виготовленої продукції, поставляють або дають в оренду засоби виробництва, визначають пільгові умови придбання сировини та матеріалів і т. ін. Великим фірмам субпідрядна система дає змогу, по-перше, перекласти негативні наслідки конкуренції (у тому числі можливе банкрутство) на малий і середній бізнес, а по-друге, створити за рахунок підприємств цього бізнесу вигідне для себе конкурентне середовище, вибираючи субпідрядників з паралельних постачальників. Наприклад, у Великобританії розоряються протягом перших трьох років 8 із 10 створених малих підприємств.

Субпідрядна система особливо розвинута у сферах масового складального виробництва, електротехнічної, електронної промисловості, в деяких сферах машинобудування. Так, електротехнічний концерн «Дженерал електрик» лише в середині 80-х років ХХ ст. використав для свого виробництва й збуту послуги більше 30 тис. малих підприємств. У автомобільного концерну «Дженерал моторз» було 40 тис. постачальників, 82% з них – фірми з числом зайнятих менше 100 осіб.

В останнє десятиліття в країнах із розвинутою ринковою економікою значного поширення набула система договірних відносин щодо кооперації господарської діяльності великих і малих фірм у сфері розподілу продукції та послуг, яка стала широко відомою в світі під назвою франчайзинг.

Франчайзинг – це спосіб доставки продукції та послуг споживачу, форма організації та здійснення підприємницької діяльності на основі кооперації матеріальних і фінансових ресурсів та зусиль багатьох підприємств. Франчайзинг може також

розглядатися як угода, при якій виробник або одноосібний розповсюджувач продукції чи послуг, захищених товарним знаком, дає ексклюзивні права на поширення їх на певній території незалежним підприємцем (роздрібним торговцем) в обмін на одержання від них гарантованих платежів. Це дає змогу початкуєчому підприємцю правильно вибрати місце, проект, скажімо магазину, обладнання для нього, одержати позику та ін. і торгувати під маркою великої фірми. За ці послуги дрібний підприємець сплачує вступний внесок і відраховує певний відсоток (від 3 до 12) з обороту на користь «спорідненої» фірми, в якій він зобов'язується закупляти необхідне обладнання і товари.

У розвинутій ринковій економіці найбільшу кількість фірм, які працюють за такою системою, зосереджено у сфері обслуговування: ресторани і кафе, продуктові магазини, будівельна і реконструкційна діяльність, автосервіс, роздрібна й оптова торгівля, надання різноманітних послуг – бухгалтерських, аудиторських, юридичних, туристичних, готельного господарства тощо.

Яскравим прикладом використання франчайзингової системи є індустрія пляшкових безалкогольних напоїв. Так, компанії «Кока-Кола», «Пепсі» й «Севен-Ап» завдяки франчайзингу дістали можливість централізовано виготовляти концентрований сироп і постачати його місцевим заводам, що спеціалізуються на розливі, власники яких у кінцевому підсумку ставали керівниками місцевого роздрібного продажу. Компанія «Coca-Cola Амагил» уже вклала в економіку України більше 100 млн. дол. США і найближчим часом має намір вкласти ще 250 млн. В Україні тепер працює два заводи з виробництва кока-коли – у Львові й у Броварах (Київська обл.). Компанія передбачає будівництво ще одного заводу в Дніпропетровську. У названій компанії працюють 2050 осіб. Найближчим часом кількість працівників у ній перевищить 4 тис. осіб.

У сфері громадського харчування значного зростання бізнесу на принципах франчайзингу досягла і компанія «Мак-Дональдс» із новою стратегією швидкого обслуговування клієнтів. В Україні перший ресторан «Мак-Дональдс» відкрився в Києві у травні 1997 р., а найближчими роками в Україні планується відкрити майже 100 ресторанів, що дасть змогу додатково створити 5,5 тис. робочих місць. Обсяг інвестицій в економіку України досягає майже 100 млн. дол. США. Для ефективного функціонування проекту будуються сучасні місцеві заводи з переробки м'яса й картоплі.

Завдяки ринковій мобільності франчайзинг довів свою ефективність і життєздатність. Так, за даними Адміністрації малого бізнесу США, на кінець п'ятого року існування розоралися лише 14% франчайзингових підприємств, тоді як для незалежних малих форм господарювання цей показник становив більше ніж 65%.

Отже, сутність франчайзингу полягає в тому, що велика компанія (франчайзер)

надає невеликому підприємству (оператору) виключне право на реалізацію своєї продукції чи послуг. Укладаючи договір франчайзингу, невелике підприємство бере на себе певні зобов'язання, порушення хоча б одного з яких призводить до розриву договору з боку фірми-франчайзера. Фірми-оператори, які орендують торгову точку, одержують прибуток у формі відсотка від обороту.

Така форма функціонування торгового підприємства вигідна як суспільству, так і фірмам. Що ж до суспільства, то знання особливостей первинного ринку збуту допомагає населенню повніше задовольнити свої потреби: фірмі-франчайзеру це дає можливість без збільшення капіталу збільшувати оборот і одержувати додатковий прибуток, для фірми-оператора це гарантована поставка і фінансова підтримка з боку франчайзера, а в підсумку – велика стійкість у конкурентній боротьбі.

Одним із методів оновлення матеріальної бази й основних фондів малих і середніх підприємств різних форм власності є лізинг як ефективний спосіб залучення додаткових інвестицій, у тому числі іноземних, у розвиток економіки.

Лізинг – це підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних або залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на певний строк лізингоодержувачу майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Головне завдання суб'єктів лізингової діяльності – створити потребу в своїх послугах. Світовий досвід показує зростаючу серед ділових кіл популярність і життєздатність лізингу.

Сьогодні в Україні, як і в інших країнах СНД, більшість суб'єктів малого підприємництва не можуть ні виділити кошти для інвестицій, ні взяти кредит, тому що, по-перше, не в змозі забезпечити його заставою, а по-друге, комерційні банки такі кредити не надають. Якраз тут і може послужити лізинг, який для суб'єкта малого підприємництва забезпечує великі переваги.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке рухоме й нерухоме майно, яке належить до основних фондів, не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень щодо передачі його в оренду.

Суб'єктами лізингу можуть бути: лізингодавець, лізингоодержувач, продавець лізингового майна – суб'єкт підприємницької діяльності, котрий виготовляє майно (машини, обладнання й т. ін.) і/або продає власне майно, що є об'єктом лізингу.

Для тих, хто починає свою справу, пробитися на ринок дуже важко. Тому потрібно шукати такі способи ведення справи, які дали б можливість клієнтам на практиці ознайомитися зі зразками продукції, що виготовляється. Пропонуючи її в лізинг на певний

час, виробник нерідко бере на себе проблеми установки й обслуговування обладнання, навчання персоналу свого клієнта. До лізингу почали з охотою звертатися при підписанні угод на здійснення капіталомістких проектів, у тому числі при будівництві промислових підприємств, поставці літаків, суден та ін.

З метою одержання доходу значна кількість державних підприємств та організацій готові пустити в оборот зайву техніку й обладнання. Передача його малим і середнім підприємствам на умовах лізингу може підняти рівень віддачі фондів. Усе більших темпів набирає процес формування фермерських господарств, але вони частіше всього не можуть одержати інвестицій у формі прямих довгострокових банківських позик. Альтернативою в цьому разі є також розвиток і використання лізингових операцій.

Лізинг вигідний і державі, оскільки заборгованість підприємств іноземним лізингодавцям не зараховується до загальної фінансової заборгованості країн-імпортерів, на території котрих перебувають орендатори.

Крім ряду переваг для окремих суб'єктів підприємництва, лізинговий бізнес позитивно впливає на економіку країни, особливо під час перехідного періоду, який характеризується спадом виробництва, нестабільністю фінансового сектора, кризою банківської системи.

Велике значення для підтримки малого й середнього бізнесу має організація доступу малих фірм до механізму передачі технологій і результатів наукових розробок у виробництво на основі їхньої кооперації з великими компаніями.

Венчурне (ризикове) фінансування має широке і вузьке значення. У широкому значенні весь вклад робиться в ризикові, з погляду фінансових результатів, проекти, перш за все в галузі високих технологій. У вузькому значенні – це довго- чи середньострокові інвестиції у формі кредитів чи вкладень в акції з метою створення і розвитку малих і середніх швидкозростаючих компаній.

Як правило, малі венчурні підприємства пов'язані зі сферою НДДКР (науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських розробок), тому для позначення їх часто використовують поняття *малі інноваційні підприємства*. Венчурні фонди утворюються в кількох організаційних формах, головною з яких є спеціалізована незалежна форма венчурного капіталу. Інші форми: венчурні фонди великих корпорацій, інвестиційні компанії малого бізнесу, науково-дослідницькі товариства з обмеженою відповідальністю та ін.

Саме через свої венчурні фонди корпорації здійснюють ринкове фінансування малих фірм. З огляду на це перспективи розвитку в Україні венчурного фінансування як форми інтеграції великих і малих структур можуть бути пов'язані, перш за все, з

реалізацією потенціалу промислово-фінансових груп. Взаємодія других з малими інноваційними фірмами ефективно сприяла б розв'язанню суперечностей між незатребуваними творчими можливостями українських учених і необхідністю керованого оновлення технічної основи фактично всіх галузей народного господарства. Це в певному сенсі розв'язало б проблему «відпливу умів».

Необхідна складова діяльності будь-якого підприємства – це витрати не тільки на основний бізнес, але і на управління непрофільними активами, що віднімає багато часу і вимагає досить значних фінансових вкладень. *Аутсорсинг* – це ресурсна альтернатива, яка включає передачу виконання неосновної діяльності підприємства або функцій, які виконувались персоналом підприємства і з використанням ресурсів підприємства, зовнішньому постачальнику. Аутсорсинг – це стратегія, згідно з якою підприємство не розпилює власних ресурсів на неосновний бізнес, а наймає за контрактом одного або декількох постачальників послуг.

Перші приклади аутсорсингу можна знайти ще в 1960-х. Однак до кінця 2001 р. вважалося, що аутсорсингом можна назвати тільки роботу з інформаційними технологіями (ІТ). Галузі, в яких сьогодні найбільш поширена робота аутсорсерів: ІТ-послуги; бухгалтерія; маркетинг; управління кадрами; документообіг; впровадження проектів (програмні продукти для ефективного розподілу і зберігання інформації в архівах і т.п.); логістика і т.п. Останніми роками в світі стрімко збільшуються обсяги аутсорсингу. Глобальна потреба у відповідних послугах складає більш ніж \$60 млрд. на рік. Прогнози зростання світового ринку аутсорсингу на поточний рік знаходяться в межах 25-30%.

Серед світових лідерів аутсорсинга – такі країни, як Індія, Китай, Ізраїль, Канада і Росія. Послуги аутсорсинга використовують найбільші світові компанії і торгові марки (Motorola, Ford, General Motors і ін.), а також державні організації (наприклад, уряд Великобританії передав інформаційні системи податкових відомств на аутсорсингове обслуговування).

Тобто йдеться не про абсолютизацію малого, середнього чи великого бізнесу, а про органічне співіснування цих секторів у структурі змішаної економіки, які не взаємовиключають, а взаємодоповнюють і обумовлюють один одного.

Висновки

1. *Сутність підприємства як економічної категорії* можна визначити як систему відносин економічної власності між найманими працівниками і капіталістом з приводу привласнення певної сукупності продуктивних сил (зокрема, засобів

виробництва, робочої сили) та їх використання для виробництва додаткової вартості, а також привласнення результатів праці у процесі різних видів діяльності підприємства (науково-дослідницької, власне виробничої, комерційної, управлінської тощо).

2. Підприємництво – це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку.

3. Головними суб'єктами підприємництва є приватні особи, групи осіб (в акціонерних компаніях, кооперативах) і держава (відповідні органи).

За формами власності та організацією розрізняють такі основні форми підприємництва: 1) індивідуальна – заснована на приватній власності фізичної особи та її особистій праці (фермери, ремісники, окремі винахідники); 2) сімейна – базується на приватній власності членів сім'ї; 3) колективна трудова – заснована на власності трудового колективу та праці його членів; 4) приватнокапіталістична – базується на власності й праці окремого підприємця та найманої ним робочої сили; 5) колективна капіталістична – заснована на власності кількох (багатьох) власників капіталу та найманої ними робочої сили; 6) орендна – орендована за певну плату на різний період, що дає змогу орендареві бути власником частини результатів праці та розпоряджатися майном; 7) інноваційна – створення та використання інтелектуальної власності (патентів, ліцензій, «ноу-хау») тощо; 8) спільна, або змішана – заснована на поєднанні різних форм капіталу, в тому числі із залученням іноземного капіталу; 9) державна – базується на державній власності. Твердження деяких економістів про те, що держава не має бути підприємцем, не узгоджується з практикою функціонування державних підприємств майже впродовж семи тисячоліть, а за капіталізму відображає, певною мірою, реалії минулих століть.

5. Подальший розвиток підприємництва став можливим, перш за все, у зв'язку зі зростанням виробничої спеціалізації, завдяки якій розвивається виробничо-господарська кооперація, з'являються її нові форми, а саме:

Субпідрядна система (довгострокові відносини у сфері постачання між великою (головною) компанією, що виготовляє значні обсяги масової продукції, і великою кількістю малих підприємств, які працюють на основі подетальної, технологічної, модельної спеціалізації виробництва продукції);

Франчайзинг (спосіб доставки продукції та послуг споживачу, форма організації та здійснення підприємницької діяльності на основі кооперації матеріальних і фінансових ресурсів та зусиль багатьох підприємств);

Лізинг (підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних або залучених фінансових засобів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на

певний строк лізингоодержувачу майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів);

Аутсорсинг (передача виконання неосновної діяльності підприємства або функцій, які виконувались персоналом підприємства і з використанням ресурсів підприємства, зовнішньому постачальнику).

Основні терміни й поняття: аутсорсинг, венчурне підприємництво, корпорація, підприємство, лізинг, малий бізнес, фірма, підприємництво, субпідряд, франчайзинг.

Питання для самоконтролю

1. Що таке підприємство і чому воно виступає первинною ланкою економіки?
2. У чому полягає різниця між підприємством і фірмою?
3. Що таке підприємництво?
4. Назвіть основні форми підприємництва.
5. Які необхідні умови, щоб підприємництво було ефективним?
6. Назвіть основні принципи підприємництва.
7. Наведіть класифікацію видів підприємницької діяльності.
8. У чому полягає сутність малого бізнесу?
9. Охарактеризуйте основні напрямки державної підтримки розвитку підприємництва в Україні.
10. Розкрийте зміст сучасних видів підприємництва.

Тести

1. До поняття «підприємництво» відносяться:

- а) самостійна, ініціативна і систематична діяльність на ринку;
- б) ризиковане господарювання і повна відповідальність за його результати аж до банкрутства;
- в) мета – досягнення економічних і соціальних ефектів та отримання прибутку;
- г) усі відповіді правильні;
- д) правильних відповідей немає.

2. Суб'єктами підприємництва не можуть бути:

- а) працівники державних органів управління, військовослужбовці та представники силових структур;
- б) зайняті в особистому підсобному господарстві на селі;

- в) особи індивідуальної трудової діяльності;
- г) діячі науки, культури, освіти, охорони здоров'я;
- д) пенсіонери.

3. Об'єктами підприємництва не можуть бути:

- а) предмети і засоби праці;
- б) матеріальні і духовні блага;
- в) зброя, боезапаси, наркотичні засоби;
- г) все, що дозволяється законом, але не приносить прибутку;
- д) земля.

4. Важливіші функції підприємницької діяльності:

- а) інноваційна (творчість, новаторство, ініціативність, вміння ризикувати);
- б) ресурсна (господарність, економія, ефективність);
- в) організаційна (поєднання факторів виробництва, оптимізація товароруку, управління, дисципліна);
- г) відтворювальна;
- д) усі відповіді правильні.

5. Класичне розуміння підприємництва вбачає у підприємцеві:

- а) власника фірми, який самостійно займається ділом, пов'язаним із ризиком та вигодою (капітал-функція);
- б) менеджера з його корпоративною діяльністю, не обов'язково пов'язаного із власністю;
- в) господаря, який вдало поєднує своє заняття справою при сприянні держави;
- г) здатність на вибір між контрактними відносинами ринку й організацією фірми з метою заощаджень трансакційних витрат;
- д) правильної відповіді немає.

6. Форми підприємницької діяльності розрізняють за ознакою:

- а) статусу і власності суб'єктів підприємництва;
- б) розмірів капіталу і кількості виробленої товарної продукції;
- в) чисельності працівників фірми або іншої підприємницької структури;
- г) величини отриманого прибутку;
- д) здібності до ризику.

7. Якщо підприємництво базується на добровільному об'єднанні майна двох і більше господарюючих суб'єктів, то дана його форма зветься:

- а) одноосібне володіння;
- б) товариство (партнерство);
- в) корпорація;
- г) компанія;
- д) фірма.

8. Провідною формою підприємницької діяльності у капіталістичному просторі сьогодні є:

- а) одноосібне володіння;
- б) корпорація;
- в) товариство;
- г) монополія;
- д) мале підприємство.

9. Корпорація представляє собою:

- а) колективну форму організації капіталістичних підприємств, яка існує у вигляді різних акціонерних товариств;
- б) договірне об'єднання, створене на основі поєднання науково-виробничих, комерційних та інших інтересів його суб'єктів;
- в) співтовариство з єдиним управлінням при делегуванні окремих повноважень централізованого регулювання його учасникам;
- г) індивідуальне підприємство;
- д) усі відповіді правильні.

10. Види підприємництва досить різноманітні, узагальнено їх можна представити:

- а) виробниче, комерційне і фінансове підприємництво;
- б) малі, середні і великі підприємства;
- в) індивідуальна, колективна і загальна форми власності;
- г) матеріальне, нематеріальне виробництво і невиробнича сфера;
- д) правильні відповіді а) і г).

11. Виробниче підприємництво характеризується:

- а) просуванням товарів і послуг до споживачів;
- б) рухом цінних паперів, валюти, золота;
- в) безпосереднім створенням матеріальних та інших благ;
- г) відтворенням сукупного працівника суспільства;
- д) інноваційною діяльністю.

12. Принципи організації підприємницької діяльності:

- а) вільний вибір економічної зайнятості на основі комерційного розрахунку та власного ризику;
- б) самостійне формування бізнес-плану, залучення ресурсів, встановлення цін тощо;
- в) вільний найм працівників, розпорядження власним прибутком, в тому числі належної підприємцю частки валютної виручки від зовнішньоекономічної діяльності;
- г) усі відповіді правильні.

13. До умов вдалого підприємництва можна віднести:

- а) відсутність державного регулювання економічної діяльності;
- б) сприятливе економічне, державно-правове, соціально-психологічне середовище для діяльності ринку;
- в) жорстке державне керівництво функціонуванням підприємств;
- г) абсолютна свобода дій підприємця без будь-яких обмежень;
- д) кооперацію праці.

14. Найбільш характерні сучасні тенденції розвитку підприємництва:

- а) посилення монополізації виробництва і реалізації продукції;
- б) наявність тіньового бізнесу, зрощування влади і власності;
- в) інноваційність, інформативність, гуманність, екологічність;
- г) економічна культура, всебічний розвиток особистості;
- д) вірні всі відповіді.

15. До нових видів підприємницької діяльності відносяться:

- а) виробництво конкурентоздатної продукції;
- б) надання послуг в соціально-культурній сфері;
- в) венчурна діяльність, інжиніринг, лізинг, франчайзинг тощо;
- г) підготовка висококваліфікованих кадрів з менеджменту і маркетингу;
- д) вірні відповіді а) і г).

Рекомендована література

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання – Прес, 2007. – 719 с.
2. Дмитриченко Л.И. Экономическая теория (Политическая экономия): Учебное пособие / Л.И.Дмитриченко, Л.А.Дмитриченко, А.Н.Химченко. – Тема 14. – С. 19-27. – Донецк: Каштан, 2009. – 296 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. Політична економія. – С. 722-742.– К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с.
4. Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. /С.В.Мочерний. – К.: Знання-Прес, 2002. – 687 с.
5. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г. Н. Климко. – 4-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 615 с.

РОЗДІЛ 15

КРУГООБІГ І ОБІГ КАПІТАЛУ

*Кругообіг капіталу здійснюється нормально до тих пір, поки його різні фази без затримання переходять одна в іншу...
Постійне існування капіталістичного виробництва передбачає постійне відновлення кругообігу капіталу.*

Карл Маркс

Процес виробництва, а тим більше його розвиток, не може здійснюватися без безперервного обігу капіталу, без його постійного руху. Коли говорять про рух капіталу, мають на увазі не тільки його фізичне переміщення в просторі (засоби виробництва закупаються на ринку, привозяться на підприємство, наймається робоча сила, створюється продукт, готовий продукт надходить на склад і у торгові організації тощо), але економічний рух, тобто. участь у створенні вартості й доходу. Рух капіталу – це його кругообіг і обіг.

П л а н

- 15.1. Кругообіг капіталу і три його стадії. Функціональні форми промислового капіталу.
- 15.2. Обіг капіталу. Основний і оборотний капітал.
- 15.3. Фізичний і моральний знос основного капіталу. Амортизація. Ефективність використання капіталу.

15.1. Кругообіг капіталу і три його стадії. Функціональні форми промислового капіталу.

Кругообіг капіталу – це рух капіталу у сфері виробництва та обігу, в процесі якого він послідовно набуває форми грошового, продуктивного і товарного капіталу й повертається до вихідної форми.

Будь-який капітал, вкладений в підприємство, що виробляє будь-які товари й послуги, проходить у своєму русі три стадії.

1.Стадія обернення (купівлі факторів виробництва), яку можна представити наступним чином:

$$\begin{array}{c} / P_c \\ \Gamma - T \\ \backslash Z_v \end{array}$$

На певну суму грошей (Γ) підприємець купує на ринку товар (T) – робочу силу (P_c) і засоби виробництва (Z_v), в результаті чого стає можливим з'єднання цих факторів та здійснення процесу виробництва.

2) *Стадія виробництва:*

$$\dots V \dots T'$$

На цій стадії саме й відбувається реальне з'єднання робочої сили із засобами виробництва, в результаті чого створюється готовий продукт або послуга (T').

3) *Стадія оборення (реалізації готової продукції):*

$$T' - \Gamma'$$

На цій стадії створений продукт продається, й підприємець відшкодовує вартість витрачених факторів виробництва та отримує дохід (додатковий продукт) як різницю між вирученими від продажу товару грошима (Γ') і грошима, авансованими у виробництво (Γ).

Таким чином, кругообіг капіталу в цілому виражається наступною формулою:

$$\begin{array}{c} / Z_v \\ \Gamma - T \quad \dots V \dots T' - \Gamma' \\ \backslash P_c \end{array}$$

Будь-який капітал, що використовують в процесі виробництва товарів і послуг, в якій би галузі економіки він не функціонував, називають промисловим капіталом.

В процесі кругообігу промисловий капітал одночасно перебуває в ***трьох функціональних формах*** – грошовій, продуктивній і товарній. Кожна функціональна форма капіталу має свою формулу кругообігу.

Кругообіг грошового капіталу здійснюється за тією ж формулою, що й кругообіг капіталу в цілому:

$$\begin{array}{c} / Z_v \\ \Gamma - T \quad \dots V \dots T' - \Gamma' \\ \backslash P_c \end{array}$$

Дійсно, авансований у грошовій формі капітал, пройшовши стадію купівлі факторів виробництва, стадії виробництва й реалізації готової продукції, повертається до підприємця знову в грошовій формі. Цим забезпечується безперервність процесу виробництва. Якщо ж грошовий капітал, авансований у виробництво, з якої-небудь причини затримується (тобто не створюються або не реалізуються створені товари й послуги), то безперервність виробництва порушується.

Кругообіг продуктивного капіталу здійснюється за формулою:

$$\frac{\dots V \dots T' - \Gamma' - T'' - \dots V \dots}{\text{Зв}} \\ \backslash \text{Рс}$$

У кругообігу продуктивного капіталу процес виробництва виступає як початковий і кінцевий пункти, а в процесі обернення – як ланка, яка з'єднує ці пункти руху капіталу.

Крім того, кругообіг продуктивного капіталу відображає факт безперервності виробництва.

Кругообіг товарного капіталу відбувається за формулою:

$$\frac{T' - \Gamma' - T'' \dots V \dots - T'''}{\text{Зв}} \\ \backslash \text{Рс}$$

Створені товари надходять на склад готової продукції, а потім у торговий обіг, у результаті чого авансований капітал повертається з прибутком і таким чином стає можливим знову придбати фактори виробництва, створити нову партію товарів і послуг та забезпечити безперервність виробництва.

Спільним для кругообігу грошового, продуктивного й товарного капіталів є мета руху (одержання додаткового продукту). Їх розмежування умовно. У реальній дійсності рух усіх трьох форм промислового капіталу – це єдиний процес, протягом якого капітал одночасно перебуває в трьох функціональних формах. Без цього процес виробництва неможливий.

15.2. Обіг капіталу. Основний і оборотний капітал.

Кругообіг різних функціональних форм капіталу відбувається послідовно один за іншим, безперервно повторюючись і поновлюючись. ***Безперервно повторюваний кругообіг капіталу називають обігом капіталу.***

Обіг капіталу не збігається з його кругообігом. Капітал, авансований в грошовій формі, не повертається до підприємця в повному обсязі за один кругообіг. Це пояснюється рядом відмінностей різних елементів постійного капіталу (капіталу, котрий не змінює своєї вартості в процесі функціонування, тобто капіталу, втіленого в засобах виробництва – предметах і засобах праці). Ці відмінності проявляються у наступному.

1. *У терміні й характері функціонування у виробничому процесі.* Одні елементи капіталу (наприклад, будівлі, споруди, машини й механізми) функціонують тривалий час,

зберігаючи свою первинну натуральну форму. Інші частини капіталу (наприклад, сировина й матеріали, паливо, електроенергія тощо) в процесі виробництва споживаються у повному обсязі й змінюють свою натуральну форму, перетворюючись на новий продукт. Їх необхідно постійно поновлювати.

2. *У характері перенесення вартості на готовий продукт.* Оскільки засоби праці функціонують тривалий час, вони переносять свою вартість на готовий продукт частинами в результаті багатьох кругообігів. Предмети праці, навпаки, споживаються відразу й переносять свою вартість на готовий продукт за один кругообіг.

Виходячи з цих відмінностей, *авансований капітал ділять на основний і оборотний.*

Питання щодо поділу капіталу на основний і оборотний вперше поставив французький вчений **Ф. Кене**. Він розрізняв початкові аванси (необхідні для того, щоб почати виробництво) й річні аванси (необхідні для підтримання процесу виробництва, для забезпечення його безперервності).

Другий крок теоретичного осмислення поділу капіталу на основний і оборотний зробив **А. Сміт**. Проте він допустив метафізичну помилку: в основу такого поділу він поклав принцип фізичного переміщення капіталу в просторі. Основний капітал у нього стоїть на місці, не переміщується, а оборотний – переміщується в просторі.

Третій крок зробив **К. Маркс**. В основу поділу капіталу на основний і оборотний він поклав *характер функціонування капіталу й спосіб перенесення його вартості на готовий продукт*. (Тим самим К. Маркс поставив крапку в науковому обґрунтування цього питання. В даний час практика бухгалтерського обліку основного й оборотного капіталу, основних і оборотних коштів ґрунтується на методології Маркса.)

***Основний капітал** – це частина продуктивного капіталу, яка функціонує тривалий час і переносить свою вартість на готовий продукт по частинах, в результаті декількох кругообігів, повертаючись до підприємця в грошовій формі.*

***Оборотний капітал** – це частина продуктивного капіталу, яка повністю переносить свою вартість на готовий продукт протягом одного кругообігу.* До оборотного капіталу відносять також і змінний капітал, тобто капітал, витрачений на купівлю робочої сили (оскільки він також повертається до підприємця протягом одного кругообігу – після продажу товару).

Таким чином, можна сказати, що ***обіг капіталу** – це перенесення повної вартості авансованого капіталу на готовий продукт, це повне відшкодування авансованого капіталу в грошовій формі.*

Від оборотного капіталу необхідно відрізнити капітал обігу. **Капітал обігу** – частина капіталу, яка перебуває у грошовій і товарній формі (гроші на розрахунковому рахунку, товари на складі, тара).

Оборотний капітал і капітал обігу, виражений в грошовій формі, називають оборотними коштами. (Аналогічно поділу капіталу на основний і оборотний, на основні кошти й оборотні кошти – розподіл виробничих фондів. Розрізняють основні фонди, оборотні фонди й фонди обігу; основні кошти й оборотні кошти.)

15.3. Фізичний і моральний знос основного капіталу. Амортизація. Ефективність використання капіталу.

У розділі 11, коли йшлося про сутність авансованого капіталу, було зазначено, що в процесі виробництва основний капітал зношується. *Розрізняють дві форми зносу: фізичний знос й моральний знос.*

Фізичний знос – це втрата капіталом своєї споживчої вартості й одночасно вартості. (В Україні основний капітал зношений приблизно на 70%).

Моральний знос – це втрата основним капіталом частини своєї вартості незалежно від ступеня втрати споживчої вартості.

Розрізняють дві форми морального зносу:

- моральний знос внаслідок появи більш дешевого обладнання;
- моральний знос внаслідок появи більш продуктивного обладнання під впливом НТП.

Для відшкодування фізично й морально застарілого основного капіталу (або основних виробничих фондів) формують *амортизаційний фонд*. Він складається з амортизаційних відрахувань.

Амортизація – це перенесення частини вартості основного капіталу (основних фондів) на готовий продукт. Для різних елементів основного капіталу (основних фондів) існують різні терміни й норми амортизації. Чим коротше термін амортизації, тим швидше накопичуються амортизаційні кошти для заміщення застарілого капіталу (фондів) новим.

Існує два методи амортизації:

- *метод рівномірного списання вартості основного капіталу* (однаковими частинами за весь строк функціонування);
- *метод прискореної амортизації*. В перші роки списують значно більшу частину вартості основного капіталу (основних фондів). Негативним наслідком цього методу є подорожчання продукції.

У США ще в 80-ті роки термін амортизації транспортних засобів становив 3 роки; обладнання – 5 років; виробничих споруд – 15 років.

В Україні середній термін амортизації у цей період становив 12-14 років.

Повний обіг капіталу здійснюється протягом певного часу. *Час обігу капіталу – це період, за який весь авансований капітал у повному обсязі повертається підприємцю у грошовій формі.*

Час обігу капіталу складається з двох частин.

1. Час виробництва – час, протягом якого капітал перебуває у сфері виробництва й має форму продуктивного капіталу.

У свою чергу, час виробництва поділяється на наступні складові:

- *робочий період*, протягом якого виготовляється продукт;
- *час дії природних сил* на продукт (дублення шкіри, дозрівання врожаю);
- *час перерв у процесі праці*. (Перерви можуть бути обумовлені різними причинами,

в тому числі технологічними, змінністю роботи підприємства, поточним ремонтом й т.п.).

2. Час оборення – час, витрачений на закупівлю засобів виробництва та реалізацію продукту зі складу, тобто часу, протягом якого капітал знаходиться в товарній і грошовій формах.

Нагадаємо, що після одного кругообігу до підприємця повертається лише частина авансованого капіталу. Тому час обігу капіталу не збігається з часом кругообігу.

Проте, час обігу оборотного капіталу збігається з часом одного кругообігу. А час обігу різних частин основного капіталу – різний. Наприклад, будівлі й споруди функціонують 30-50 років, машини і механізми - 8-12 років тощо.

Щоб визначити час обігу основного капіталу в цілому, треба розділити суму авансованого основного капіталу на річну суму амортизації.

Щоб визначити час обігу всього авансованого капіталу, необхідно скласти річну амортизацію основного капіталу й суму оборотного капіталу, що обернулася за рік, і потім розділити її на загальну суму авансованого капіталу.

Від тривалості часу обігу капіталу залежить ефективність функціонування капіталу. Скорочення різних частин часу обігу капіталу прискорює процес перенесення вартості основного капіталу на готовий продукт, скорочує моральний знос обладнання, підвищує ефективність використання речових і особистих факторів виробництва.

Способом скорочення часу виробництва є впровадження двох- і тризмінного режиму роботи підприємства; поліпшення форм і методів організації виробництва, використання прогресивних систем заробітної плати (стимулювання економії сировини й матеріалів, збереження техніки); скорочення часу вимушених перерв у роботі, часу

ремонтних робіт, впровадження нових прогресивних технологій, нових предметів праці; політика прискореної амортизації основного капіталу (щоправда, вона негативно позначається на цінах на товари, викликаючи їх підвищення).

Скорочення часу обороту капіталу пов'язане зі скороченням часу зберігання сировини й готового продукту на складі; з кращою організацією транспортних перевезень; з розвитком реклами, що сприяє прискореній реалізації продукту й т.д.

Чим швидше обертається капітал, тим менша його величина здатна принести більшу масу прибутку, тобто від швидкості обігу капіталу залежить загальний підсумок роботи підприємства, ефективність підприємницької діяльності.

Висновки

1. Кругообіг капіталу – це рух капіталу у сфері виробництва та обігу, в процесі якого він послідовно набуває форми грошового, продуктивного і товарного капіталу й повертається до вихідної форми.

2. Будь-який капітал, вкладений в підприємство, що виробляє будь-які товари й послуги, проходить у своєму русі три стадії: стадію обернення (купівлю чинників виробництва), стадію виробництва і знову стадію обернення (реалізацію готової продукції).

3. Будь-який капітал, що використовують в процесі виробництва товарів й послуг, в якій би галузі економіки він не функціонував, називають промисловим капіталом.

4. В процесі кругообігу промисловий капітал одночасно перебуває в трьох функціональних формах – грошовій, продуктивній і товарній. Кожна функціональна форма капіталу має свою формулу кругообігу.

5. Безперервно повторюваний кругообіг капіталу називають обігом капіталу. Обіг капіталу – це перенесення повної вартості авансованого капіталу на готовий продукт, це повне відшкодування авансованого капіталу в грошовій формі.

6. Обіг капіталу не збігається з його кругообігом. Це пояснюється рядом відмінностей різних елементів постійного капіталу, а саме – різними термінами й характером функціонування капіталу (характером перенесення вартості на готовий продукт) Виходячи з цих відмінностей, авансований капітал ділять на основний і оборотний.

Основний капітал – це частина продуктивного капіталу, яка функціонує тривалий час і переносить свою вартість на готовий продукт по частинах, в результаті декількох кругообігів, повертаючись до підприємця в грошовій формі. Виражений у грошовій формі основний капітал називають основними коштами.

Оборотний капітал – це частина продуктивного капіталу, яка повністю переносить свою вартість на готовий продукт протягом одного кругообігу.

7. Від оборотного капіталу необхідно відрізнити капітал обігу. Капітал обігу – частина капіталу, яка перебуває у грошовій і товарній формі (гроші на розрахунковому рахунку, товари на складі, тара).

Оборотний капітал і капітал обігу, виражений в грошовій формі, називають оборотними коштами.

8. У процесі виробництва основний капітал зношується. Розрізняють дві форми зносу: фізичний знос й моральний знос. Фізичний знос – це втрата капіталом своєї споживчої вартості й одночасно вартості. Моральний знос – це втрата основним капіталом частини своєї вартості незалежно від ступеня втрати споживчої вартості.

9. Розрізняють дві форми морального зносу: моральний знос внаслідок появи більш дешевого обладнання; моральний знос внаслідок появи більш продуктивного обладнання під впливом НТП. Для відшкодування фізично й морально застарілого основного капіталу формують амортизаційний фонд. Він складається з амортизаційних відрахувань.

Амортизація – це перенесення частини вартості основного капіталу на готовий продукт. Існує два методи амортизації: метод рівномірного списання вартості основного капіталу і метод прискореної амортизації.

10. Повний обіг капіталу здійснюється протягом певного часу. Час обігу капіталу – це період, за який весь авансований капітал у повному обсязі повертається підприємцю у грошовій формі.

Час обігу капіталу складається з двох частин: час виробництва (який поділяється на робочий період, час дії природних сил, час перерв у процесі праці) та час обернення

Від тривалості часу обігу капіталу залежить ефективність функціонування капіталу. Скорочення різних частин часу обігу капіталу прискорює процес перенесення вартості основного капіталу на готовий продукт, скорочує моральний знос обладнання, підвищує ефективність використання речових і особистих факторів виробництва.

Основні терміни й поняття: авансований капітал, амортизація, капітал обігу, кругообіг капіталу, моральний знос капіталу, обіг капіталу, оборотний капітал, основний капітал, промисловий капітал, фізичний знос капіталу, час виробництва капіталу, час обернення капіталу, час обігу капіталу.

Питання для самоконтролю

1. Що таке кругообіг капіталу і які його три стадії?
2. Визначите сутність промислового капіталу. У яких функціональних формах він існує?
3. У чому містяться відмінності різних складових основного капіталу? Що таке обіг капіталу? Чим він відрізняється від кругообігу?
4. Що таке авансований капітал і які його складові частини?
5. Дайте визначення сутності основного капіталу. Що таке основні кошти?
6. Визначите сутність оборотного капіталу. Чим він відрізняється від капіталу обігу? Що таке оборотні кошти?
7. Як ви розумієте фізичний і моральний знос капіталу? Які форми морального зносу вам відомі?
8. Що таке амортизація основного капіталу і які методи амортизації вам відомі?
9. Що таке час обігу капіталу та які його складові частини?
10. Як час обігу капіталу впливає на ефективність його функціонування?

Тести

1. *Кругообіг капіталу – це:*

- а) рух капіталу у сфері виробництва та обігу, в процесі якого він послідовно набуває форми грошового, продуктивного і товарного капіталу й повертається до вихідної форми;
- б) рух капіталу у сфері обігу, в процесі якого він послідовно набуває форми грошового, продуктивного і товарного капіталу й повертається до вихідної форми;
- в) рух капіталу у сфері виробництва, в процесі якого він послідовно набуває форми грошового, продуктивного і товарного капіталу й повертається до вихідної форми;
- г) рух капіталу у сфері розподілу, в процесі якого він послідовно набуває форми грошового, продуктивного і товарного капіталу й повертається до вихідної форми;
- д) правильної відповіді немає

2. *Промисловим капіталом називають:*

- а) будь-який капітал, що використовують в процесі виробництва товарів і послуг у галузі промисловості;
- б) будь-який капітал, що використовують в процесі виробництва товарів і послуг, в якій би галузі економіки він не функціонував;
- в) будь-який капітал, що використовують в процесі виробництва і розподілу товарів і послуг;

г) будь-який капітал, що використовують в процесі обміну товарів і послуг у якій би галузі економіки він не функціонував;

д) будь-який капітал, що використовують у сфері аграрного виробництва.

3. Функціональними формами промислового капіталу є:

а) грошова, продуктивна і товарна;

б) грошова, продуктивна і торговельна;

в) грошова, продуктивна і обігова;

г) грошова, продуктивна і оборотна;

д) правильна відповідь а) і б).

4. Обігом капіталу називають:

а) його перехід із сфери виробництва в сферу торгівлі;

б) безперервно повторюваний кругообіг капіталу;

в) його перехід із сфери торгівлі в сферу виробництва;

г) перенесення повної вартості авансованого капіталу на готовий продукт;

д) правильна відповідь б) і г).

5. Принципом поділу капіталу на основний і оборотний є:

а) термін обертання;

б) термін і характер функціонування у виробничому процесі;

в) характер перенесення вартості на готовий продукт;

г) фізичне переміщення капіталу у просторі;

д) правильна відповідь б) і в).

5. До капіталу обігу належать:

а) гроші на розрахунковому рахунку, товари на складі, тара;

б) гроші на розрахунковому рахунку, обладнання, тара;

в) сировина, товари на складі, тара;

г) виробничі споруди, готові товари на складі, устаткування;

д) правильна відповідь б) і г).

6. Фізичний знос основного капіталу – це:

а) це втрата основним капіталом частини своєї вартості незалежно від ступеня втрати споживчої вартості;

- б) втрата капіталом своєї споживчої вартості й одночасно вартості;
- в) загибель капіталу внаслідок надзвичайного випадку;
- г) правильної відповіді немає;
- д) правильна відповідь а) і б).

7. Амортизація – це:

- а) перенесення частини вартості основного капіталу на готовий продукт;
- б) перенесення частини вартості оборотного капіталу на готовий продукт;
- в) перенесення частини вартості основного й оборотного капіталу на готовий продукт;
- г) перенесення повної вартості основного капіталу на готовий продукт;
- д) правильної відповіді немає.

8. Час обігу капіталу складається з:

- а) часу виробництва й часу оборення;
- б) часу виробництва й часу споживання;
- в) часу оборення й часу споживання;
- г) часу виробництва й часу перерв у процесі праці;
- д) робочого періоду і часу дії природних сил.

9. Час оборення капіталу – це:

- а) час, витрачений на закупівлю засобів виробництва та реалізацію продукту зі складу;
- б) час обігу капіталу;
- в) час робочого періоду і час дії природних сил;
- г) час виробництва й час перерв у процесі праці;
- д) правильної відповіді немає.

Рекомендована література

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перер. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
2. Экономическая теория (политэкономия). Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. – 4-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 640 с.
3. Экономическая теория: политэкономия: Учебник. / Под ред. В.Д. Базилевича. – М.: Рыбари; К.: Знання, 2009. – 870 с.

4. Кенэ Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения /Ф.Кенэ, А.Р.Ж.Тюрго, П.С.Дюпон де Немур; [предисл. П.Н.Клюкин; пер. с франц., нем., англ] – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с. (Антология экономической мысли).
5. Круш П.В. Капитал, основні та оборотні засоби підприємства: Навчальний посібник /П.В.Круш, О.В.Клименко, В.І.Подвігіна, В.О.Гулевич. – К.: Центр учбової літератури, 2008.- 328 с.
6. Маркс К. Капітал. Том II // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. – Т.24.
7. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: Навчальний посібник. – 3-те видання, стереотипне / С.В.Мочерний, О.А.П.Устенко. – К.: Видавничий центр «Академія», 2009.
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие /А.Н.Олейник. – М.: Инфра-М, 2002. – 416 с.
9. Основи економічної теорії: політ економічний аспект: Підручник / Відп. Ред.. Г.Н. Климко. – 5-те вид., випр.. – К.: Знання-Прес, 2006.
10. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное/ Д.Рикардо [пер. с англ.; предисл. П.Н.Клюкиной]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
11. Семюелсон П. А., Нордгауз В. Д. Мікроекономіка /П.А.Семюелсон, В.Д.Нордгауз/ Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 676 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А.Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева] – М.: Эксмо, 2009. – 960 с. (Антология экономической мысли).

РОЗДІЛ 16

ВАРТІСТЬ, ЦІНА І ДОХОДИ ПІДПРИЄМСТВА

Дохід має бути пропорційним вкладеним коштам і ризику.

Девід Юм

Кінцевою метою підприємницької діяльності, метою виробництва є одержання доходу. Для будь-якого суб'єкта економічної діяльності головне - мінімізувати витрати й одержати максимум доходу. Щоб управляти процесом одержання доходу, необхідно знати ринковий механізм ціноутворення, сутність і структуру доходу, а також механізм його утворення, раціонального розподілу й використання.

П л а н

- 16.1. Сутність, види і структура доходів підприємства.
- 16.2. Ціноутворення на ринку ресурсів виробництва і доходи підприємства.
- 16.3. Сутність та теорії прибутку. Види прибутку підприємства.
- 16.4. Норма і маса прибутку.

16.1. Сутність, види і структура доходів підприємства.

За підсумками господарської діяльності власники факторів виробництва отримують дохід у грошовій формі – *номінальний дохід*. З приводу цього доходу між його власником і державою виникає система складних економічних відносин. Держава через податки відбирає більшу або меншу частину цього доходу. Те, що залишилася після сплати податків і відсотків по позичках являє собою *чистий дохід*. А оскільки "вагомість" цього доходу визначається не тільки й не стільки кількістю грошей, а в більшій мірі станом і динамікою цін на товари й послуги, то виділяється ще одне поняття – купівельна спроможність грошей.

Одним з показників результату господарської діяльності підприємства є *валовий продукт підприємства – сукупність кінцевих товарів і послуг, виготовлених на підприємстві за певний період часу (наприклад, за рік), виражена в грошовій формі у фактичних ринкових цінах*.

Валовий продукт підприємства має натуральну й вартісну форми. Щодо натуральної форми, то він представлений товарами (предметами споживання і засобами виробництва) й послугами. Щодо вартісної форми, то він містить сукупні витрати на виробництво цих товарів і послуг ($c + v + m$).

Значення натуральної форми продукту підприємства в тому, щоб цей продукт задовольняв потребу споживача, користувався попитом на ринку й тому швидко продавався, тобто забезпечував прискорення обороту капіталу. Вартісна форма продукту підприємства важлива тому, що вона містить витрати й доход. Економічний зміст співвідношення витрат і доходу в тім, що чим нижче витрати, тим більше доход. Тому кожен підприємець прагне знизити витрати й одержати більше доходу.

Таким чином, *валовий доход підприємства – це грошове вираження вартості знову створеного продукту (чистого продукту: $v + m$).* Він складається з фонду оплати праці (v) й чистого доходу, або додаткового продукту (m). Валовий доход підприємства відрізняється від валового продукту на величину матеріальних витрат.

Чистий доход – це форма додаткового продукту (m). Додатковий продукт (чистий доход) є основним джерелом утворення фінансових ресурсів не тільки підприємств, але й суспільства в цілому.

Для більш детального аналізу економічної діяльності фірми використовують поняття *сукупного, середнього й граничного доходу (виторгу).*

Сукупний доход (*total revenue, TR*) – це сума доходу, що отримує підприємство від продажу певної кількості блага:

$$TR = P \cdot Q \quad (16.1)$$

де P (price) – ціна; Q (quantity) – продана кількість благ.

Середній доход (*average revenue, AR*) – це доход на одиницю проданого блага.

$$AR = \frac{TR}{Q} \quad (16.2)$$

Граничний доход (*marginal revenue, MR*) – це приріст валового доходу від продажу додаткової одиниці продукції:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \quad (16.3)$$

В економіці діє закон спадної прибутковості й розрахунок граничного доходу служить для підприємства підставою для зміни обсягів виробництва у бік збільшення або зменшення. Сусніть закону спадної прибутковості в тім, що додатково застосовувані витрати одного фактора при незмінній кількості інших факторів виробництва дають всі

менший обсяг додаткової продукції й, отже, валового доходу. Інший результат може бути отриманий при однаковому й одноразовому збільшенні всіх факторів, що може вести до збільшення випуску продукції й валового доходу підприємства. Але й тут підприємця застерігає небезпека: збільшення пропозиції товарів веде до зменшення ринкової ціни й до зменшення виторгу від продажу одиниці додаткової продукції. Це сигнал для підприємства до припинення росту масштабності виробництва.

Під функціональним розподілом доходів в економічній теорії розуміють розподіл доходів за факторами виробництва. Функціональний розподіл є первинним і тому значною мірою визначає можливості й межі перерозподілу, внаслідок чого формуються кінцеві доходи окремих громадян. Функціональний аспект розподілу доходів передбачає дослідження розподілу сукупного національного доходу між власниками праці (робочої сили) та капіталу.

В економічній теорії існує два принципово різних підходи до виявлення законів функціонального розподілу доходів: марксистський і маржиналістський.

Марксистська концепція функціонального розподілу доходів ґрунтується на таких засадах:

- капіталістичний сукупний національний дохід створюється найманою працею і капіталом;

- носієм здатності до праці є найманий працівник, який, по-перше, переносить частину минулої, втіленої в засобах виробництва, праці на знову створюваний продукт, а по-друге, створює нову вартість;

- новостворена вартість (яка після реалізації набуває форми національного доходу) є результатом тільки найманої праці;

- результатом капіталу є перенесена вартість, яка входить до структури сукупного суспільного продукту, але не є складовою національного доходу (новоствореної вартості);

- національний дохід має дві складові ($v + m$), де v – витрати змінного капіталу (найманої праці), які набувають форми заробітної плати, та m – витрати змінного капіталу, які набувають форми додаткової вартості;

- капіталісту додаткова вартість (m) нічого не коштує, а для найманого працівника – це неоплачена праця;

- пропорція, в якій новостворена вартість розподіляється на заробітну плату (v) і додаткову вартість (m), показує ступінь експлуатації (m'), яка визначається так:

$$- \quad m' = \frac{m}{v} \cdot 100\% . \quad (16.4)$$

- Чим більша частка m в структурі ($v + m$), тим вищий ступінь експлуатації

найманої праці капіталом;

- додаткова вартість, у свою чергу, підлягає розподілу між самими капіталістами (промисловцями, торговцями, банкірами та землевласниками). У зв'язку з цим додаткова вартість набуває у функціональному розподілі таких форм: **P** – прибуток промислового капіталіста; **T** – прибуток торговельного капіталіста; **I** – позичковий процент як форма доходу позичкового капіталіста; **R** – рента як форма доходу землевласника.

Розподіл додаткової вартості здійснюється за величиною капіталу. Останній забезпечує такий спосіб розподілу, за якого власники рівновеликого капіталу в різних галузях отримують рівновеликий дохід, який набуває форми *середнього прибутку*. За цією концепцією визначення частки найманого працівника у вартості національного доходу здійснюється за законом вартості робочої сили.

Маржиналістська теорія функціонального розподілу доходів ґрунтується на таких засадах:

- власниками економічних ресурсів у ринковій економіці є домогосподарства;
- є чотири фактори виробництва, яким відповідають форми доходів: земля створює ренту (R), капітал – процент (I), праця – заробітну плату (V), здатність до підприємництва – підприємницький дохід (P);
- величина доходу на кожний із зазначених вище факторів визначається граничним внеском кожного чинника у валовий дохід фірми;
- такий принцип розподілу доходів справедливий як для найманих працівників, так і для землевласників, власників капіталу та людей, схильних до підприємництва, оскільки він забезпечує розподіл доходу пропорційно до внеску кожного з факторів.

16.2. Ціноутворення на ринку ресурсів виробництва і доходи підприємства.

В умовах розвиненого товарного виробництва (капіталістичного товарного виробництва) в основі цін лежать не тільки суспільно-необхідні витрати (середні витрати, при яких виготовляється переважна більшість даних товарів), але й ринкова ситуація – попит та пропозиція.

Механізми ціноутворення обумовлюють розходження виготовленого додаткового продукту й реалізованого додаткового продукту. Реалізований додатковий продукт приймає форму прибутку (p).

На ринку існують три ситуації:

1. Коли ринкова ціна збігається з вартістю виготовленого продукту:

$$Ц = W = c + v + m. \quad (16.5)$$

Це ситуація ринкової рівноваги. Вона характерна головним чином для умов простого товарного виробництва. В цих умовах прибуток дорівнює виготовленому додатковому продукту ($p = m$), а ціна виступає як грошове вираження вартості товару.

2. Коли ринкова ціна менше вартості виготовленого товару:

$$Ц < W = c+v+m \quad (16.6)$$

Це ситуація перевищення пропозиції над попитом. В цих умовах створений додатковий продукт більше, ніж реалізований додатковий продукт. Отже, прибуток менше виготовленого додаткового продукту ($p < m$).

3. Коли ціна вище вартості створеного товару:

$$Ц > W = c+v+m. \quad (16.7)$$

Це ситуація перевищення попиту над пропозиціями. У цих умовах виготовлений додатковий продукт менше, ніж реалізований. А значить прибуток більше виготовленого додаткового продукту ($p > m$).

Незважаючи на розходження варіантів ринкової ситуації у всіх випадках виникає прибуток. Його матеріальною основою є додатковий продукт (однак є ще одна ситуація, при якій товар реалізувати вкрай важко, і тоді підприємець готовий продати його за ціною, рівною витратам виробництва, щоб відшкодувати хоча б вартість витрачених факторів виробництва).

Отже, прибуток – це реалізований додатковий продукт, або грошова форма вартості додаткового продукту.

З розглянутих варіантів ринкової ситуації найпривабливішим є третій варіант, тобто коли попит перевищує пропозицію, ціна вище вартості й прибуток більше виготовленого додаткового продукту. Зрозуміло, що у галузі, у якій при рівновеликих витратах капіталу виникає більший прибуток, спрямовується капітал. У результаті в цій галузі відбувається надвиробництво товарів, пропозиція починає перевищувати попит і ціна падає. Таким чином, під впливом міжгалузевої конкуренції відбувається усереднення норми прибутку на рівновеликі капітали й формування ціни виробництва. **Ціна виробництва – це сума витрат виробництва ($c+v$) і середнього прибутку (p) на рівновеликий капітал:**

$$Цв = (c+v) + p. \quad (16.8)$$

Таким чином, у розвиненому товарному виробництві ціна товару виступає як вираження ціни виробництва, як відбиття взаємодії закону вартості й закону попиту та пропозиції.

Однак варто мати на увазі, що таке визначення ціни характерно для домонополістичної стадії товарного виробництва. В умовах панування монополій процес

ціноутворення істотно ускладнюється. Монополії встановлюють монопольно високі або монопольно низькі ціни (щоб усунути конкурентів і не допустити проникнення капіталів у дану галузь). При цьому монопольні ціни (і високі, і низькі) неодмінно включають середній прибуток (p) і монопольний прибуток (p_m). Внаслідок цього ціна виробництва (C_v) перетворюється в монопольну ціну виробництва (M_{cv}):

$$M_{cv} = (c+v) + p + p_m. \quad (16.9)$$

Таким чином, у сучасних умовах ціна є грошовим вираженням монопольної ціни виробництва, відбиттям чинності закону вартості, закону попиту та пропозиції й закону монополістичної конкуренції.

16.3. Сутність та теорії прибутку. Види прибутку підприємства.

Прибуток на капітал – складна економічна категорія, багатогранна за своєю сутністю та конкретними формами вияву. В економічній літературі існує декілька концепцій прибутку, які розрізняються поглядами на джерело прибутку.

Так, досліджуючи торговельний капітал, *меркантилісти* вважали, що прибуток виникає у сфері обігу, а його безпосереднім джерелом є зовнішня торгівля.

Представники класичної школи політекономії (А.Сміт, Д.Рікардо) пов'язували прибуток із працею найманих робітників. А. Сміт стверджував, що одна частина створеної працівниками вартості йде на оплату заробітної плати, інша – як винагорода за послуги капіталу – привласнюється капіталістом. Він аналізував прибуток як форму доходу, що створюється неоплаченою працею в будь-якій галузі, де мають місце витрати праці. Прибуток виникає внаслідок того, що робітник працював понад час, необхідний для створення еквівалента його зарплати. У той же час А.Сміт розглядав прибуток як складову частину вартості, як підприємницький дохід, що пов'язаний з винагородою за ризик.

Д. Рікардо визначав його як продукт неоплаченої праці, як надлишок вартості над заробітною платою. Він прийшов до висновку, що динаміка прибутку залежить від динаміці заробітної плати. Діалектику заробітної плати й прибутку він розкрив у такий спосіб: «Заробітна плата завжди підвищується за рахунок прибутку, а коли вона знижується, прибуток завжди зростає» [1]. Таким чином, Д.Рікардо сформулював протилежність інтересів робітників і капіталістів.

Базуючись на теорії трьох факторів виробництва, Ж.-Б. Сей поділяв прибуток на підприємницький дохід (винагорода за „талант, діяльність, дух порядку й керівництва”) та

процент (дохід на капітал). Він стверджував, що засобам виробництва (які він ототожнював з капіталом) властива самостійна продуктивність, незалежна від продуктивності праці. Цю самостійну продуктивність і привласнює капіталіст у формі прибутку.

Дж.С. Мілль аналізував прибуток як винагороду підприємця за утримання від споживання, ризик та працю по управлінню виробництвом. *«Прибуток є те, що вигадує капіталіст, утримуючись від розтрачання того, що має на власні потреби ...»* [2].

К. Маркс досліджував прибуток як головну мету й мотив діяльності капіталіста, результат неоплаченої праці найманих робітників, похідну та *перетворену форму додаткової вартості*, що виступає як породження всього авансованого капіталу. Суть перетворення в тому, що прибуток створюється працею найманих робітників (змінним капіталом, v), а на поверхні суспільства виступає як породження всього авансованого капіталу ($c+v$). Тобто прибуток „приховує” дійсне джерело свого виникнення. Окрім того, суть перетворення і в тому, що завдяки різним ринковим ситуаціям, величина прибутку не завжди співпадає з величиною виробленого додаткового продукту. (Прибуток може дорівнювати додатковому продукту, а може бути більше чи менше його.)

Заперечуючи експлуататорське походження прибутку, сучасні західні дослідники виводять його сутність із природи підприємницької діяльності, трактуючи прибуток наступними способами:

1. Прибуток як *плата за послуги підприємця*, ініціативу поєднання економічних ресурсів.

2. Прибуток як *винагорода за новаторство*, впровадження нововведень (технічних, комерційних, організаційних, фінансових), управлінський талант підприємця. Цей підхід був обґрунтований айстро-американським економістом Й. Шумпетером у книзі „Теорія економічного розвитку” (1912) на основі дослідження прибутку як потужної творчої сили розвитку ринкової економіки.

3. Прибуток як *плата за ризик та невизначеність підприємницької діяльності*. Цей підхід був започаткований американським економістом Ф.Найтом, який вважав, що прибуток породжується особливим підприємницьким талантом, умінням адаптуватися до потреб динамічного розвитку та адекватно відповідати на передбачувані й непередбачувані ризики.

4. Прибуток як *форма доходу підприємця, який здійснив капіталовкладення з метою досягнення комерційного успіху*, тощо.

5. Прибуток як *наслідок монопольної влади*, що виникає в результаті обмеження конкуренції. Цей підхід був започаткований американським економістом Е.Чемберліном,

автором праці „Теорія монополістичної конкуренції” (1933) та англійською дослідницею Дж. Робінзон, автором книги „Економіка недосконалої конкуренції” (1933). На думку цих дослідників, за умов монополізації існують можливості завищення цін і формування доходу, джерелом якого є реалізована в ціні монопольна влада. Водночас необхідно зазначити, що питання про монопольну складову прибутку до цього часу залишаються дискусійним.

Однак, всі ці визначення розпливчасті й скоріше виражають винагороду підприємцеві за його вміння поєднувати фактори виробництва й ефективно їх використовувати.

Розглянута еволюція теоретичних підходів до з'ясування сутності прибутку показує складність і багатомірність цієї категорії. Прибуток як кінцевий результат функціонування виробництва на рівні підприємства є елементом взаємовідносин усіх учасників виробничого процесу.

Прибуток як економічна категорія відбиває систему виробничих відносин між підприємцями й найманими робітниками з приводу виробництва, розподілу й присвоєння створеного додаткового продукту, що відокремлюється у вигляді надлишку над витратами виробництва.

Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється у його **функціях**:

- *облікова функція* полягає в тому, що прибуток дає можливість оцінити ефективність господарської діяльності фірми;
- *розподільча функція* проявляється в тому, що за допомогою прибутку здійснюється розподіл ресурсів і доходів між суб'єктами господарчої діяльності;
- *стимулююча функція* визначає прибуток як генератор економічного розвитку, мотивуючий чинник зниження витрат виробництва, здійснення інвестицій та нововведень.

У сучасній економічній теорії значна увага приділяється аналізу прибутку фірми, яка діє в умовах різних типів ринкових структур. При цьому прибуток трактується як виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал.

У загальному виді **прибуток** (*profit*) визначається як різниця між загальною виручкою від реалізації (*total revenue*) і сукупними витратами (*total cost*):

$$PR = TR - TC, \quad (16.10)$$

де **TR** (*total revenue*) – виручка від реалізації (валовий дохід); **TC** (*total cost*) – сукупні витрати; **Pr** (*profit*) – прибуток фірми.

Балансовий (загальна) прибуток – це частина доходу підприємства, що залишається після вирахування з валового доходу всіх витрат; це загальна сума прибутку від всіх видів господарської діяльності за певний період часу. Її відбивають у

бухгалтерських балансах підприємства.

Чистий прибуток – це частина балансового прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, рентних й інших обов'язкових платежів у бюджет, оплати відсотка за кредит і т.п.

У зв'язку з поділом витрат виробництва на зовнішні та внутрішні розрізняють два підходи до аналізу прибутку.

Бухгалтерський прибуток визначається як різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та бухгалтерськими (зовнішніми) витратами виробництва.

Економічний прибуток визначається як різниця між валовим доходом та економічними (зовнішніми та внутрішніми, з урахуванням нормального прибутку) витратами виробництва.

При цьому **нормальний прибуток** – це звичайний для галузі дохід від економічних ресурсів; мінімальний дохід, який стимулює підприємця продовжувати справу, залишаючись у певній сфері бізнесу. Оскільки нормальний прибуток є винагородою за виконання підприємницьких функцій, він входить до складу внутрішніх витрат фірми.

Економічний прибуток виступає як надлишок від нормального прибутку, що є результатом ініціативи підприємця, його вміння знайти найкраще застосування та комбінацію економічних ресурсів, здійснити нововведення, ризикувати тощо.

При його розрахунку можливі такі ситуації:

- економічний прибуток є від'ємною величиною, що свідчить про необхідність пошуку вигідніших шляхів застосування ресурсів;

- економічний прибуток є нульовим – це означає, що підприємець отримує нормальний прибуток і альтернативне застосування вкладених засобів не збільшить його дохід;

- економічний прибуток є додатною величиною, що засвідчує ефективне використання ресурсів.

Виникнення надлишкового прибутку спонукає підприємців спрямовувати свої капітали в певну сферу суспільного виробництва, що сприяє розширенню кола виробників та зниженню ринкових цін. Результатом останнього є зменшення економічного прибутку, його зникнення, а відтак вплив капіталів в інші сфери бізнесової діяльності. Однак зменшення кількості виробників підвищує ринкові ціни та спричиняє зростання економічного прибутку і т. ін.

Коливання економічного прибутку у близькій перспективі є надійним механізмом виявлення суспільних потреб та ефективного задоволення їх на основі підвищення про-

дуктивності праці, запровадження нововведень у техніку, технологію та організацію виробництва.

Тривале існування надлишкового прибутку на довшому відрізку часу свідчить про наявність перешкод для ефективної конкуренції виробників на певному ринку. *Монопольний прибуток* – прибуток фірми, яка займає монопольне (виключне) становище на ринку.

Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється в тому, що він:

- є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;
- сприяє найефективнішому розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;
- є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства.

16.4. Норма і маса прибутку.

Показниками виміру прибутку є *маса прибутку* та *норма прибутку*.

Маса прибутку – це абсолютна величина прибутку в грошовому вираженні. Але абсолютний обсяг прибутку сам по собі не відбиває ступінь ефективності виробництва, цю функцію виконує якісний показник – норма прибутку.

Норма прибутку характеризує ступінь прибутковості капіталу і визначається як відсоткове відношення маси прибутку до всього авансованого капіталу:

$$P = \frac{m}{c + v} \cdot 100\%, \quad (16.11)$$

де P – норма прибутку; m – маса прибутку; $(c + v)$ – величина авансованого капіталу (витрати виробництва).

Прибутковість підприємства варто розглядати як прибутковість усього підприємства щодо авансованого капіталу (загальна прибутковість) і як прибутковість виготовлення окремої партії товарів. Остання вимірюється відношенням прибутку до собівартості певної партії товарів.

Величина норми прибутку свідчить про ефективність функціонування авансованого капіталу і залежить від багатьох факторів, що діють у сферах виробництва, обігу та розподілу, у тому числі: від швидкості обороту авансованого капіталу, структури авансованого капіталу (наприклад, від питомої ваги заробітної плати в авансованому

капіталі), зниження витрат на виробництво й реалізацію продукції, рівня ринкових цін на продукцію, маси прибутку, масштабу виробництва, науково-технічного прогресу й використання його досягнень у виробництві, методів організації виробництва й праці, зростання суспільної продуктивності праці, якості роботи тощо.

Раціональне господарювання передбачає пошуки шляхів прискорення обороту капіталу, адже це збільшує масу підвищує норму прибутку. З урахуванням швидкості обороту капіталу формула норми прибутку набуває такого вигляду:

$$P = \frac{m}{c + v} \cdot n \cdot 100\% \quad (16.12)$$

де n – кількість оборотів авансованого капіталу за рік.

Таким чином, в умовах ринкової економіки прибуток виступає головною метою й критерієм ефективності господарської діяльності, а також основним джерелом задоволення внутрішньогосподарських потреб підприємств, джерелом формування бюджетних ресурсів і позабюджетних фондів. Це стимул й основний показник ефективності роботи підприємства. Прагнення дістати високий прибуток змушує капітали перетікати з однієї галузі в іншу, а в умовах відкритої економіки капітали переміщуються з одних країн – в інші. За рахунок прибутку підприємство розвивається, здійснює капітальні й фінансові вкладення, фінансує соціальні потреби.

У результаті міжгалузевого переливу капіталу формується середня для конкретної країни норма прибутку, привласнення якого відображує вклад рівновеликих капіталів. Його величина залежить від швидкості обігу виробничих фондів, зниження собівартості продукції, росту суспільної продуктивності праці, величини створеного додаткового продукту, якості роботи, швидкості обігу капіталу та інших факторів.

Висновки

1. В економічній теорії існує два принципово різних підходи до виявлення законів функціонального розподілу доходів: марксистський і маржиналістський.

2. В умовах розвиненого товарного виробництва (капіталістичного товарного виробництва) в основі цін лежать не тільки суспільно-необхідні витрати (середні витрати, при яких виготовляється переважна більшість даних товарів), але й ринкова ситуація – попит та пропозиція.

3. Прибуток як економічна категорія відбиває систему виробничих відносин між підприємцями й найманими робітниками з приводу виробництва, розподілу й присвоєння створеного додаткового продукту, що відокремлюється у вигляді надлишку над витратами виробництва.

4. Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється у його функціях: облікова функція, розподільча функція, стимулююча функція,

5. Засобами виміру прибутку є маса прибутку та норма прибутку. Маса прибутку – це абсолютна величина прибутку в грошовому вираженні. Але абсолютний обсяг прибутку сам по собі не відбиває ступінь ефективності виробництва, цю функцію виконує якісний показник – норма прибутку.

Основні терміни й поняття: норма додаткової вартості, прибуток, ціна виробництва, монопольна ціна виробництва, середній прибуток, монопольні ціни, облікова функція ціни, розподільча функція ціни, стимулююча функція ціни, ринкові ціни, прибутковість підприємства, норма прибутку, маса прибутку.

Питання для самоконтролю:

1. Чому сфера обігу не може бути джерелом прибутку? Наскільки правильно це твердження?
2. Розкрийте економічну природу прибутку.
3. Як визначається норма прибутку й що характеризує цей показник?
4. Чим керуються фірми при встановленні цін на продукцію й обсягів виробництва?
5. Розглянете особливості ринкових ситуацій в умовах чистої конкуренції; чистої монополії; монополістичної конкуренції; олігополії.
6. Розкрийте механізм внутрішньогалузевої конкуренції і її наслідки
7. Як утворюється середня норма прибутку?
8. Є чи різниця між вартістю товару й ціною виробництва?
9. Яких висновків дістав К. Маркс у результаті аналізу механізму утворення середньої норми прибутку?
10. Як визначається норма й маса прибутку?

Тести

1. Яка школа економічної теорії ототожнює вартість продукції з сумою доходів власників тих ресурсів, що витрачені на її виробництво:

- а) марксизм;
- б) класична буржуазна політекономія;
- в) інституціоналізм;
- г) теорії трьох факторів виробництва;
- д) кейнсіанство.

2. Чи є правомірним (з позицій трудової теорії вартості) твердження: оскільки товар створюють три фактори виробництва, то його вартість складається із суми доходів їхніх власників:

- а) ні, адже вартість складається з індивідуальних витрат живої та уречевленої праці;
- б) ні, оскільки вартість – це суспільне необхідні витрати живої та уречевленої праці;
- в) ні, адже цінність товару є його граничною корисністю;
- г) ні, оскільки цінність продукту ґрунтується на граничній продуктивності факторів виробництва;
- д) так, оскільки доходи власників ресурсів – це витрати тих, хто їх застосовує.

3. Чи можна тільки на основі співвідношення попиту на ресурси і їх пропозиції охарактеризувати ціноутворення на них (із позицій трудової теорії вартості):

- а) так, оскільки воно впливає на їхні ціни;
- б) ні, адже ціни повинні мати об'єктивну базу, яка зумовлює завжди позитивне та певне значення ціни;
- в) ціна ресурсів зумовлена витратами живої та уречевленої праці на їхнє виробництво і співвідношенням попиту та пропозиції щодо них;
- г) обидві останні відповіді правильні;
- д) правильної відповіді немає.

4. Закон спадної віддачі діє у:

- а) короткотерміновому періоді;
- б) довготерміновому періоді;
- в) в обох періодах;
- г) питання некоректне;
- д) не діє взагалі.

5. Нормальний прибуток як плату за підприємницьку здатність визначає:

- а) теорія трьох факторів виробництва;
- б) марксизм;
- в) класична буржуазна політекономія;
- г) інституціоналізм;
- д) маржиналізм.

6. Ціна ресурсу збігається із його витратами:

- а) завжди, оскільки ціна ресурсу становить плату фірми за нього;
- б) не збігається, адже ресурси іноді сплачуються з відстрочкою платежу, а їхнє споживання може стосуватися низки партій продукції;
- в) витрати необхідної та додаткової праці робочої сили ніяк не збігаються з її оплатою;
- г) попередні дві відповіді правильні разом;
- д) правильних відповідей немає.

7. Поняття « амортизація» використовується щодо:

- а) предметів праці;
- б) засобів праці;
- в) засобів виробництва у цілому;
- г) питання некоректне;
- д) правильних відповідей немає.

8. Амортизаційні кошти використовуються:

- а) на фонд життєвих засобів робітників і непрацевдатних;
- б) на чисте накопичення;
- в) на доходи власників матеріальних ресурсів;
- г) на фінансування невиробничої сфери;
- д) на покриття засобів праці та валові капіталовкладення.

9. З погляду теорії додаткової вартості нову вартість створюють витрати:

- а) живої праці(робочої сили);
- б) уречевленої праці(засобів виробництва);
- в) живої та уречевленої праці;
- г) попередні відповіді помилкові;
- д) відповіді а), б), в) вірні.

10. Вартість робочої сили (з позицій трудової концепції витрат) визначається:

- а) загальною вартістю вироблених нею продуктів;
- б) граничною продуктивністю;
- в) граничною корисністю;
- г) вартістю тих благ, які необхідні для її відтворення;
- д) ціною засобів виробництва.

Рекомендована література

1. Економічна теорія: Політекономія: підручник / В.Д. Базилевич та ін. – 7-ме вид. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
2. Мочерний С.В. Економічна теорія: Підручник / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. – К.: Академія, 2004. – 856 с.
3. Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. / С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна. – 2-ге вид., виправ. і доп. – К.: Знання, 2007. – 684с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с.
5. Політична економія: навч. посібник / Г.І. Башнянин, С.В. Медведчук, Є.С. Шевчук та ін. – 4-те вид. – Л.: Магнолія плюс, 2006. – 306 с.
6. Зазимко А.З. Політична економія: структур.-логіч. навч. посіб. / А.З. Зазимко. – Вид. 2-ге. – К.: КНЕУ, 2006. – 358 с.
7. Політична економія: Навч. посіб. / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с.
8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004.
9. Экономическая теория: учебник для студентов вузов, обучающ. по экон. специальностям и направлениям / Т.Г. Бродская, В.И. Видяпин, Г.П. Журавлева и др. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 671 с.
10. Экономическая теория: Учеб. для вузов / В.Д. Камаев, Т.А. Борисовская, М.З. Ильчиков и др. – 10-е изд. – М.: ВЛАДОС, 2004. – 592 с.

Посилання

1. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; [пер. с англ.; предисл. П.Н. Клюкина]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. (Антология экономической мысли).
2. Милль Дж.С. Основы политической экономии (с некоторыми их приложениями к социальной философии) / Дж.С. Миль. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с. (Антология экономической мысли).

РОЗДІЛ 17

АГРАРНІ ВІДНОСИНИ. ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ. ЗЕМЕЛЬНА РЕНТА

*Буває, що з'являються ростки, але не квітнуть,
Буває й так що квітнуть, але не дають плодів.*

Конфуцій

Підприємництво реалізується не тільки в галузях промислового виробництва, але й у сфері сільського господарства. Функціонуванню промислового капіталу у сфері сільськогосподарського виробництва притаманна низка особливостей, які впливають на механізми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію і таким чином – на механізми формування й розподілу доходів у цьому секторі економіки.

Значною мірою ці особливості обумовлені природними чинниками, а також відмінностями у розвитку відносин економічної власності в сільському господарстві. Дослідження особливостей підприємництва в аграрній сфері економіки надає можливості обґрунтувати економічні реформи радикальних аграрних перетворень у напрямку ефективного розвитку найважливішої галузі національної економіки.

Ціллю даної теми є з'ясування сутності аграрних відносин, особливостей підприємництва в сільському господарстві, форм і механізмів формування та розподілу доходу в цій сфері економіки, а також механізмів реформування аграрних відносин в Україні.

П л а н

17.1 . Аграрні відносини, їх зміст і особливості.

17.2. Еволюція відносин власності на землю. Форми господарювання в аграрному секторі економіки.

17.3. Земельна рента і її форми в сучасних умовах. Ціна землі.

17.4. Особливості концентрації, централізації капіталу й виробництва в сільському господарстві. Формування й розвиток агропромислового комплексу.

17.5. Аграрні реформи в сільському господарстві. Реформування аграрних відносин в Україні.

17.1 Аграрні відносини, їх зміст і особливості.

Аграрне (лат. *agrarius* – земельний < *ager* – поле, земля) виробництво – це виробництво, пов'язане із землеволодінням і землекористуванням. Іншими словами, це сільськогосподарське виробництво, галузь економіки, у якій головним предметом і головним засобом праці є земля.

Аграрне виробництво має свою специфіку. Воно суттєво відрізняється від інших сфер прикладання праці й капіталу.

Головною особливістю аграрного виробництва є *природне призначення цієї галузі забезпечувати людей продуктами харчування*. У сільському господарстві зайнята майже половина населення Землі. Без будь-якої іншої сфери діяльності людство виживе, але без виробництва продуктів харчування – ні. На земній кулі понад 6,5 млрд. людей, з них майже 1 млрд. постійно перебуває в стані голоду. Світове виробництво продуктів харчування зростає вдвічі повільніше, ніж населення. Починаючи з 1984 року світове виробництво зернових культур збільшувалося на 1%, в той час як кількість населення – на 2%. Щоденно в світі від голоду вмирає 35 тис. осіб, що складає 12 млн. осіб в рік [1, с.38-42]. Отже, серед глобальних проблем світової економіки проблема харчування стоїть на першому місці, а відтак – проблема розвитку сільського господарства завжди залишатиметься актуальною.

Специфікою аграрного виробництва є *поєднання в ньому економічних і природного (біологічного) факторів*. Насамперед йдеться про обмежену кількість сільськогосподарських земель: зі 149 млн. кв. км земної суші площа орних земель становить приблизно 15 млн. кв. км [1, с.51]. Жодна з галузей економіки не залежить настільки від природно-кліматичних умов, як сільське господарство. Земля, будучи головним засобом виробництва в сільському господарстві, в різних регіонах відрізняється за родючістю, а це обумовлює відмінності в рівні доходів підприємців.

Специфіка аграрного виробництва пов'язана і з його *сезонністю*. Сезонність виробництва сільськогосподарської продукції визначає необхідність виконувати значні обсяги робіт у стислий термін, висуває підвищені вимоги до формування структури машин і механізмів для того, щоб максимально ефективно використати двигуни й іншу техніку протягом року. До того ж сезонність обумовлює істотний розрив між робочим періодом і кінцевими результатами, що відчутно впливає на формування доходів працівників села, оскільки остаточні доходи стають відомими тільки після реалізації сільгосппродукції.

Слід ураховувати також *особливості дії в цій сфері ряду економічних законів*. Наприклад, ціни на сільськогосподарську продукцію формуються на рівні найвищих

витрат (тобто розраховані для земель з найменшою продуктивністю і найбільшою віддаленістю від ринків). Це обумовлено постійним попитом на продукти харчування й на сільськогосподарську сировину.

Сільськогосподарське виробництво виступає своєрідним *системоутворювальним елементом, що поєднує галузі національної економіки*, які виконують різні функції й доповнюють одна одну. Так, аграрне виробництво визначає параметри сільськогосподарського машинобудування, переробних галузей та інфраструктури. Це обумовлює необхідність збалансованості й пропорційності складових частин господарського комплексу країни.

Як і будь-яка галузь економіки, аграрне виробництво історично розвивається. Це проявляється в удосконаленні продуктивних сил сільського господарства, в прогресивній зміні відносин власності на землю, а також у розвитку форм господарювання в аграрному секторі. Якщо наприкінці XVIII ст. у сільському господарстві було зосереджено майже 80% сукупної робочої сили планети, то наприкінці XIX – на початку XX ст. у розвинених країнах світу в цій галузі було зайнято до 40 % населення, а в промисловості – близько 35 %. У середині 90-х років XX ст. у передових країнах світу в аграрній сфері працювало вже лише 5% працездатного населення, у США – 2,5%, а в Україні – 17%. У результаті розвитку продуктивних сил одна людина, зайнята у сільському господарстві, у США годує майже 140 осіб, а в Україні – 12-13 [2, с.390-393; 3, с.140-156; 4, с.375].

Специфікою аграрного виробництва є й те, що в ньому функціонують *три суб'єкта відносин* – власник землі, підприємець (орендар) і найманий працівник.

Аграрні відносини – особлива система виробничих відносин між членами суспільства, сільськогосподарськими підприємствами й державою із приводу:

- *власності на землю, землеволодіння й землекористування;*
- *власності на сільськогосподарські об'єкти;*
- *виробництва, розподілу, обміну й споживання сільськогосподарської продукції;*
- *розподілу доходів сільськогосподарських підприємств.*

Головним в аграрних відносинах є принцип розподілу землі між класами, соціальними групами й громадянами суспільства. Соціально-економічні перетворення відносин власності на землю, що становлять основу аграрних відносин, відіграють найважливішу роль у розвитку продуктивних сил аграрної сфери. Це підтверджує аналіз історичної еволюції відносин власності на землю й форм господарювання на землі.

17.2. Еволюція відносин власності на землю. Форми господарювання в аграрному секторі економіки.

Історія розвитку аграрних відносин свідчить про еволюцію відносин власності на землю. Відповідно розвивалися й форми сільськогосподарських підприємств: від первісних общин і рабовласницьких латифундій (лат. *latifundium* < *latus* – широкий і *fundus* – земля), які згодом переросли в поміщицькі господарства зі значною кількістю індивідуальних господарств кріпаків, до сучасних індустріальних сільськогосподарських підприємств із великою кількістю найманих робітників.

Наприкінці XIX – на початку XX ст. у багатьох державах Європи утворилася капіталістична система великого землеволодіння й відповідні їй форми сільськогосподарських підприємств. Одержала подальший якісний і кількісний розвиток **монополія приватної власності на землю**. В Англії, наприклад, у 70-х роках XIX ст. 250 землевласникам належала понад половина усієї землі, а у Франції в 20-ті роки XX ст. у 16% землевласників було зосереджено 71,2% землі [2, с.391].

Процес формування великого землеволодіння в різних країнах мав свої особливості. Так, в Англії капіталістична земельна власність виникла внаслідок так званого огородження – вигнання селян з їхніх земель. У Німеччині (Пруссії), у Російській імперії й інших країнах Європи поміщицькі латифундії – великі земельні ділянки й садиби – під час реформ поступово трансформувалися в капіталістичні господарства. Земельні реформи 1848-1861 рр. у цих країнах ліквідували феодальну земельну власність і обумовили появу великої кількості селянських господарств. У Франції феодальне землеволодіння знищила Велика французька революція (1789-1793), спричинивши тим самим розвиток дрібноселянського господарства, заснованого на приватній власності на землю. У США законом про земельні угіддя (1862), прийнятим урядом А. Лінкольна під тиском народних мас, кожному громадянину, який досяг 21-річного віку, було надано право безкоштовно або за певний внесок одержати ділянку землі (гомстед, < *англ.* – *homestead* – садиба, ферма), що згодом ставала його власністю. Гомстеди започаткували формування великих *фермерських господарств*.

На відміну від США, у країнах Західної Європи розміри фермерських господарств значно менші. У Данії, наприклад, середня ферма має 32 га землі, у Німеччині – 18, у Бельгії – 15, у Франції – 14, в Італії – 6, у Греції – 4. Однак і в цих країнах виробництво основної маси сільськогосподарської продукції здійснюється великими капіталістичними фермами. Що стосується більшості фермерських господарств, то й у США, і в Японії, і в країнах Європи вони виживають лише завдяки державним субсидіям, частка яких у

країнах Європейського Співтовариства становить 50% вартості сільгосппродукції, у США – 35%, у Японії – 75% [4, с.378].

Із розвитком промисловості, з одного боку, зріс попит на товарну сільськогосподарську продукцію (як сировинну базу переробних галузей), а з іншого – суттєво покращилася матеріальна основа для розвитку самого сільськогосподарського виробництва (з'явилася нова машинна техніка й нові технології вирощування культур). За цих умов дрібні фермерські господарства не витримували конкуренції, що обумовило необхідність об'єднання їхніх зусиль і призвело до формування *кооперативних сільськогосподарських підприємств*. Кооперація (лат. *cooperatio* – співробітництво) являє собою добровільне об'єднання власності (різних об'єктів і форм) і праці для досягнення загальних цілей. Сільськогосподарські кооперативи – форма сільськогосподарських підприємств (і вид підприємницької діяльності), заснована на об'єднанні, насамперед землі, а також інших фізичних, розумових і матеріальних ресурсів. Перевагою кооперації як форми агробізнесу є те, що її члени безпосередньо впливають на розміри прибутку, мають рівні права контролю й гарантію безпеки від впливу зовнішніх факторів. Однак кооперативи мають і проблеми, які пов'язані з певною обмеженістю джерел фінансування, необхідністю підготовки й навчання працівників, обмеженістю напрямків і сфер діяльності.

Залежно від ступеня проникнення великого банківського, торговельного й промислового капіталу у сферу сільськогосподарського виробництва рівень розвитку кооперативних сільськогосподарських підприємств у різних країнах неоднаковий. Найбільший розвиток кооперативи одержали в скандинавських країнах, де до таких об'єднань входять майже всі фермери. Фермери Швеції (понад 100 тис. фермерських господарств) через кооперативи контролюють 64% харчової промисловості країни, у тому числі 100% молочної, 80% м'ясної і 45% борошномельної. У Франції через систему постачальницько-збутових кооперативів реалізується 70% зерна, 65% картоплі, 50% молока, 50% худоби на забій, по 40% м'яса, овочів і фруктів. У Німеччині питома вага кооперативів у збуті молока становить 80%, зернових – 50%, овочів – до 40%, свинини, яловичини й фруктів – 25%. Загалом у країнах ЄС частка кооперативів у переробці й збуті сільськогосподарської продукції коливається у межах 30-80% [5, с.411]. Щодо України, то в її сільському господарстві функціонують понад 42 тис. фермерських хазяйств і понад 1 тис. виробничих кооперативів [3, с.146].

Із формуванням великої земельної власності в європейських країнах значний розвиток одержала оренда землі у землевласників, склалася така форма аграрних підприємств, як орендні підприємства. Оренда (лат. *arendo* – здаю внайми) – договірне (на

певний термін і за певну плату) володіння й користування землею (підприємством, іншим майном), переданої орендареві для самостійної господарської діяльності. Система орендних відносин спричинила розвиток *монополії на землю як на об'єкт господарювання*, що дає можливість орендареві на час, установлений договором, стати господарем землі (реалізувати своє монопольне право на користування землею як об'єктом господарювання), тобто самостійно приймати рішення щодо виробництва й реалізації продукції, а також щодо розподілу доходів.

Різновидом оренди землі є *сімейна оренда*, відповідно до якої глава родини (власник землі) передає свою ділянку в оренду за певну плату одному з членів родини. У Німеччині й Англії на цей вид оренди припадає 15-20% всієї орендної землі.

Від сімейної оренди як різновиду оренди землі варто відрізнити *сімейні ферми*. Вони можуть бути засновані як на землі, яка є власністю родини, так і на землі, орендованій родиною в держави або в приватної особи. Як уже підкреслювалося, у країнах із розвиненою економікою ферми об'єднуються в сільськогосподарські кооперативи. Наприклад, у США 90% сімейних ферм об'єднані в сільськогосподарські корпорації, з яких 95% складаються не менше, ніж з 10 ферм.

Розмаїтість форм власності на землю й господарювання на землі, з одного боку, формує ринок землі, а з іншого – створює конкурентне ринкове середовище, у якому тільки й можливе ефективне функціонування суб'єктів ринкової економіки. Як показує історична практика, майбутнє не за дрібними, а за середніми й великими колективними підприємствами. Досить красномовно це підтверджують наступні дані: у США питома вага дрібних ферм, обсяг продажів яких дорівнює 5 тис. дол., становить 34% загальної кількості сільськогосподарських підприємств, тоді як виробляють вони лише 3,2% сільськогосподарської продукції. При цьому їхні сукупні збитки становлять 700 млн. дол., або по 1 тис. дол. на кожну ферму, а можливість їхнього існування визначається державними дотаціями. Одночасно 1,4% найбільших ферм, обсяг продажів яких становить 500 тис. дол., виробляють 32% всієї сільськогосподарської продукції й при цьому приносять їхнім власникам 31,6 млрд. дол. чистого прибутку. На початку ХХІ ст. в сільському господарстві США функціонувало 1,9 млн. фермерських господарств. На одне господарство припадало в середньому по 180 га землі. Майже 60% господарств обходилися без найманої робочої сили. Використовуючи сучасну техніку, одне фермерське господарство може обробити 100-150 га орної землі й вигодувати до 5 тис. свиней [5, с.406].

17.3. Земельна рента і її форми в сучасних умовах. Ціна землі.

У системі аграрних відносин найважливіше місце займають рентні відносини. Споконвічне поняття "рента" (лат. *rendere* – приносити прибуток) означає дохід з капіталу, землі або майна, який регулярно одержують їхні власники, не займаючись безпосередньо підприємницькою діяльністю [6, с.798]. Рента – частина виробленого додаткового продукту. Щодо аграрних відносин це поняття дещо розширюється, оскільки додатковий дохід, який перевищує середню норму прибутку на промисловий капітал, одержують не тільки власники землі, але й підприємці, які орендують землю й господарюють на ній. Щоб зрозуміти сутність земельної ренти, необхідно проаналізувати причини, умови, види й механізм її утворення, а також механізм розподілу й присвоєння.

Уперше проблема земельної ренти була теоретично обґрунтована англійським ученим, представником класичної школи політичної економії, В.Петті, який у роботі «Трактат про податки й збори» (1662) розкрив механізм утворення диференціальної ренти I і II [7]. Подальшого розвитку проблема ренти набула у вченнях фізіократів, французьких економістів на чолі з Ф. Кене [8, с.87-120], у класиків англійської політичної економії А.Сміта [9, с. 187-189] й Д.Рікардо [10, с. 288-296], а також в економічному вченні К. Маркса [11, с.669-885]. Проблема земельної ренти не втратила актуальності й у сучасному суспільстві, її теоретичному аналізу приділяють увагу представники всіх напрямків і шкіл економічної науки.

Відомо, що в сільському господарстві власник землі не завжди господарює на землі самостійно. Найчастіше він здає землю в оренду. Орендар, у свою чергу, може обробляти землю як самостійно, так і наймаючи робітників. Зрозуміло, що за користування землею, взятою в оренду, треба платити. Отже, *земельна рента охоплює складний спектр економічних відносин, які виникають у сільському господарстві, між землевласниками, орендарями й найманими робітниками.*

У різних школах економічної теорії сутність ренти розкривається по-різному. Не розрізняючи диференціальну й абсолютну ренту, найчастіше її характеризують як результат продуктивності землі або як дарунок природи (так оцінював ренту А.Сміт) чи як результат її «роботи» (так оцінював ренту Ж.-Б.Сей).

Процес утворення диференціальної ренти представники неокласичної школи описують поняттями граничних і середніх витрат. Неокласична школа розглядає ренту як дохід, отриманий внаслідок використання ресурсів з нееластичною пропозицією, завдяки більш високій продуктивності в ситуації ранжування земельних ресурсів за родючістю й місцем розташування щодо ринків збуту сільськогосподарської продукції.

Така точка зору витікає з трактування ренти А.Смітом, який вважав, що «земельна рента являє собою плату за користування землею..., монопольною ціною..., надлишком над звичайною ціною...», [9, с.188-189]. Сміт вважав, що земельна рента ніяким чином не залежить від того, «що землевласник витратив на покращення землі...; вона визначається тим, що фермер в змозі платити за землю» [9, с.188]. (Таким чином, А.Сміт не аналізував диференційну ренту II, від додаткових витрат капіталу, вкладеного в покращення землі.) Він розкрив лише диференціальну ренту I – в залежності від родючості й розташування землі: «Земельна рента змінюється не тільки в залежності від родючості землі..., але й у залежності від розташування землі, якою б не була її родючість» [9, с.190].

Д.Рікардо поставив під сумнів точку зору А.Сміта щодо регулювання ціни на сільгосппродукти найбільш родючими землями. Він підкреслював, що «у будь-якій країні, від найменш культурної до найбільш цивілізованої, існує земля такої якості, яка не може давати кількість продукту, більш ніж достатньо для покриття витраченого на неї капіталу, плюс звичайний для цієї країни прибуток» [10, с.289]. Д.Рікардо підкреслив, що рента утворюється й на самих найгірших землях, оскільки їх введення в господарський оборот обумовлене постійно зростаючим попитом на продукти харчування. Отже «рента з найгіршої землі має бути пропорційною надлишку вартості продукту над витратами капіталу й звичайним прибутком на капітал» [10, с.291]. Необхідно підкреслити, що Д.Рікардо критично оцінив характеристику А.Смітом земельної ренти як результату щедрості землі й підкреслив, що рента – це породження відносин власності на землю.

Найбільш системно проблема земельної ренти розкрита в марксистській економічній теорії, яка ґрунтувалася на ідеї зв'язку земельної ренти з власністю на землю. З цього приводу К.Маркс писав, що «рента – це економічна реалізація земельної власності» [11, с.690].

Розрізняючи диференціальну й абсолютну ренту, К.Маркс розмежував *причини, умови, джерела й механізми утворення й розподілу ренти*. При цьому вчений характеризував ренту як економічну категорію, тобто з позиції виробничих відносин.

В обґрунтуванні сутності земельної ренти К.Маркс виходить із того, що *в сільському господарстві існують два види монополії на землю – монополія приватної власності на землю й монополія на землю як на об'єкт хазяйства*. З цього приводу К.Маркс писав: «Земельна власність передбачає монополію певних осіб розпоряджуватися певними ділянками землі як виключними, лише їм підлеглими сферами...» [11, с.671]. І далі підкреслював, що капіталізм «абсолютно відділяє землю як умову виробництва, від земельної власності й від землевласника...» [11, с.673].

Оскільки земля характеризується різною родючістю й різним ступенем віддаленості від ринків, природно, що різні за якістю ділянки землі приносять різні доходи. Або господарюючи на власній землі, або взявши землю в оренду, підприємець реалізує своє монопольне право використовувати її як об'єкт господарювання, чим позбавляє можливості інших вкладати в цю землю капітал. І якщо орендована земля кращої або середньої якості, то вона при всіх інших рівних умовах приносить додатковий дохід. Додатковий дохід можна одержати, якщо поліпшити землю шляхом вкладення додаткового капіталу. Додатковий дохід, отриманий на кращих і середніх землях, а також на землях, які найближче розташовані до ринків збуту сільськогосподарської продукції, називається **диференціальною рентою**.

Необхідно підкреслити, що в **механізмі утворення диференціальної ренти** найважливішими є дві обставини. По-перше, обмеженість землі як основного засобу виробництва в сільському господарстві обумовлює необхідність залучення в господарський обіг не тільки найкращих і середніх, але й найгірших земель, оскільки експлуатація лише перших не дає можливості задовольнити суспільні потреби в продовольстві. Як тільки обмежується пропозиція продукції аграрного сектора, відразу ж підвищуються ціни на неї, і стає економічно вигідним залучати до обороту навіть найгірші землі. По-друге (це впливає з першої обставини), суспільна ціна виробництва на сільськогосподарську продукцію (що відшкодовує витрати й включає середній прибуток на вкладений у землю капітал) устанавлюється на рівні індивідуальної ціни виробництва на гірших ділянках. Тому на середніх і кращих ділянках землі утворюється надлишок прибутку (що перевищує середній (суспільно прийнятний), тобто додатковий чистий прибуток, який називається диференціальною рентою.

Диференціальна рента утворюється незалежно від форм власності на землю. **Причиною диференціальної ренти є монополія на землю як на об'єкт господарювання.** Виникнення цієї монополії означає існування окремих виробників у системі товарно-грошових відносин, а також своєрідний синтез природних і економічних умов для утворення диференціальної ренти.

Розрізняють дві форми диференціальної ренти – *диференціальну ренту першу (ДР-I)* й *диференціальну ренту другу (ДР-II)*.

Умовою утворення диференціальної ренти першої є розходження в родючості й місця розташування земель щодо ринків збуту сільськогосподарської продукції. Диференціальна рента перша є додатковим чистим доходом, який утворюється в результаті більш продуктивної праці на землях кращих і середніх за родючістю, а також найближче

розташованих до ринків. Отже, її **джерелом** є додаткова праця сільськогосподарських працівників.

Диференціальну ренту першу привласнює власник землі, а не орендар, який веде на ній господарство, оскільки якість землі (родючість і місце розташування) у цьому випадку не є функцією орендаря, а виступає якістю об'єкта власності, тобто землі.

Землю будь-якої якості можна поліпшити, вкладаючи в неї додатковий капітал (використовуючи більш якісну працю, продуктивнішу техніку, прогресивні технології обробки, добрива тощо). У результаті цього на поліпшених землях утворюється надлишковий чистий доход, який являє собою *диференціальну ренту другу*. Маючи загальну (з диференціальною рентою першою) **причину** – монополію на землю як на об'єкт хазяйства, **умовою** утворення диференціальної ренти другої є додаткові капіталовкладення в землю. Отриманий надлишковий дохід (понад нормальний середній прибуток і диференціальну ренту першу), тобто *диференціальну ренту другу, привласнює підприємець, який веде господарство на землі, оскільки саме він здійснює додаткові капіталовкладення в землю. Безпосереднім джерелом цієї ренти виступає додаткова праця сільськогосподарських працівників.*

Зауважимо, що характер присвоєння диференціальної ренти другої пов'язаний з термінами оренди. При короткостроковій оренді землевласник може «уловлювати» частину диференціальної ренти другої, оскільки наслідки додаткових вкладень капіталу відчуються протягом декількох років. Виникає протиріччя між землевласником і орендарем щодо термінів оренди землі, а отже й щодо можливості присвоєння диференціальної ренти другої. Бажаючи одержати максимальну віддачу від вкладеного капіталу, орендар зацікавлений у тривалому терміні орендного договору. Крім того, до закінчення договору орендареві не вигідно піклуватися про поліпшення земель, що призводить до їхнього виснаження й падіння родючості. Тому залишається актуальним питання про збереження державної власності на землю. Проблема практично розв'язна за умови закріплення безстрокового користування землею за тими, хто безпосередньо веде на ній господарство.

Таким чином, причиною утворення диференціальної ренти є монополія на землю як на об'єкт господарювання; умовою – якість, місце розташування земель і вкладення додаткового капіталу; джерелом – додаткова праця сільськогосподарських працівників. Механізм утворення диференціальної ренти заснований на особливостях ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Привласнює диференціальну ренту першу власник землі, а другу – підприємець, який вкладає в землю додатковий капітал.

Як ми вже відзначали, окрім монополії на землю як на об'єкт хазяйства, існує монополія приватної власності на землю. Її економічний зміст полягає в тому, що за користування землею, взятою в оренду, якої б якості вона не була, необхідно платити. Отже, **монополія приватної власності на землю є причиною абсолютної ренти.**

Питання про абсолютну ренту – одне з дискусійних в економічній теорії. Адже й з гірших ділянок землі, які здаються в оренду, має стягуватися орендна плата. Отже, на цих ділянках теж повинен утворюватися надлишок, який перевищує суспільно нормальний (середній) прибуток. Який же механізм його утворення? Розкрити явище абсолютної ренти можна за двох умов: по-перше, якщо ціна на сільськогосподарську продукцію перевищує суспільну ціну (встановлену на рівні витрат на гірших ділянках землі); по-друге, за умови більш низької органічної будови капіталу в сільському господарстві порівняно з промисловістю (у цьому випадку абсолютна рента утворюється як різниця між більш високою ціною виробництва в сільському господарстві й ціною виробництва в промисловості).

К. Маркс пояснив механізм утворення абсолютної ренти, виходячи з положення про більш низьку органічну будову капіталу в сільському господарстві, що відповідало економічній ситуації у середині XIX ст., коли він розглядав це питання. Зрозуміти вказаний механізм можна на прикладі. Припустимо, що й у промисловості, і в сільському господарстві функціонує рівновеликий капітал в 1000 одиниць. При цьому його органічна будова в промисловості становить 4:1 ($800c + 200v$), а в сільському господарстві 1,5:1 ($600c + 400v$). Тоді при однаковій нормі додаткового продукту в 100%, вартість продукції в промисловості дорівнюватиме $800c + 200v + 200v = 1200$, а в сільському господарстві – $600c + 400v + 400v = 1400$. Різниця між цінами виробництва в сільському господарстві й у промисловості ($1400 - 1200$) дорівнюватиме 200 одиницям і становитиме абсолютну ренту. Її джерелом (так само, як і джерелом диференціальної ренти) у марксистській теорії визнана праця найманих робітників, зайнятих у сільському господарстві. Зрозуміло, що привласнює абсолютну ренту землевласник.

Зауважимо, що в сучасних умовах розвитку продуктивних сил у сільському господарстві передових країн світу органічна будова капіталу в сільському господарстві значно підвищилася, у ряді випадків цей показник перевищує відповідний показник у промисловості. За цих умов механізм утворення абсолютної ренти, розкритий К. Марксом, не діє. А оскільки зберігається абсолютна рента, постає питання про сучасний механізм її утворення.

Справа в тому, що ціноутворення на сільськогосподарську продукцію підпорядковується об'єктивному закону попиту та пропозиції. Проте суттєву роль у цьому

процесі відіграє держава. Якщо ціни рівноваги на продукти аграрної сфери надмірно низькі, то для забезпечення помірних прибутків фермерів *держава встановлює більш високі ціни порівняно з рівноважними цінами*. Однак такий спосіб спричиняє скорочення попиту, внаслідок чого пропозиція перевищує попит. Цю різницю закупає держава, продаючи продукцію на світових ринках. Одночасно нею проводиться митна політика протекціонізму – захисту власних виробників (у цьому випадку виробників сільськогосподарських продуктів) високими митами.

Окрім диференціальної й абсолютної ренти, існує ще одна форма земельної ренти – **монопольна рента**. Умовою її утворення є використання виняткових за природними умовами земель, на яких виробляються сільськогосподарські продукти найвищої якості. Внаслідок цього ціни на подібні продукти визначаються винятково високим попитом та обмеженою пропозицією. **Механізм утворення монопольної ренти** – різниця між високою ціною реалізації продукту найвищої якості, з одного боку, і витратами виробництва, звичайним середнім прибутком і звичайною диференціальною рентою, з іншого. Монопольну ренту привласнює **землевласник** (з тієї ж причини, що й диференціальну ренту).

Рентні відносини складаються не тільки в сільському господарстві, але й у видобувних галузях, а також у будівництві, тобто в галузях, які так чи інакше використовують землю. Механізм утворення й розподілу ренти в цих галузях аналогічний механізму в сільському господарстві.

Необхідно розрізнити ренту й орендну плату. Рента – це винятково дохід із землі, тоді як орендна плата включає ренту й відсоток на вкладений у землю капітал (якщо на землі, що здається в оренду, є які-небудь споруди – склади, зрошувальні системи тощо).

У державах, де узаконена приватна власність на землю, земля є об'єктом купівлі-продажу. Тому закономірним є питання про **ціну землі** як товару. Зауважимо, що земля – особливий товар. Особливість його полягає в тому, що, не будучи результатом праці, земля не має вартості, однак вона має ціну. Тому ціна землі називається ірраціональною категорією. Її основою є дохід, який вона приносить її власникові, тобто земельна рента. Ціна землі визначається за формулою:

$$C_3 = \frac{R}{S} \times 100\%, \quad \text{де}$$

C_3 – ціна землі;

R – річна рента;

S – норма позикового відсотка.

Таким чином, ціна землі прямо пропорційна ренті й обернено пропорційна банківському відсотку, оскільки, чим вище відсоток, тим меншу суму коштів дає дохід, тобто він майже дорівнює річній ренті.

У ринковій економіці ціна землі має тенденцію до підвищення. За оцінками деяких фахівців, сьогодні середня ціна сільськогосподарських угідь в Україні становить 3,5 тис. грн. за гектар, а ціна орної землі – 3,7 тис. грн. З урахуванням родючості земель й інших факторів ціна одного гектара орних земель у лісостеповій частині України становить 4 тис. грн, у степовій – 3,7 тис. грн, у поліссі – 3 тис. грн. Багато фахівців вважають, що така оцінка суттєво занижує ціну найважливішого ресурсу (що не відтворюється), яким є родюча земля України.

17.4. Особливості концентрації, централізації капіталу й виробництва в сільському господарстві. Формування й розвиток агропромислового комплексу.

У сільському господарстві, як і в інших галузях економіки, відбуваються процеси концентрації й централізації, тобто масштаби капіталу й виробництва зростають як за рахунок власних накопичень господарюючих суб'єктів, так і в результаті їхнього об'єднання. Однак у сільськогосподарській галузі ці процеси мають певні особливості. *По-перше*, вони визначаються самим фактом обмеженості сільськогосподарських земель, що не дає можливості утворення нескінченної безлічі аграрних підприємств і, отже, утруднює конкуренцію. *По-друге*, монополія приватної власності на землю й монополія на землю як на об'єкт господарювання перешкоджають можливості розширення кордонів господарської одиниці й організації нових сільськогосподарських підприємств. *По-третє*, земля характеризується різною якістю, що ставить господарюючі одиниці, які функціонують на менш родючих землях, в гірші умови (порівняно з господарствами, які мають щодо цього переваги), знов-таки утруднюючи природну конкуренцію. Проте, у сільському господарстві також має місце конкуренція й технічний прогрес. Відсталі господарства руйнуються й припиняють існування, а власники землі здають землю в оренду успішним орендарям або продають процвітаючим землевласникам, розширюючи земельні угіддя.

Об'єктивні процеси конкуренції, а також послідовна державна аграрна політика активізували процес концентрації й централізації в сільському господарстві. Внаслідок цього в країнах із розвинутою економікою утворилася система великого землеволодіння, на основі якої одержали розвиток інтеграційні процеси, що призвели до формування сучасної прогресивної форми господарювання – агропромислового комплексу (АПК).

Агропромисловий комплекс – це сукупність галузей національної економіки з виробництва, переробки, збереження й доведення зробленої сільськогосподарської продукції до споживачів.

Виникнення АПК обумовлене в першу чергу розвитком продуктивних сил суспільства, поглибленням суспільного поділу праці, концентрацією й централізацією виробництва й капіталу в сільському господарстві, науково-технічним прогресом, що дає можливість широкого використання машинних комплексів і нових технологій виробництва й переробки сільськогосподарських культур. Його функціонування спричинило значні зміни галузевої структури національних економік сучасних держав. Якщо в середині XVIII ст. частка сільського господарства у валовому продукті країн Заходу становила майже 85%, то сьогодні у США й Великобританії вона дорівнює 3%, у Франції й Італії – 7%, у Японії – 11%. Науково-технічна революція визначила перехід деяких процесів до промисловості й торгівлі, виділення з сільського господарства нових галузей, які продовжують обслуговувати його.

АПК включає чотири сфери:

1) галузі, що виготовляють засоби виробництва для галузей АПК – сільськогосподарську техніку, електроустаткування, будівельні матеріали, добрива, отрутохімікати, комбікорм тощо;

2) власне сільськогосподарське виробництво, тобто вирощування сільськогосподарських культур, розведення худоби, птахівництва, звірівництва;

3) галузі з переробки сільськогосподарської сировини – молокопереробні підприємства, консервні цехи й заводи, хлібопекарні та ін.;

4) інфраструктуру, яка здійснює збереження, транспортування й доведення продукції сільського господарства до споживачів. Інфраструктура АПК включає шляхово-транспортне господарство, елеватори, складські підприємства, підприємства зв'язку й матеріально-технічного обслуговування, житлові й комунально-побутові об'єкти, кредитні організації, науково-консультаційні фірми, страхові компанії, експортні об'єднання тощо.

В АПК розвинених країн зайнято від 20 до 30% працездатного населення. Кінцева продукція АПК є результатом діяльності всіх його сфер, міжгалузевої кооперації. Оптимальне співвідношення вартості продукції всіх сфер АПК становить 25-30% у сфері створення засобів виробництва для сільського господарства, 10-15% – у сфері власне сільськогосподарського виробництва, 50-55% у сфері переробки й у галузях інфраструктури.

Ядром системи агропромислового комплексу є власне сільськогосподарське виробництво.

Формування й розвиток агропромислових комплексів є наслідком агропромислової інтеграції – вищого синтезу сільського господарства й промисловості. Розрізняють *вертикальну й горизонтальну агропромислову інтеграцію*.

Вертикальна – це міжгалузеве кооперування підприємств і виробництв різних галузей національної економіки, технологічно й організаційно взаємозалежних між собою.

Горизонтальна інтеграція – це система взаємозв'язку між підприємствами однієї галузі. Вона забезпечує поглиблення спеціалізації окремих ланок єдиного технологічного процесу. У сільському господарстві найпоширенішою є горизонтальна інтеграція у сфері основного виробництва у вигляді спеціалізованих господарств і міжгосподарських підприємств.

Концентрація й централізація виробництва й капіталу посилила інтеграційні процеси, що виражається у формуванні великих науково-виробничих об'єднань, які відіграють вирішальну роль у координації міжгосподарських і міжгалузевих агропромислових зв'язків.

Таким чином, із розвитком процесів концентрації й централізації капіталу в сільському господарстві цивілізованих країн світу роль первинної виробничої ланки в цій галузі поступово переходить від фермерських господарств до великих капіталістичних ферм і агропромислових об'єднань.

17.5. Аграрні реформи в сільському господарстві. Реформування аграрних відносин в Україні.

Одним зі способів, «революціонізуючих» розвиток аграрних відносин, є аграрні реформи, що трансформують систему відносин власності, землеволодіння й землекористування, а також організаційні форми господарювання на землі. Провідним принципом реформування сільського господарства є створення умов, за яких безпосередній виробник стане господарем землі, тобто самостійно визначатиме напрямок діяльності свого господарства й розпоряджатиметься виробленим продуктом і доходом. Цей принцип був порушений у планово-адміністративній економічній моделі. Формальне усупільнення землі в колишньому Радянському Союзі, наприклад, обумовило створення неефективних форм господарювання, а також злиття власності й володіння в особі єдиного суб'єкта – держави, від імені якого управління сільськогосподарським виробництвом здійснював чиновницький апарат, досить далекий від реальних проблем економіки сільського господарства. У результаті до кінця 70-х років ХХ ст. ця галузь суттєво відставала порівняно з сільськогосподарським виробництвом у країнах з ринковою

економікою. В Україні витрати праці (у людино-годинах) на виробництво 1 ц сільськогосподарської продукції в 1981-1985 рр. становили: на виробництво кукурудзи 1,2 (у США в 1978-1982 р. – 0,12); картоплі – відповідно 3,1 і 0,3; цукрового буряка – 0,9 і 0,11; молока – 8,5 і 0,66. Якщо в Україні з 1 гектара врожайність зернових становила в 1986-1990 рр. 30,1 центнера, то в США й країнах Європейського Співтовариства – 44,4. Продуктивність праці в сільському господарстві СРСР складала лише 25% від рівня США [4, с.380].

Необхідно зазначити, що у 80-х рр. ХХ ст. стан у сільському господарстві СРСР покращився внаслідок державної політики значних капіталовкладень у цю сферу наприкінці 70-х рр. Так, кількість збиткових колгоспів знизилася з майже 14 тис. у 1980 р. до 0,8 тис. у 1990 р. У розрахунку на душу населення в Україні вироблялося майже стільки сільськогосподарської продукції, як і в окремих країнах Європи. Проте, це було можливо за рахунок значно більшої кількості зайнятих у сільському господарстві й відносно високої матеріальної бази [2, с.392].

Після розпаду СРСР перед незалежними державами постало питання радикального реформування аграрних відносин. Цей процес до сьогодні протікає досить суперечливо й важко, про що свідчить постійне зниження обсягів виробництва сільськогосподарських культур і поголів'я худоби. Так, за роки незалежності за обсягом виробництва багатьох видів сільськогосподарської продукції Україна відкинута майже на 40 років у минуле [2, с.392]. Навіть порівняно з 1990 р., коли врожайність зернових становила 35,1 ц із 1 га, вона знизилася до 19,4 ц у 2000 р. і в 2009 році становила 29,8 ц із га. Урожайність пшениці в 2000 р. зменшилася майже удвічі (з 40,2 до 20 ц із га) і в 2009 р. становила 31,2 ц із 1 га. Поголів'я великої рогатої худоби скоротилося з 24,6 млн. голів у 1990 р. до 9,4 млн. у 2000 р. і до 4,8 млн. у 2009 р. (більше ніж у 5 разів). За цей період поголів'я свиней знизилося з 19,4 млн. до 7,6 млн. у 2000 р. і в 2009 р. склало 7,6 млн.; череди овець і кіз зменшилося з 7,1 млн. голів до 0,4 млн. у 2000 р. і до 0,3 млн. у 2009 р. (майже у 23 рази) [3, с.169, 176].

Головною причиною аграрної кризи в країні фахівці вважають порушення закону вартості в сільському господарстві, відсутність паритету цін на сільськогосподарську продукцію й на промислові товари для аграрного виробництва. У багатьох країнах із розвиненою ринковою економікою діє система державного регулювання цін, зокрема така її форма, як установлення паритету цін. У США, наприклад, у законодавчому порядку встановлений паритет цін на сільськогосподарську продукцію й цін на товари й послуги, оплачувані фермерами. Для порівняння: в Україні в 1991-2001 рр. ціни на промислові товари, закуповувані селом, зросли у 8,5 рази, тоді як ціни на сільськогосподарську продукцію – тільки в 1,6 разів. Щоб купити, наприклад, зернозбиральний комбайн, колгосп

у 1960-1970 рр. мав продати 50 тонн зерна, а сучасному господарству він обійдеться в 400 тонн зерна. Окрім того, з кожної заробленої гривні держава стягувала на податок 87 копійок [4, с.380].

Однією з причин аграрної кризи в Україні є зниження попиту на сільськогосподарську продукцію внаслідок лібералізації цін, що призвело до їхнього надмірного зростання. Аграрна криза зумовлена й іншими причинами, зокрема енергетичною кризою, нераціональною політикою держави в аграрному секторі, технічною й економічною відсталістю переробних галузей, значним скороченням внутрішнього ринку тощо.

Усе це обумовлює необхідність радикального реформування сільського господарства. *Суть аграрних реформ полягає насамперед у трансформації відносин власності, а також форм господарювання в аграрному секторі економіки.* Матеріальною основою реформ є впровадження нової техніки й прогресивних технологій, нових форм організації виробництва й праці.

Аграрні реформи – це комплексне вирішення проблем перетворення власності (у її економічному і юридичному аспектах) на селі, а також формування якісно нової соціальної структури.

Трансформація власності в економічному аспекті потребує зміни суб'єктів власності. Цей процес здійснюється за допомогою роздержавлення й приватизації землі, відродження приватної власності на землю й інші засоби виробництва в сільському господарстві. Щодо перетворення колгоспно-радгоспної системи аграрна реформа передбачає паювання земель і розподіл основних засобів виробництва, створення агрофірм, акціонерних товариств, добровільних сільських громад, кооперативів тощо. Метою аграрної реформи в Україні є усунення державної монополії на землю, формування справжнього господаря, раціонального поєднання й функціонування державної, колективної й приватної форм власності. Аграрні реформи в економічному аспекті власності передбачають реформування ціноутворення, оподаткування, рентних платежів.

Аграрні реформи в юридичному аспекті власності передбачають зміни в законодавстві про землеволодіння, землекористування й розпорядження землею.

Аграрні реформи у сфері організаційно-економічних відносин зорієнтовані на якісне удосконалення процесу управління сільськогосподарськими підприємствами, вивчення й використання прогресивного вітчизняного й закордонного досвіду тощо. У процесі аграрних реформ заснуються акціонерні товариства, фермерські господарства (які використовують як працю господаря й членів його родини, так і найману робітничу силу), кооперативи тощо.

Зауважимо, що, визнаючи позитивну роль приватної власності на засоби виробництва, ряд західних і вітчизняних науковців уважають протиприродною приватну власність на землю, негативно оцінюючи операції з купівлі-продажу землі. Розв'язання протиріччя із приводу землі як державної власності вони пов'язують із розмежуванням суб'єкта власності (держави) і суб'єкта володіння (підприємця). Поділ власності й володіння реалізується закріпленням землі у вічне користування із правом спадкування, оренди, розвитком колективно-пайової власності. Разом із тим можлива й необхідна передача землі в приватну власність сільського трудівника, тим більше що власність і володіння в цьому випадку реалізується в системі державного регулювання. Досвід країн із тривалою історією й традиціями приватної власності свідчить, що фермери досить обмежені у своїй діяльності законами держави.

Практика аграрних реформ у країнах Центральної й Східної Європи та в США свідчить про перевагу колективної форми власності на землю.

В Україні й інших країнах СНД в аграрному секторі відроджуються й одержують широке поширення сімейні форми господарства. І хоча роль і значення цієї форми організації аграрного виробництва в різних країнах суттєво відрізняється, варто все ж підкреслити, що сільське господарство залишається в багатьох державах галуззю сімейних ферм. В Україні процес розвитку подібних ферм пов'язаний із рядом проблем, зокрема з відсутністю досить серйозної економічної, організаційної й технічної основи відродження сімейних ферм. Це обумовлено нечіткістю й нестійкістю аграрного законодавства, відсутністю економічного механізму стимулювання таких господарств, а також прийнятної паритету цін на промислову й сільськогосподарську продукцію, непомірними цінами на сільськогосподарську техніку тощо. Проте, процес становлення фермерських господарств в Україні все одно відбувається. Якщо на початок 1990 р. у країні не існувало жодного фермерського господарства, то в 1992 р. їх уже було 14,7 тис., у 2000 р. – 38,4 тис., а в 2006 р. – 42,9 тис. господарств, а у 2009 р. – 42,1 тис. [3, с.146]. За цей період середня площа земельних угідь фермерського господарства зросла з 19 до 56 гектарів, що свідчить про збільшення й укрупнення таких господарств. Однак ферми в цілому працюють значно менш ефективно порівняно з іншими сільськогосподарськими підприємствами. Вони дають менше 5% загального обсягу сільськогосподарської продукції, що пояснюється слабким використанням передової техніки (через неможливість її придбання за високими цінами) або через неефективне її використання внаслідок невеликих площ землі в кожному господарстві. (Додамо, що понад 55% сільськогосподарської продукції в Україні виробляється у господарствах населення) [3, с.141]. За даними фахівців, у фермерському господарстві витрати на обробку 1 гектара

землі в 3-7 разів вищі при вирощуванні зернових і в 5-10 разів – при вирощуванні просапних культур, а на ремонт техніки витрати на 30-40% вищі порівняно з витратами колективних господарств. Тому, приймаючи приватну власність на землю, варто мати на увазі, що віддати землю фермерам, які мають лише власні руки й позбавлені можливості придбати техніку, значить приректи на голод і їхні родини, і країну. Із цього випливає пріоритетність колективних форм власності в сільському господарстві. Разом із тим, Земельним кодексом України передбачене утворення ферм площею до 100 гектарів землі, у тому числі – до 50 гектарів ріллі. Це означає, що на місці кожного колгоспу або радгоспу може бути створено до 40 ферм. На думку фахівців, такий підхід є нераціональним з погляду використання матеріальних, фінансових і людських ресурсів.

Здійснюючи реформування аграрного сектору національної економіки України, необхідно мати на увазі, що загалом без державної власності на землю не може існувати не тільки плюралізм типів та форм власності в сільському господарстві, але й сама держава. Ото ж доцільно прислухатися до поглядів вчених щодо відповідної проблеми. Так, М.І.Туган-Барановський розділяв погляди англійського суспільного діяча другої половини XVIII – початку XIX ст. Томаса Спенса, щодо націоналізації землі й писав, що «земля не може бути поділена у власність, а має бути поділеною на тимчасове користування трудящого, для того, щоб не порушити права інших трудящих на землю» [12, с.244].

Роздержавлення й приватизація в сільському господарстві здійснюється відповідно до Конституції України, Земельного кодексу, Указів Президента і законів, прийнятих Верховною Радою. У статті 13 «Конституції України» записано: «Земля, її надра... є об'єктами права власності Українського народу... Кожний громадянин має право користуватися природними об'єктами права власності народу відповідно до закону» [13, с.5].

У багатьох країнах світу переважна частина землі перебуває у власності держави й використовується як об'єкт товарних відносин з метою реалізації стратегічно важливих державних програм.

Висновки

1. Аграрне виробництво – це виробництво, пов'язане із землеволодінням і землекористуванням, це сільськогосподарське виробництво, галузь економіки, у якій головним предметом і головним засобом праці є земля. Аграрне виробництво має свою специфіку. Воно суттєво відрізняється від інших сфер прикладання праці й капіталу.

2. З розвитком аграрних відносин розвивалися й форми сільськогосподарських підприємств: від первісних общин і рабовласницьких латифундій до поміщицьких

господарств зі значною кількістю індивідуальних господарств кріпаків, і до сучасних індустріальних сільськогосподарських підприємств із великою кількістю найманих робітників.

3. У системі аграрних відносин найважливіше місце займають рентні відносини. Земельна рента охоплює складний спектр економічних відносин, які виникають у сільському господарстві, між землевласниками, орендарями й найманими робітниками.

В сільському господарстві існують два види монополії на землю – монополія приватної власності на землю й монополія на землю як на об'єкт хазяйства, що обумовлює два види ренти – абсолютну й диференціальну.

Причиною утворення диференціальної ренти є монополія на землю як на об'єкт господарювання; умовою – якість, місце розташування земель і вкладення додаткового капіталу; джерелом – додаткова праця сільськогосподарських працівників. Механізм утворення диференціальної ренти заснований на особливостях ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Привласнює диференціальну ренту першу власник землі, а другу – підприємець, який вкладає в землю додатковий капітал.

Монополія приватної власності на землю є причиною абсолютної ренти. Абсолютна рента утворюється як різниця між більш високою ціною виробництва в сільському господарстві й ціною виробництва в промисловості. Привласнює абсолютну ренту землевласник.

Окрім диференціальної й абсолютної ренти, існує ще одна форма земельної ренти – монопольна рента. Умовою її утворення є використання виняткових за природними умовами земель, на яких виробляються сільськогосподарські продукти найвищої якості. Механізм утворення монопольної ренти – різниця між високою ціною реалізації продукту найвищої якості, з одного боку, і витратами виробництва, звичайним середнім прибутком і звичайною диференціальною рентою, з іншого. Монопольну ренту привласнює землевласник.

4. Необхідно розрізняти ренту й орендну плату. Рента – це винятково дохід із землі, тоді як орендна плата включає ренту й відсоток на вкладений у землю капітал.

Земля – особливий товар: не будучи результатом праці, земля не має вартості, однак вона має ціну. Тому ціна землі називається ірраціональною категорією. Ціна землі прямо пропорційна ренті й обернено пропорційна банківському відсотку.

5. У сільському господарстві, як і в інших галузях економіки, відбуваються процеси концентрації й централізації, що призвели до формування сучасної прогресивної форми господарювання – агропромислового комплексу (АПК). Агропромисловий комплекс – це

сукупність галузей національної економіки з виробництва, переробки, збереження й доведення зробленої сільськогосподарської продукції до споживачів.

Одним зі способів, «революціонізуючих» розвиток аграрних відносин, є аграрні реформи, що трансформують систему відносин власності, землеволодіння й землекористування, а також організаційні форми господарювання на землі. Провідним принципом реформування сільського господарства є створення умов, за яких безпосередній виробник стане господарем землі, тобто самостійно визначатиме напрямок діяльності свого господарства й розпоряджатиметься виробленим продуктом і доходом.

Основні терміни й поняття: аграрний сектор, аграрні відносини, аграрно-промисловий комплекс, аграрні реформи, земельна рента, диференціальна рента, абсолютна рента, монопольна рента, орендна плата.

Питання для самоконтролю

1. Що таке аграрні відносини, у чому їх зміст?
2. У чому містяться особливості аграрного виробництва порівняно з іншими галузями економіки?
3. Чим характеризується особливості відносин власності в сільському господарстві?
4. Які форми господарювання мають місце в аграрному секторі економіки?
5. Що таке земельна рента, в чому її сутність і економічний зміст?
6. Назвіть причини і умови земельної ренти.
7. Які види земельної ренти існують у сільському господарстві?
8. Розкрийте механізми виникнення земельної диференціальної земельної і абсолютної ренти.
9. Що таке ціна землі й які чинники впливають на її формування?
10. Чим відрізняється земельна рента від орендної плати?

Тести

1. Що не є особливістю аграрного виробництва:

- а) сезонність;
- б) поєднання в ньому економічних і природних факторів;
- в) поєднання (встановлення взаємозв'язків) різних галузей економіки;
- г) безперервність процесу виробництва;
- д) засновано на власності на землю.

2. Визначте особливість аграрних відносин:

- а) відбивають відносини між трьома класами суспільства;
- б) засновані на власності на основні фактори виробництва;
- в) відбивають відносини обміну й споживання сільськогосподарської продукції;
- г) сприяють зростанню обсягів виробництва сільгосппродуктів;
- д) визначаються виключно природними чинниками.

3. Причиною диференціальної ренти є:

- а) монополія приватної власності на землю;
- б) монополія на землю як на об'єкт хазяйства;
- в) обмеженість продуктивних земель;
- г) різниця між цінами промислової і сільськогосподарської продукції;
- д) виключно природний чинник.

4. Умовою виникнення диференціальної ренти I є:

- а) виключно різниця у якості земель;
- б) виключно місцеположення земель відносно ринку ;
- в) різниця у родючості земель та місцеположенні земель відносно ринку;
- г) монополія на землю як на об'єкт хазяйства;
- д) додаткові капіталовкладення.

5. Диференціальна рента II – це додатковий чистий дохід, який одержують у результаті:

- а) додаткових вкладень у землю;
- б) продуктивнішої праці на кращих за родючістю і місцезнаходженням землях;
- в) виключно кращої родючості землі;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

6. Причиною абсолютної ренти є:

- а) монополія на землю як на об'єкт хазяйства;
- б) монополія приватної власності на землю;
- в) обмеженість землі;

- г) різна родючість землі;
- д) різне місцеположення земель відносно ринку.

7. Головною відмінністю між абсолютною й диференціальною рентою є:

- а) різні види монополії на землю, що породжують їх;
- б) різні за якістю землі, що забезпечують їх виробництво;
- в) віднесення однієї з форм ренти до витрат, а іншої – до доходів;
- г) різні механізми привласнення;
- д) усі відповіді неправильні.

8. Диференціальну ренту II привласнює:

- а) власник землі;
- б) розподіляють власник землі і промисловий підприємець;
- в) промисловий підприємець;
- г) найманий робочий;
- д) власник землі, промисловий підприємець і наймані робітники.

9. Ціна землі визначається наступними чинниками:

- а) різні види монополії на землю, що породжують їх;
- б) різні за якістю землі, що забезпечують їх виробництво;
- в) віднесення однієї з форм ренти до витрат, а іншої – до доходів;
- г) різні механізми привласнення;
- д) усі відповіді неправильні.

10. Орендна плата включає:

- а) різні види витрат на сільськогосподарське виробництво;
- б) виключно плату за користування землею;
- в) виключно відсоток на вкладений у землю капітал ;
- г) ренту й відсоток на вкладений у землю капітал;
- д) жодна відповідь невірна.

Рекомендована література

1. Дмитриченко Л.И. Экономическая теория (Политическая экономия): Учебное пособие / Л.И.Дмитриченко, Л.А.Дмитриченко, А.Н.Химченко. – Тема 17. – С. 152-173. – Донецк: Каштан, 2009. – 296 с.

2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – Розділ 17. – К.: Знання – Прес, 2007.– 719 с.
3. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український вимір. – Розділ 4.3. – С. 242-266. / За ред. С.І.Юрія, Є.В.Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595 с.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии . Т.3. /Под ред. Ф.Энгельса. – Отдел шестой. – С. 669-885. – М.: Политиздат, 1970. – 1084 с.
5. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: Підручник. Розділ 3.6. – С.375-397. – К.: Академія, 2004. – 856 с.
6. Мочерний С.В., Устенко О.А., Фомишин С.В. Політична економія: Навчальний посібник. – Глава 15. – С. 396-422. – Херсон: Дніпро, 2002. – 794 с.
7. Мочерный С.В. Экономическая теория: Учебник. – с. Тема 14. – С. 352-367. / С.В.Мочерный, В.К.Симоненко, В.В.Секретарюк, А.А.Устенко / Под ред. С.В.Мочерного. – 2-е изд. – К.: Знання, 2003. – 662 с.
8. Туган-Барановский М.И. Избранные сочинения: В 2-х т. Научный редактор и автор вступительной статьи Л.И.Дмитриченко. – Т.1. Очерк VIII. – С. 244-265. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 357 с.
9. Туган-Барановский М.И. Избранные сочинения: В 2-х т. Научный редактор и автор вступительной статьи Л.И.Дмитриченко. – Т.2. – Глава VIII. – С. 5-54. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 686 с.
10. Федоренко В.Г. Онови економічної теорії: Підручник. Глава 13. – с. 246-272. – К.: Алєрта, 2005. – 511 с.

Посилання

1. Универсальный атлас мира / Ю.Н.Голубчиков, С.Ю.Шокарев. – М.: Астрель, 2008. – 312 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. Сільське господарство – С.390-393. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с.
3. Статистичний щорічник України за 2009 рік / За ред. Осауленка О.Г. – Київ: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 568 с.
4. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: Підручник. – К.: Академія, 2004. – 856 с.
5. Мочерний С.В., Устенко О.А., Фомишин С.В. Політична економія: Навчальний посібник. – Херсон: Дніпро, 2002. – 794 с.
6. Словник іншомовних слів /Уклад. Л.О.Пустовіт та ін. – К.: Довіра, 2000. – 1018 с.

7. Первые системы политической экономии. Избранные экономические произведения / У.Петти, Д.Ло, Р.Кантильон. [пер. с англ.; предисл. В.С.Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 957 с. – (Антология экономической мысли).
8. Физиократы. Избранные экономические произведения / Кенэ Ф., А.Тюрго, П.С.Дюпон де Немур; [пер. с франц., англ., нем.; предисл. П.Н. Клюкин] – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с. – (Антология экономической мысли).
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С.Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
10. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д.Рикардо; [пер. с англ.; предисл. П.Н.Клюкина]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
11. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии . Т.3. / Под ред. Ф.Энгельса. – М.: Политиздат, 1970. – 1084 с.
12. Туган-Барановский М.И. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. Очерк VIII. Движение в пользу национализации земли / Избранные сочинения: В двух томах. – Том 2. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 357 с.
13. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – Харків: Одисей, 2011. – 55 с.

РОЗДІЛ 18

ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ. ТОРГОВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ І ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПРИБУТОК

*Що стосується посередництва,
коли товар купується не для себе,
а для перепродажу,
то тут звичайно наживаються
як на продавці, так і на покупці.*

Френсіс Бекон

Сучасне товарне виробництво не може функціонувати без великого торговельного капіталу, який, з одного боку, відіграє роль посередника між виробниками й споживачами товарів, а з іншого – активно бере участь у процесі виробництва. Попередником торговельного капіталу був купецький капітал, який сприяв первісному нагромадженню капіталу й становленню капіталістичного способу виробництва. У свою чергу, попередником купецького капіталу був лихварський капітал, який виник в умовах розпаду первіснообщинного ладу й зародження товарно-грошових відносин.

П л а н

- 18.1. Сутність і роль торговельного капіталу в ринковій економіці.
- 18.2. Торговельний прибуток, його джерела й механізм створення.
- 18.3. Витрати обігу: сутність і склад.
- 18.4. Форми торгівлі і їх розвиток у сучасних умовах.

18.1. Сутність і роль торговельного капіталу в ринковій економіці.

Торговельний капітал являє собою історично першу вільну форму існування капіталу. У формі купецького капіталу він виник задовго до появи промислового капіталу й відіграв значну роль у виникненні капіталізму (первісне нагромадження капіталу). Прот, слід розрізняти торговельний капітал (купецький) докапіталістичної епохи й капітал періоду капіталізму. Перший був відносно виробництва *самостійною* формою капіталу, і джерелом свого прибутку мав *нееквівалентний обмін*: купив дешевше, продав дорожче. Другий є породженням промислового капіталу й виступає як його *відокремлена форма*.

Еволюція торговельного капіталу відбувається під впливом розвитку продуктивних

сил і техніко-економічних відносин (тобто під впливом технологічного способу виробництва), організаційно-економічних, відносин економічної власності та господарського механізму. Більш конкретно ця еволюція здійснюється під впливом дії таких економічних законів, як концентрації й централізація виробництва і капіталу в сфері торгівлі, закону конкуренції, основного економічного закону та ін. Дія цих законів значно інтенсифікувалась за умов розгортання НТР, посилення інтеграційних процесів та інших чинників. Внаслідок дії названих законів та чинників у сфері торгівлі відбувається механізація та автоматизація багатьох виробничих процесів, зокрема у цій сфері широко впроваджується комп'ютерна техніка, створюються гігантські супермаркети, оснащені автоматизованою технікою для виконання торговельних операцій. Так, обсяг недержавного основного капіталу в цій сфері у США за 1989 – 2009 рр. зріс майже втричі. У Великобританії в сферу торгівлі спрямовується понад 10% капіталовкладень, частка якої у створенні ВВП досягає 15% (приблизно така ж частка працездатного населення зайнята у цій сфері).

Проте значні щорічні обсяги інвестицій у сферу торгівлі не супроводжуються відповідним зростанням продуктивності праці, що зумовлене, по-перше, зростанням вартості робочої сили, по-друге, збільшенням кількості обслуговуючого персоналу при впровадженні нової техніки та іншими чинниками. Все це вимагає значних витрат, які можуть здійснювати, передусім, могутні компанії і зумовлює зростаючу диференціацію серед торгових підприємств.

На ранніх стадіях розвитку капіталізму промислові підприємці самі займалися й виробництвом, і реалізацією своєї продукції. З розвитком виробництва (росту його масштабів) процес обігу капіталу ставав більш складним, що в умовах об'єднання в одних руках виробництва й реалізації товарів значно сповільнювало швидкість руху капіталу й негативно впливало на загальну норму прибутку. Це об'єктивно призвело до виділення із промислового капіталу, а саме з його товарної форми, торговельного капіталу, який починає функціонувати автономно. Тому слід розрізняти товарний і торговельний капітал.

Товарний капітал – це одна з функціональних форм промислового капіталу. Він виступає у вигляді певної суми товарів і втіленої в них вартості й додаткової вартості (вартості додаткового продукту).

Торговельний капітал – це капітал, який діє в сфері обігу й обслуговує процес перетворення товарної вартості в грошову. Таким чином, **сутність торговельного капіталу** полягає в тому, що він, по-перше, виступає частиною, яка відокремилась від промислового капіталу й, по-друге, він займається не просто реалізацією товарів, а перетворенням товарного капіталу в грошовий. Інакше кажучи, торговельний капітал

виконує функцію промислового капіталу в сфері обігу.

Торговельний капітал авансується особливою категорією підприємців – торговцями й постійно перебуває в сфері обігу. Він виступає лише у двох формах – грошовій й товарній, а формулою його руху є: $G - T - G^1$, тобто купівля товарів і їх наступна реалізація.

Така спеціалізація форм капіталу приводить до того, що витрати на перетворення товарного капіталу в грошовий стають значно меншими, у порівнянні з тим, коли цю функцію виконує сам промисловий підприємець. А це, у кінцевому результаті, забезпечує більш високий прибуток як підприємцям, зайнятим у сфері виробництва, так і підприємцям, зайнятим у сфері обігу (торговцям).

Відокремлення торговельного капіталу в самостійну форму на певному етапі розвитку суспільного виробництва створило умови для прискорення обороту промислового капіталу й зростання прибутку. У сучасних умовах спостерігаються зворотні процеси. З метою пристосування виробництва до попиту, вимог ринку й забезпечення стабільних високих прибутків великі промислові компанії, з одного боку, почали створювати власну збутову мережу, прагнучи тримати під контролем реалізацію й споживання своїх товарів. З іншого боку, великі торговельні компанії стали самі відкривати власні промислові підприємства. У результаті відбувається переплетення промислового й торговельного капіталів на основі кооперації торгівлі й виробництва.

На основі вищезазначеного можна дати таке стисле визначення сутності торговельного капіталу: ***це особливий вид капіталу, який функціонує в сфері обігу для перетворення товарного капіталу в грошовий, персонифікатором якого є окрема група підприємців.*** Його приналежність до колективного капіталу обумовлена тим, що торговельний підприємець, звичайно, перетворює товарний капітал багатьох промислових підприємців у грошовий капітал.

Проте, таке визначення недостатньо враховує політико-економічний аспект. У політекономічному змісті ***торговельний капітал – це відносини економічної власності між торговельними підприємцями й найманими робітниками в сфері обігу, які виникають і розбудовуються в процесі проведення торговельних операцій і базуються, насамперед, на присвоєнні створеного найманими робітниками додаткового, а за певних умов і частини необхідного продукту.***

З погляду марксистської політичної економії торговельний капітал безпосередньо не створює додаткової вартості (а отже й прибутку), оскільки не бере участі у виробництві та функціонує лише у сфері обігу. Винятком вважається лише та частка торговельного капіталу, яка авансується на додаткові витрати обігу (на перевезення товарів, їх зберігання,

розфасовку, упаковку) і для здійснення цих операцій авансується постійний і змінний капітал. У цьому випадку, на думку К. Маркса, праця робітників, які виконують такі операції, є продуктивною, створює нову вартість і переносить на товар частину спожитих засобів виробництва.

Повніше сутність торговельного капіталу розкривається в його **функціях**:

1. Здійснення торговельних операцій.
2. Забезпечення руху сукупного суспільного капіталу та прискорення його обороту.
3. Реалізація втіленої в товарі вартості (у т.ч. додаткової вартості).
4. Створення частини додаткової вартості у формі торговельного прибутку.

Реалізація цих функцій здійснюється завдяки наступним **факторам**:

- а) наявності у торговельних капіталістів спеціалізованих приміщень і устаткування;
- б) спеціалізації найманих робітників сфери торгівлі на виконанні специфічних функцій;
- в) вивченню ринкової кон'юнктури й можливості впливати на неї;
- г) посиленню взаємозв'язку між виробництвом і споживанням (що не виключає їх розбіжності в окремі проміжки часу.);
- д) зниженню витрат обігу; відносному скороченню витрат капіталу й часу (зокрема, чистих витрат у порівнянні із ситуацією, коли торговельними операціями займався промисловий капітал) для перетворення товарної форми продуктів у грошову;
- е) сприянню процесу поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації виробництва й обігу, а відповідно, і розширенню ринку.

Двома **формами торговельного капіталу** є *грошово-торговельний* (речовим змістом якого є обіг грошей при здійсненні торговельних операцій) і *товарно-торговельний* (речовим змістом якого є оборот товарів у процесі реалізації товарного капіталу, тобто перетворення товарного капіталу в грошовий капітал). Загальним для них є авансування на витрати обігу й присвоєння прибутку, створеного найманими робітниками. Разом з тим, частину додаткової вартості створює функціонуючий торговельний капіталіст і менеджери, які представляють його інтереси.

Внаслідок дії закону монополізації капіталістичного виробництва, зокрема під впливом монополізації промислового та банківського капіталу, а також дії закону концентрації виробництва і капіталу у сфері торгівлі процес монополізації поширюється і на цю сферу. Оскільки монополістична власність не повністю, а діалектично заперечує індивідуальну капіталістичну форму власності, то у сфері торгівлі поряд із торговельними монополіями існують середні та дрібні за розмірами капіталістичні торговельні фірми, а також

значна кількість індивідуальних (у т. ч. сімейних) підприємств, заснованих на власній праці.

У процесі зрощування промислового й торговельного капіталу в одних випадках торговельні фірми підпадають під контроль промислових, в інших відбувається зворотній процес.

Важливою рисою розвитку і функціонування торговельного капіталу за сучасних умов є наявність власних підприємств торговельних монополій свідчить про зрощування торговельного і промислового капіталу й створення торговельно-промислових комплексів. Посилюється інтеграція торгівлі і громадського харчування, торгівлі і відпочинку. Формою зрощування двох форм капіталу є контрактні угоди. Про їх поширення свідчить той факт, що за контрактною системою у розвинених країнах світу реалізується понад 80% загального випуску товарів. До цієї системи на ролі економічно підпорядкованих членів залучаються дрібні та середні торговельні підприємства. Формою підприємницької діяльності, а водночас інтеграції великого та дрібного бізнесу й підпорядкування останнього першому в даному випадку є франчайзинг.

Другою важливою рисою розвитку і функціонування торговельного капіталу за сучасних умов є його певне поєднання з банківським капіталом. Воно продиктоване залежністю процесу реалізації продукції від отримання кредитів. Так, у США на ринках сировини і обладнання понад 90% обсягів реалізації товарів здійснюється за умови попереднього отримання кредитів. У процесі такого поєднання домінуючою силою виступає банківський капітал.

Третьою рисою є певне поширення у розвинених країнах світу кооперативної торгівлі, створення добровільних закупівельних об'єднань малих та середніх підприємств, які за пільговими цінами купують товари у промислових компаній і розподіляють їх серед членів об'єднання.

Четвертою особливістю розвитку торговельного капіталу є його інтернаціоналізація, на основі якої виникають гігантські торговельні транснаціональні корпорації.

Важливим напрямком еволюції торговельного капіталу є певне одержавлення його функцій, інтеграція з державою. В основі цих процесів лежить державна контрактна система, існування за обсягом значного гарантованого державного ринку, виконання державою своїх соціально-економічних функцій.

18.2. Торговельний прибуток, його джерела й механізм створення.

Основу й визначальну масу торговельного капіталу складає капітал обігу. Тому

розглянемо спочатку механізм його заміщення й джерело прибутку. З формули руху: $G-T-G^1$ ми бачимо, що та частина торговельного капіталу, яка авансується на купівлю товару торговельним підприємцем, не виходить з його рук. Вона повертається після кожного продажу товарів. Але ж капітал обігу повинен не тільки повернутися, а й самозрости, тобто принести прибуток.

На перший погляд, складається враження, що прибуток виникає в процесі купівлі-продажу товару як результат різниці в цінах. Торговельний підприємець купує товари у виробника дешевше, продає дорожче й звідси має свій прибуток. Насправді ж ці процеси опосередковують лише реалізацію й привласнення, але не виникнення торговельного прибутку. Як відомо, у сфері обігу відбувається лише зміна форми вартості (товарної на грошову або навпаки), а не її створення. Вартість і додаткова вартість утворюються лише у виробництві.

Насправді, завдяки виконанню основних функцій торговельного капіталу, зайняті у сфері торгівлі наймані працівники, а також торговельні капіталісти своєю працею створюють додаткову вартість, яка набуває форми торговельного прибутку.

Торговельний прибуток частково є результатом перерозподілу частини доходів різних секторів економіки і різних верств населення і привласнюється після реалізації товарів і послуг. У контексті суб'єктно-об'єктних відносин економічної власності торговельний прибуток можна визначити як одну із перетворених форм додаткової вартості, що виражає відносини економічної власності між торговельними капіталістами і найманими працівниками з приводу остаточного завершення виробництв товарів і послуг, їх реалізації і привласнення першими частини сукупного прибутку.

У докапіталістичних формаціях важливим джерелом торговельного (купецького) прибутку був нееквівалентний обмін між цінами на товари, придбаними торговими посередниками в одних регіонах країни або за її межами, і цінами, за якими ці товари реалізувалися. Можливість встановлення нееквівалентних цін була зумовлена недостатньою розвиненістю товарно-грошових відносин, роздрібненістю і вузькістю місцевих ринків. У цьому випадку джерелом торговельного прибутку була частина праці рабів, вільних ремісників і селян, а також селян-кріпаків. Іншим джерелом такого прибутку була праця купців, торгових посередників та інших працівників, зайнятих купівлею-продажем товарів, їх доставкою споживачам. Ця праця у вартісній формі враховувалась у ціні товарів (у формі надбавки до купівельної ціни). У докапіталістичних формаціях панувало просте товарне виробництво і обмін товарів здійснювався, в основному за вартістю. За наявності нееквівалентного обміну купці (або торгові

посередники) купували товари нижче вартості, а продавали їх за вартістю або вище вартості.

Джерелами торговельного прибутку за умов сучасного капіталізму може бути частка вартості, створеної в дрібнотоварному секторі економіки (фермерами, ремісниками, індивідуальними винахідниками тощо), в немонополізованому секторі економіки, в державному секторі економіки, а також у країнах, що розвиваються. Вона вилучається через механізм ціноутворення, зокрема монополюючих високих і монополюючих низьких цін великими торговельними монополіями.

Загальною закономірністю формування торговельного прибутку за умов капіталістичного способу виробництва є його відповідність середньому авансованому промисловому або торговельному капіталу, що досягається через механізм міжгалузевої конкуренції та процесу переливу капіталу між сферами матеріального і нематеріального виробництва та у межах останнього.

У марксистській теорії торговельний прибуток є результатом перерозподілу частини доходу, створеного промисловим капіталом, на користь торговельного капіталу. Ця частина являє собою *поступку промислового підприємця торговельному підприємцеві*. Зроблений прибавочний продукт ділиться між промисловим і торговельним підприємцями пропорційно величині їх капіталів, забезпечуючи середню норму прибутку на промисловий і торговельний капітали. У цьому підході є певна логіка.

По-перше, у випадку відсутності торговельного підприємця промисловому підприємцеві необхідно відволікти частину капіталу, що функціонує в виробництві, для забезпечення реалізації товарів. А це не завжди економічно вигідно.

По-друге, некоректно вважати, що в цьому випадку порушується закон вартості. Адже відомо, що він модифікується в закон ціни виробництва, згідно з яким діє тенденція усереднення норми прибутку на рівновеликі капітали. А саме середню норму прибутку й забезпечують їх власникам промисловий і торговельний капітали.

По-третьє, відповідно загальній формулі капіталу ($\Gamma - \mathbf{T} - \Gamma^1$), створений продукт приносить дохід лише після того, як він прийме товарну форму, тобто буде реалізований. Таким чином, в створенні загального доходу (промислового й торговельного підприємців) беруть участь і промисловий, і торговельний капітали. Тому цілком логічний перерозподіл отриманого доходу між ними.

По-четверте, як відомо, ціна й вартість, як правило, не збігаються. Тому, не логічно говорити про порушення закону вартості. До того ж, оптові ціни, як правило, нижче роздрібних цін, і вони також коливаються відповідно до ринкового закону попиту та пропозиції.

На такій підставі можна стверджувати, що *торговельний прибуток – це частина прибутку, створена працею найманих робітників у виробництві й привласнена торговельним підприємцем відповідно до закону ціни виробництва, що забезпечує середню норму прибутку функціонуючим капіталам*. Однак цією частиною прибутку торговельний прибуток не вичерпується.

Слід мати на увазі, що *торговельний капітал, як і промисловий, частково бере участь у процесі виробництва й у такий спосіб також створює дохід*. Завдяки виконанню основних функцій торговельного капіталу, зайняті в сфері торгівлі наймані робітники, своєю працею створюють додаткову вартість, яка також отримує форму торговельного прибутку.

Таким чином, торговельний прибуток складається із двох частин:

1) прибуток, що створюється працею найманих робітників у сфері виробництва і який виступає як поступка промислового підприємця торговельному підприємцеві пропорційно їх капіталам;

2) прибуток, створений працею найманих робітників, зайнятих безпосередньо в торгівлі.

Торговельний прибуток можна визначити як одну з *перетворених форм* додаткового продукту. Він виражає відносини економічної власності між торговельними підприємцями й найманими робітниками з приводу остаточного завершення виробництва товарів і послуг, їх реалізації й присвоєння першими частини сукупного прибутку.

Праця працівників, зайнятих у сфері торгівлі в певному сенсі є продуктивною. Це обумовлено наступним:

1. У сфері торгівлі на основі суспільного поділу праці зайнято значну частку працівників (наприклад, у США близько 25%), що забезпечують рух і відтворення частини сукупного продукту, а в умовах товарного виробництва – також рух і відтворення частини сукупного суспільного капіталу.

2. Праця найманих робітників, зайнятих в цій сфері, пов'язана із продовженням процесу виробництва. Вони створюють основну масу додаткової вартості у формі прибутку, який привласнюється торговельними підприємцями, відповідно, збільшують капітал, що є ознакою продуктивної праці.

3. Сфера торгівлі сприяє росту продуктивності суспільної праці й підвищенню ефективності суспільного виробництва, зокрема прискорює обіг промислового капіталу, скорочує його витрати.

Разом з тим, праця найманих робітників і службовців у сфері торгівлі є продуктивною тільки тоді, коли немає гіпертрофованої реклами; кількість працівників,

зайнятих у цій сфері, є оптимальною; витрати на обіг, упакування товару тощо є раціональними.

Точка зору на торговельний прибуток лише як на результат праці зайнятих у торгівлі і оцінка цієї праці як продуктивної, заснована на факті скорочення частки зайнятих у сфері виробництва й зростання частки зайнятих у сфері послуг (по оцінці фахівців, у перспективі частка зайнятих у сфері матеріального виробництва розвинених країн миру скоротиться до 5 – 10%. У перші два десятиліття XXI ст. у розвинених країнах світу до 90% нових робочих місць буде створюватися в сфері послуг). *Представляється, що така точка зору методологічно некоректна.*

По-перше, тому, що послугу можна виявити лише при наявності матеріальних умов для цього. Наприклад, послуга хімчистки без зроблених речей, що підлягають чищенню, не має змісту, так само як і послуга торгівлі без товарів, що підлягають продажі.

По-друге, розвиток сфери послуг став можливим тільки на основі розвитку товарного *виробництва*. Саме зростання продуктивності праці в галузях матеріального виробництва дає можливість вивільняти частину працівників, зайнятих у виробництві, і тим самим розширювати сферу послуг. Переконливим доказом цього саме і є той факт, що сфера послуг росте саме в розвинених в промисловому відношенні країнах.

В Україні частка торговельного прибутку привласнюється торговельними посередниками внаслідок ввезення дешевих товарів із розвинених країн світу, які нерідко не знаходять там ринку збуту. Особливістю формування торговельного прибутку в Україні є й те, що торговельні організації привласнюють його внаслідок непередуманої політики лібералізації цін та ін. Надмірна кількість посередників, зайнятих у сфері торгівлі лише зміною форм вартості, робить їх працю непродуктивною. Це означає, що продуктивність праці у сфері торгівлі, відповідно, залежить від вимог дії закону пропорційного розвитку, який має свою специфіку стосовно окремих країн та етапів історичного розвитку.

18.3. Витрати обігу: сутність і склад.

Торговельні підприємці авансують капітал як на покупку товарів у промисловців, так і на організацію їх реалізації. Тому торговельний капітал по своєму складу неоднорідний. Він складається із *двох частин*:

- 1) капіталу обігу, авансованого на покупку товару;
- 2) капіталу, авансованого на обслуговування процесу продажу товару. Ця друга частина капіталу називається *витратами обігу*.

У свою чергу, витрати обігу діляться на дві частини: чисті витрати обігу й додаткові витрати обігу (по своїй суті – це додаткові витрати виробництва, які функціонують у сфері торгівлі).

Чисті витрати обігу – це видатки, які зумовлені процесом обігу, тобто зміною форм вартості, перетворенням грошей в товари й товарів у гроші. До таких видатків відносяться: оплата праці торговельних працівників, утримання торговельних приміщень, витрати на рекламу й адміністративно-управлінську діяльність, бухгалтерію і т.п. Працівники, зайняті безпосередньо продажем товарів, розрахунками за купівлю-продаж, не створюють нової вартості. Тому витрати на них не входять у вартість товару й повинні покриватися за рахунок прибутку торговельного підприємця. Останній же цей тягар намагається перекласти на споживачів, роблячи надбавку до продажної ціни товару. Особливо це практикують монополії. Встановлюючи на свої товари монополю високі ціни (вище їх вартості), вони тим самим перекладають на споживачів відшкодування чистих витрат обігу.

Додаткові витрати обігу – витрати, пов'язані із продовженням процесу виробництва в сфері обігу (у торгівлі). Це транспортування товарів, їх сортування, розфасовка, упакування й зберігання. Тобто, усе те, що повинно робити (і в більшості випадків робить) виробництво, але частково передає у сферу обігу. Праця, затрачена на ці процеси, є продуктивною. Тобто, вона створює нову (додаткову) вартість, тим, що надає нової форми створеної в виробництві споживної вартості. Тому ці витрати включаються у вартість товару й покриваються в процесі його реалізації як витрати виробництва.

18.4 . Форми торгівлі і їх розвиток у сучасних умовах.

Існують дві основні форми підприємництва в торгівлі:

1) **оптова торгівля**, тобто збут товарів великими партіями одними підприємцями іншим;

2) **роздрібна торгівля**, коли товари продаються безпосередньо населенню.

При оптовій торгівлі продані товари, переходячи від одного підприємця до іншого, не залишають каналів обігу. У результаті роздрібною торгівлі товари виходять зі сфери обігу й надходять у сферу споживання.

Оптова торгівля здійснюється переважно через товарні біржі. **Біржа** – це оптовий ринок, на якому торгують товарами по зразках і стандартам (не наявними в цей момент), у яких фіксуються необхідні ознаки (якість, сортність). Тому об'єктами біржової торгівлі є товари, які не мають індивідуальних особливостей і повністю можуть замінитися іншими

товарами того ж роду, наприклад, пшениця, цукор, вугілля і т.п.

Із самого початку товарна біржа формувалася як організація, яка торгує реальним товаром. На таких біржах забезпечується вільний доступ до біржових операцій клієнтів-продавців і замовників-покупців. Це ідеальний варіант відкритої біржі, тому що він не зобов'язує контрагентів користуватися послугами посередників. З ускладненням виробництва й взаємозв'язків між учасниками торгівлі з'являється необхідність у залученні спеціалізованих торговельних агентів, які виділяються із середовища самих клієнтів-замовників або набираються ззовні. Цей етап характеризується створенням відкритої біржі змішаного типу, де поряд із самими продавцями й покупцями функціонує дві групи посередників: *брокери*, які працюють від імені й за рахунок клієнта, і *дилери*, які здійснюють операції від свого імені за власний рахунок. Поява посередників-професіоналів дозволяє не тільки прискорити оборот товарної маси, але й мобілізувати необхідний для укладання угод з відстроченим платежем капітал.

В 70-х рр. ХХ сторіччя біржова торгівля перейшла на якісно новий рівень: об'єктом біржових угод (а відповідно, і ціноутворення) стала ще не вироблена продукція. І це стало можливим, тому що в цьому випадку стандартизуються самі контракти, а не товарні партії, які підлягають реалізації по контрактах, як це було раніше. У результаті виникла «паперова» товарна біржа, де об'єктом купівлі-продажу виступає не реальний товар, а лише документи на нього. Таким чином, еволюція біржових операцій привела до виникнення не ціноутворюючих, але й цінострахуючих і цінопрогнозуючих бірж.

Контрактна система забезпечила практично повний відрив ціни від самого товару й можливість її виявлення до початку виробництва продукції. А це, в підсумку, означає безтоварне хеджування, тобто страхування ціни будь-яких об'єктів торгівлі, у тому числі й таких, які раніше не котирувалися на традиційних товарних біржах. Зокрема, номенклатура розширюється до операцій по стабілізації курсу валют, процентних ставок по облігаціях і дивідендів по акціях. Формується універсальна торговельна термінова біржа. Така біржа виконує роль гаранта діяльності валютної й фондової біржі. Створюється новий тип інтегрального організованого ринку, який найближчим часом стане переважаючим.

Хоча біржа є формою оптової торгівлі, ототожнювати її з оптовим ринком інших позабіржових товарів не можна. Біржова торгівля має певні особливості:

1. Біржові товари – це, по-перше, товари масові, легкозамінні, що піддаються стандартизації. По-друге, це товари, які фізично відсутні на ринку. Така організація дає можливість укладати угоди про біржовий товар без додаткової інформації про технічні дані товару й без його візуального огляду.

2. На біржі, на відміну від вільного ринку, існує сувора організація. Порядок і умови біржових спорів чітко регламентовані. Дотримання учасниками біржі положень регламенту обов'язково. Винні в порушенні регламенту підлягають штрафним санкціям аж до виключення з членів біржі.

3. На біржі застосовуються офіційно встановлені котировки. Котировка являє собою єдину ціну, яка встановлюється на біржі для кожного товару кожного біржового дня й визначається: а) по укладених угодах; б) на основі ринкової кон'юнктури, співвідношення ціни покупців і продавців.

Операції на біржі здійснюються у вигляді угод, які укладають між собою їх учасники (покупці або їх представники, дилери, продавці). В основному на товарних біржах у світі укладаються два типи угод: а) договори на наявний (реальний) товар; б) термінові (ф'ючерсні) угоди.

Угоди на реальний товар завершуються переходом товару від продавця до покупця. Це означає, що продавець, який продав товар на біржі, зобов'язаний мати його в наявності й доставити покупцеві в обумовлений контрактом строк. Залежно від строку поставки угоди на реальний товар поділяються на угоди з негайною його поставкою й угоди з поставкою його в майбутньому (форвардні угоди). Форвардний контракт носить індивідуальний характер, тобто в ньому кількість, якість продукції, час і місце її поставки встановлюються в процесі укладання кожної угоди.

Ф'ючерсні (строкові) угоди передбачають передачу товару з оплатою грошової суми через відповідний строк за ціною, вказаною в контракті. При укладенні ф'ючерсного контракту узгоджуються лише дві основні умови: ціна й термін поставки. Інші умови є стандартними й визначаються біржовими правилами. Ф'ючерсний контракт – це специфічний біржовий товар. Він передбачає купівлю права на партію товару за ціною, що склалася на момент здійснення угоди, при умові, що сам товар відвантажується продавцем після перетворення ф'ючерсної угоди в угоду з реальним товаром. Ф'ючерсні контракти можна перепродавати за поточною ринковою ціною, що склалася на конкретній товарній біржі. Здійснюються вони, в основному, не для придбання майнової власності на той чи інший вид реального біржового товару, а з метою страхування (хеджування) угод з наявним товаром від цінового ризику або отримання різниці від зміни цін при перепродажу чи ліквідації угоди. В сучасних умовах ф'ючерсні угоди стали основним видом угод на товарних біржах світу. Так, їх питома вага у загальному обсязі біржових операцій сягає 96 – 99%. З 60 зарубіжних товарних бірж лише 3 – 4 здійснюють торгівлю реальним товаром.

Українські товарні біржі знаходяться на стадії становлення. Тому на них

переважають угоди на поставку реальних цінностей. Щоб перейти до торгівлі ф'ючерсними цінностями, необхідно створити певні *передумови* для таких операцій, а саме:

1. Забезпечення однорідності товару, який може реалізуватися через ф'ючерси. Велика номенклатура на вітчизняних товарних біржах (більше ніж 3 тис. назв на одних торгах) зменшує довіру до ф'ючерса. На всіх біржах світу одночасно продається не більше 330 видів товарів.

2. Досягнення стійких якісних характеристик товару.

3. Стандартизація та уніфікація ф'ючерсних контрактів.

4. Введення біржової одиниці, тобто стандартизованої величини партії товару, яка буде відповідати одному ф'ючерсному контракту.

Функціонування товарних бірж в Україні регламентується Законом «Про товарну біржу». Згідно з Законом товарна біржа є організацією, що об'єднує юридичних та фізичних осіб, які здійснюють виробничу й комерційну діяльність. Вона діє на засадах самоврядування, господарської самостійності, є юридичною особою. Тобто, має відокремлене майно, самостійний баланс, власний розрахунковий, валютний та інші рахунки в банках, печатку із зображенням свого найменування. Організаційно – товарна біржа створюється, як правило, у формі акціонерного товариства. А це означає, що біржові операції дозволяється здійснювати тільки членам біржі або їх представникам – брокерам.

Товарні біржі України від свого імені не займаються комерційним посередництвом і не мають за мету одержання прибутку. Їх функції регламентовані Законом.

Вищим органом управління товарної біржі є загальні збори її членів. Вони вирішують найважливіші питання діяльності біржі – зміни статуту, прийняття й виключення членів біржі, створення і закриття філіалів і представництв, реорганізації або ліквідації біржі; затверджують правила біржової торгівлі; обирають біржовий комітет (раду біржі) і контрольну (ревізійну) комісію.

Біржовий комітет здійснює управління в періоди між загальними зборами членів біржі. До компетенції біржового комітету відносяться: керівництво усіма справами біржі, контроль за діяльністю виконавчої дирекції, за виконанням засновницького договору, статуту, рішень загальних зборів, здійснення представницьких функцій, прийняття рішень по створенню й припиненню філіалів представництв, і т.п. З членів біржі біржовий комітет формує арбітражну й котирувальну комісії.

Для здійснення оперативного управління біржовою діяльністю створюється виконавча дирекція біржі, яка є її розпорядчим органом і підзвітна загальним біржовим зборам, а в періоди між ними – біржовому комітету. Очолює виконавчу дирекцію

генеральний директор, який наймається біржовим комітетом на контрактних засадах.

Важливим інституційним елементом оптової торгівлі є торгові дома. **Торговий дім** – це спеціалізована фірма, яка торгує одним товаром або групою однорідних товарів за дорученням клієнтів або за свій рахунок. Відмінність торгових домів від товарної біржі в тому, що на біржі торгують самі учасники або за їх дорученням брокери. Тут торговельну діяльність здійснює сама фірма.

Сфера діяльності торгового дому може бути досить широкою. Це операції по внутрішній оптовій і роздрібній торгівлі; експортно-імпортні та інші зовнішньоекономічні операції; виробництво продукції; надання замовникам широкого кола супутніх послуг (комерційно-посередницьких, інженерно-консультативних, експедиторських, фрахтових, страхових і ін.). Для виконання своїх функцій торгові дома мають мережу магазинів, складських приміщень, транспортні засоби, засоби зв'язку й інформаційні центри. Торгові дома створюються у формі акціонерних товариств, де засновниками виступають промислові підприємства, банки, науково-дослідні установи й т.п.

В Україні торгові дома стали виникати на базі товарних бірж після прийняття Закону «Про товарну біржу». Справа в тому, що Закон заборонив біржам займатися посередницькою діяльністю, а більшість перших бірж саме на це й були зорієнтовані. Щоб не порушувати Закон, деякі біржі змінили свій статус на торговий дім.

Роздрібна торгівля здійснюється через різноманітну **систему магазинів**, які класифікуються за багатьма ознаками:

1. *За пропонованому асортименту* – спеціалізовані магазини, універмаги, універсами, магазини товарів повсякденного попиту, торговельні комплекси й роздрібні підприємства послуг.

2. *За цінами* – магазини знижених цін, склади-магазини, магазини – демонстраційні зали, які торгують за каталогами.

3. *За характером обслуговування* – торгівля на замовлення, торговельні автомати, розносна торгівля.

4. *За ознакою власності* – корпоративна, державна, кооперативна, індивідуально-приватна торговельна мережа.

Роздрібний торговець – основна фігура товарного ринку. Через нього вся маса продукції й послуг від виробника надходить до безпосереднього споживача. Саме в цій ланці завершується один цикл відтворення й починається другий. А це означає, що умови, ефективність функціонування роздрібно-торговельного підприємця визначають ефективність функціонування суспільного виробництва в цілому.

За сучасних умов у багатьох країнах реалізація товарів і послуг все більше

зосереджується в самостійних або орендованих невеликих торговельних підприємствах, які функціонують за договором франчайзингу, укладеним з великою промисловою або торговельною компанією.

Висновки

1. На ранніх стадіях розвитку капіталізму промислові підприємці самі займалися й виробництвом, і реалізацією своєї продукції. З розвитком виробництва (зростанням його масштабів) процес обігу капіталу ставав більш складним, що в умовах об'єднання в одних руках виробництва й реалізації товарів значно сповільнювало швидкість руху капіталу й негативно впливало на загальну норму прибутку. Це об'єктивно призвело до виділення із промислового капіталу, а саме з його товарної форми, торговельного капіталу, який починає функціонувати автономно.

2. Торговельний капітал – це відносини економічної власності між торговельними підприємцями й найманими робітниками в сфері обігу, які виникають і розбудовуються в процесі проведення торговельних операцій і базуються, насамперед, на присвоєнні створеного найманими робітниками додаткового, а за певних умов і частини необхідного продукту.

3. Торговельний прибуток – це, перш за все, частина прибутку, створена працею найманих робітників у виробництві й привласнена торговельним підприємцем відповідно до закону ціни виробництва, що забезпечує середню норму прибутку функціонуючим капіталам.

Окрім того, *торговельний капітал, як і промисловий, частково бере участь у процесі виробництва й у такий спосіб також створює дохід*. Завдяки виконанню основних функцій торговельного капіталу, зайняті в сфері торгівлі наймані робітники, своєю працею створюють додаткову вартість, яка також отримує форму торговельного прибутку.

Таким чином, торговельний прибуток складається із двох частин:

1) прибуток, що створюється працею найманих робітників у сфері виробництва і який виступає як поступка промислового підприємця торговельному підприємцеві пропорційно їх капіталам;

2) прибуток, створений працею найманих робітників, зайнятих безпосередньо в торгівлі.

4. Торговельний капітал по своєму складу неоднорідний. Він складається із двох частин:

1) капіталу обігу, авансованого на покупку товару;

2) капіталу, авансованого на обслуговування процесу продажу товару. Ця друга частина капіталу називається витратами обігу.

У свою чергу, витрати обігу діляться на дві частини: чисті витрати обігу й додаткові витрати обігу (по своїй суті – це додаткові витрати виробництва, які функціонують у сфері торгівлі).

5. Основними формами торговельного підприємництва є оптова і роздрібна торгівля. *Оптова торгівля* означає процес збуту великих партій товару одних підприємців іншим, внаслідок чого вони не виходять зі сфери обігу. *Роздрібна торгівля* означає процес збуту товарів підприємцями або посередниками кінцевим споживачам, внаслідок чого вони виходять зі сфери обігу і потрапляють до сфери споживання. За критерієм власності у роздрібній торгівлі розмежовують приватні та колективні капіталістичні торговельні підприємства, кооперативні, державні, колективні трудові, приватні (індивідуальні) трудові, спільні підприємства.

Основні терміни й поняття: товарний капітал, торговельний капітал, торговельний прибуток, витрати обігу, оптова торгівля, роздрібна торгівля, біржа, торгоговий дім, форвард, ф'ючерс.

Питання для самоконтролю

1. Що таке торговельний капітал?
2. Охарактеризуйте основні частини торговельного капіталу.
3. Розкрийте сутність механізму формування торговельного прибутку.
4. Назвіть основні джерела торговельного прибутку.
5. Що таке витрати обігу?
6. Назвіть основні форми сучасного торговельного підприємництва.
7. Охарактеризуйте сутність біржі і торговельного дому. У чому полягають їх відмінності?
8. У чому полягає сутність біржового товару?
9. Назвіть основні принципи біржової торгівлі.
10. Охарактеризуйте діяльність брокера, дилера.

Тести

1. Додаткові витрати виробництва у сфері товарного обігу - це:

- a) витрати на комплектування, упаковування, розфасування, зберігання і транспортування;

- б) витрати на купівлю-продаж і маркетинг;
- в) витрати на рекламу;
- г) вірні відповіді а) і в);
- д) попередні відповіді помилкові.

2. Чисті витрати товарного обігу - це:

- а) витрати на комплектування, упакування, розфасування, зберігання і транспортування;
- б) витрати на купівлю-продаж і маркетинг;
- в) варіанти на рекламу;
- г) вірні відповіді а) і б)
- д) попередні відповіді помилкові.

3. Збільшення вартості продукції в торгівлі обумовлюють:

- а) додаткові витрати товарного обігу;
- б) чисті витрати товарного обігу;
- в) додаткові й чисті витрати товарного обігу;
- г) відповідь б) – помилкова;
- д) попередні відповіді помилкові.

4. Із торговельного прибутку покриваються:

- а) додаткові витрати товарного обігу;
- б) чисті витрати товарного обігу;
- в) додаткові й чисті витрати товарного обігу;
- г) відповідь б) – помилкова;
- д) попередні відповіді помилкові.

5. Згідно з концепцією торговельного капіталу К.Маркса, торговельний посередник привласнює прибуток:

- а) за рахунок завищення цін;
- б) за рахунок купівлі у виробника за цінами, меншими, ніж роздрібні;
- в) варіанти а) і б);
- г) питання некоректне;
- д) попередні відповіді помилкові.

6. Згідно марксистській концепції, відокремлення торговельного капіталу від промислового збільшило середню норму прибутку за рахунок:

- а) зменшення витрат обігу;
- б) прискорення обігу капіталу;
- в) дві попередні відповіді правильні;
- г) підвищення цін;
- д) попередні відповіді помилкові.

7. Від свого імені та за власний рахунок продає товар:

- а) брокер;
- б) торговельний агент;
- в) комісіонер;
- г) консигнатор;
- д) дистриб'ютор.

8. Від свого імені, але за рахунок постачальника (в обумовлений термін) продає товар:

- а) брокер;
- б) торговельний агент;
- в) комісіонер;
- г) консигнатор;
- д) дистриб'ютор.

9. Від свого імені, але за рахунок постачальника без встановленого терміну продає товар:

- а) брокер;
- б) торговельний агент;
- в) комісіонер;
- г) консигнатор;
- д) дистриб'ютор.

10. У складанні контракту, знайомлячи продавця із покупцем бере участь:

- а) брокер;
- б) торговельний агент;

- в) комісіонер;
- г) консигнатор;
- д) дистриб'ютор.

Рекомендована література

6. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання – Прес, 2007. – 719 с.
7. Дмитриченко Л.И. Экономическая теория (Политическая экономия): Учебное пособие / Л.И.Дмитриченко, Л.А.Дмитриченко, А.Н.Химченко. – Тема 18. – С. 19-27. – Донецк: Каштан, 2009. – 296 с.
8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. Політична економія. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с.
9. Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 687 с.
10. Мочерний С.В. Основи економічної теорії: Навч. посібник / С.В. Мочерний, О.А.Устенко. – К.: Видавн. центр «Академія», 2005. – 504 с.
11. Основи економічної теорії / За ред. А.А. Чухна. – К.: Вища школа, 2001. – 606с.
12. Політична економія: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. – К.: Академвидав, 2004. – 672 с.

РОЗДІЛ 19

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В КРЕДИТНО-БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ. ПОЗИЧКОВИЙ КАПІТАЛ І ПОЗИЧКОВИЙ ВІДСОТОК. БАНКІВСЬКИЙ ПРИБУТОК

*Банкір — це людина,
яка позичить вам парасольку в сонячну погоду,
щоб забрати його, як тільки почнеться дощ*

Роберт Фрост

Відомо, що крім промислових і торговельних підприємців у суспільному виробництві беруть участь також власники грошового капіталу. Вони дають у позичку цей капітал і одержують дохід у вигляді позичкового відсотка. Таким чином, позичковий капітал обслуговує кругообіг функціонуючого капіталу й забезпечує безперервність виробництва й зростання його масштабів. Одним з важливих теоретичних питань є питання про сутність і джерела формування грошового капіталу й позичкового відсотка.

Позичковий капітал або капітал, що приносить проценти, як і торговельний, виник задовго до капіталізму, ще у рабовласницькому суспільстві у вигляді лихварського капіталу. Він, як і купецький капітал, відіграв значну роль у руйнуванні феодалізму й становленні капіталізму. Проте в умовах сучасної ринкової системи позичковий капітал втратив свою самостійність й існує як відокремлена частина промислового капіталу.

П л а н

19.1. Грошовий капітал і позичковий відсоток.

19.2. Кредитна система та її структура.

19.3. Кредитні інститути і їх функції.

19.1. Грошовий капітал і позичковий відсоток.

У процесі кругообігу промислового капіталу відокремлюється не лише торговельний, але й грошовий капітал, який поступово перетворюється на специфічну форму капіталу – позичковий капітал.

Попередником позичкового капіталу був *лихварський* капітал. Як самостійна форма капіталу у докапіталістичних експлуаторських формаціях він функціонував у сфері обігу

і шляхом встановлення надмірних відсоткових ставок привласнював значну частину необхідного та додаткового продукту.

Лихварський капітал у формі процента вилучав не тільки додатковий, але й частину необхідного продукту.

Водночас у процесі перетворення грошової суми на позичковий капітал вона набуває форми специфічного капіталістичного товару. Ця специфіка стосується двох сторін товару. Так, у формі позичкового капіталу гроші отримують, передусім, особливу споживну вартість (або додаткову споживну вартість), оскільки за їх допомогою можна отримати прибуток. Внаслідок цього суспільною формою таких грошей є те, що вони набувають особливої вартості, а отже, стають товаром, який може бути проданий однією особою (юридичною або фізичною) іншій. Гроші у цьому випадку продаються як потенційний капітал, причому за умов капіталізму вони стають капіталом і для кредитора, і для позичальника. Оскільки це товар особливого роду, то специфіка його продажу полягає у передачі однією особою іншій на певній строк за умови повернення повної суми з прибутком, що дозволяє не тільки зберегти цю вартість, а й збільшити її. У цьому випадку чітко видно процес наповнення категорії «гроші» суттєво новим соціально-економічним змістом, який діалектично заперечує попередній, тобто підпорядковує грошам як капіталу попередні функції грошей.

Позичковий капітал формується з тимчасово вільних коштів, які утворюються у процесі обороту продуктивного та торгового капіталу, із заощаджень населення та інших джерел. Коли функціонуючий капіталіст віддає тимчасово вивільнені кошти позичковому капіталісту, відбувається відокремлення *капіталу-функції* від *капіталу-власності*. Посередниками між ними стають банки, які накопичують значні грошові капітали і надають їх у кредит підприємцям, державі, фермерам тощо.

Виникнення позичкового капіталу пов'язане з особливостями процесу відтворення.

Джерелами грошового (позичкового) капіталу є наступні:

- амортизаційні відрахування, що обумовлене характером обороту основного капіталу. Після продажу товарів зношена частина основного капіталу осідає у вигляді амортизаційного фонду доти, поки не настане строк відновлення основного капіталу;

- вільна частина обігових коштів у грошовій формі, що обумовлене характером обороту деякої частини обігового капіталу: між продажем товарів і покупкою сировини й матеріалів звичайно проходить якийсь час. Тимчасово вільні кошти можна віддати в позичку;

- частина змінного капіталу (на виплату заробітної плати) також тимчасово вивільняється, оскільки заробітну плату не виплачують щодня, а виплачують у певний термін;

- частина доданої вартості також може бути тимчасово не використовувана доти, поки не нагромадиться певна сума грошей для розширення виробництва;

- капітали пенсійних фондів, які знаходяться у довірчому управлінні банків, страхових компаній та інших кредитних інститутів.

Крім перерахованих джерел формування позичкового капіталу, такими є й тимчасово вільні кошти державного бюджету, кошти багатих людей (рантьє), а також кошти населення.

Централізація банками тимчасово вільних грошових коштів фізичних і юридичних осіб та їх перетворення на позичковий капітал здійснюється на ринку позичкових капіталів. Засобами його функціонування є *векселі, цінні папери, депозитні сертифікати, банківські акцепти*. Двома складовими цього ринку є *грошовий ринок* (короткострокові кредити до 1 року, що обслуговують рух оборотного капіталу) і власне *ринок капіталів* (сереньо- і довгострокові кредити, що обслуговують рух основного капіталу). Залежно від територіальної розповсюдженості ринку позичкового капіталу розрізняють *національний, міжнародний і світовий ринки*.

Отже, у підприємців і громадян країни завжди є об'єктивні умови для вивільнення частини коштів. Якщо вони будуть лежати «мертвим тягарем», доходу не принесуть. А якщо віддати їх у позичку, то вони виступають матеріальною базою кредитних відносин і джерелом доходу.

Грошовий (позичковий) капітал відрізняється від промислового капіталу.

1. Позичковий капітал – це *капітал-власність* на відміну від промислового капіталу, який виступає як *капітал-функція*. Позичковий капітал переходить у тимчасове користування позичальника (залишаючись власністю його власника) і після тимчасового його функціонування повертається до власника.

2. Позичковий капітал має особливу форму руху: $\Gamma - \Gamma^1$, у той час як торговельний капітал обертається по формулі $\Gamma - T - \Gamma^1$, а промисловий капітал – по формулі $\Gamma - T - \dots - P \dots - T^1 - \Gamma^1$.

3. Відчуження грошового капіталу відбувається у формі позички на певний час, при цьому власник грошей не змінюється, а відчуження капіталу-товару відбувається назавжди після акту купівлі-продажу зі зміною власника.

4. Власник позичкового капіталу не приймає особистої участі в управлінні виробництвом.

5. Позичковий капітал є самою фетишистською формою капіталу. При русі грошей по формулі $G - G^1$ створюється видимість самозростання вартості. У дійсності ж приріст вартості відбувається лише тому, що в руках позичальника гроші перетворюються у функціонуючий капітал і тому беруть участь у створенні нової вартості.

Необхідно підкреслити некоректність визначення грошового (позичкового) капіталу як товару. *Помилково вважати, що власник позичкового капіталу продає позичковий капітал, тобто гроші як товар.* По-перше, у такому випадку він би не повертався до власника. А по-друге, позичковий відсоток не може виступати грошовим вираженням вартості позичкового капіталу, оскільки позичковий капітал вже виражений у грошовій формі.

Більш обґрунтованим є висновок про те, що *власник грошового капіталу робить послугу позичальнику*, коли віддає цей капітал на певних умовах. Залишається з'ясувати, яка ціна цієї послуги, тобто який механізм створення та як визначається величина позичкового відсотка.

Відомо, що послуга є товаром. Як будь-який товар, послуга має споживну вартість і вартість. Споживна вартість послуги власника грошового капіталу полягає в тому, що ця послуга здатна принести прибуток. Тобто, купуючи послугу грошового капіталу, підприємець повинен оплатити вартість цієї послуги. А вона визначається витратами на відтворення грошового капіталу.

Отримавши гроші в борг, підприємець запускає їх в оборот. Позичковий капітал на певний час стає функціонуючим і приносить позичальнику прибуток. Цей прибуток ділиться на дві частини:

- 1) підприємницький дохід функціонуючого (промислового або торговельного) позичальника;
- 2) позичковий відсоток власника грошового капіталу.

Очевидно, що позичковий відсоток формується відповідно до закону середньої норми прибутку на рівновеликі капітали. Власник грошового капіталу одержує свою частку у вигляді позичкового відсотка, яка прямо пропорційна частці позичкового капіталу в загальній масі авансованого функціонуючого капіталу.

Отже, можна зробити висновок: *позичковий капітал – це тимчасово вільний грошовий капітал, що віддається його власником позичальнику в тимчасове користування на умовах терміновості, платності й зворотності, що й приносить дохід у вигляді позичкового відсотка на основі участі в кругообігу функціонуючого капіталу, а й у такий спосіб – у створенні нової вартості.*

Позичковий відсоток – це ціна послуги власника позичкового капіталу, а не ціна грошей, як часто представляється в економічній літературі.

В сучасних умовах суб'єктами господарювання є промислово-фінансові групи, у структурі яких не тільки багатогалузеві виробничі об'єкти, але і великі банки. У свою чергу, великі банки, як правило, організують виробничу діяльність. Такі господарюючі суб'єкти виступають одночасно й власниками функціонуючого капіталу, і власниками грошового капіталу, тобто вони отримують прибуток на весь капітал, який включено в оборот. Проте, цей прибуток також ділиться на дві частини – позичковий відсоток і підприємницький дохід. Та ж частина капіталу, яка тимчасово вільна, може бути авансована не у власне виробництво, а віддана в позичку. Вона приносить позичковий відсоток.

Особливістю позичкового відсотка є те, що в часи кризи, норма відсотка може сильно підскочити, у той час як норма прибутку суттєво падає. Це пояснюється тим, що в період кризи виробництво зупиняється, вироблені товари реалізуються слабо, гроші, навпаки, стають досить необхідними (наприклад, для виконання раніше взятих боргових зобов'язань), попит на них зростає, а, отже, зростає й норма позичкового відсотка. У цьому випадку активізується фактор попиту та пропозиції.

Розмір збільшення або зменшення позичкового процента вимірюється нормою процента.

Норма процента – це відношення суми річного доходу, який отримує позичковий підприємець до суми капіталу, що віддається в позичку. Розрахунок норми процента ведеться за формулою:

$$Нп = \sum\% / Кп$$

Нп – норма процента; $\sum\%$ – сума річного доходу, отриманого на позичковий капітал; Кп – сума позичкового капіталу.

Норма процента в кожний даний момент визначається пропозицією позичкового капіталу й попитом на нього. Найбільш низькою вона буває тоді, коли пропозиція позичкового капіталу зростає, а попит на нього падає і навпаки. У свою чергу попит на грошовий капітал залежить від фази економічного циклу. Найвищого рівня процент досягає в період кризи, коли різко зростає попит на грошовий капітал. Зокрема в Україні у 1993-1994 рр. (тобто в розпал економічної кризи) ставка процента сягала 1000%, а в 2008-2009 рр. – біля 70-150%. Правда, такий рівень процентної ставки був зумовлений ще й високим рівнем інфляції в обидва періода.

Необхідно відзначити, що рух ставки процента в середині економічного циклу не збігається з рухом норми прибутку. Найвища ставка процента, (і це підтверджено досвідом проходження економічної кризи в Україні в 1991-1997, 2008-2009 рр.) досягається в період кризи, тобто тоді, коли найбільше падає норма прибутку. Пояснюється це тим, що в цей період промислові підприємці, прагнучи оновити основний капітал, щоб швидше вийти з економічної кризи, посилюють попит на грошовий капітал. Власники ж грошей (комерційні банки) не пропускають можливості «набити собі гаманці».

Оскільки найважливішим джерелом позичкового процента є частина створеного у безпосередньому виробництві прибутку, то норма процента тісно пов'язана з нормою прибутку. Поділ прибутку між функціонуючими і грошовими капіталістами залежить у даному випадку від конкуренції на ринку позичкових капіталів, від обсягів грошового капіталу, від економічної кон'юнктури (зокрема, фази промислового циклу), від співвідношення попиту і пропозиції на грошовий капітал. На норму процента також впливають товарно-грошова збалансованість виробництва, співвідношення між внутрішнім і зовнішнім боргом держави, темпи інфляції, сезонність умов виробництва та реалізації продукції та ін.

Залежно від норми позичкового процента ухвалюються рішення щодо інвестування капіталу у довгострокові або короткострокові проекти, вкладень у цінні папери та інші цілі, отже, робиться вибір між різними варіантами застосування грошового капіталу, зіставляється цінність теперішніх і майбутніх благ. У випадку, коли підприємець вирішує вкласти позичені кошти у довгостроковий проект, він значною мірою ризикує (внаслідок можливого знецінення коштів у процесі інфляції та ін.). Тому чинник ризику впливає на величину позичкового процента, але не є його єдиним визначальним чинником, як про це стверджує багато західних економістів.

Розрізняють *ринкову* та *середню норму* позичкового процента. Ринкова норма позичкового процента встановлюється у певний період промислового циклу (кризи, депресії, пожвавлення і піднесення) залежно від попиту та пропозиції на позичковий капітал та інші чинники. Середня норма позичкового процента встановлюється на весь період промислового циклу і відображає довгострокову динаміку процента.

Основними функціями позичкового процента є *розподільча* функція і функція *збереження*.

Розподільча функція пов'язана з розподілом прибутку, отриманого позичальником із використанням позичкового капіталу на процент і підприємницький дохід. Пропорція такого розподілу визначається, насамперед, середньою нормою прибутку і середньою

нормою позичкового процента. Крім того, на неї впливає цілий ряд чинників, що визначають рух норми позичкового процента.

Розподільча функція процента охоплює, певною мірою, також сферу світового капіталістичного господарства. Так, у 1980 р. адміністрація Р.Рейгана шляхом підвищення процентної ставки до 21,5% викликала притік капіталу з інших країн у сумі понад 150 млрд. дол.

Функція збереження позичкового капіталу передбачає повернення від позичальника до кредитора таких сум, які є не меншими від наданих кредитором у тимчасове користування позичальнику. Виконання цієї функції є надзвичайно важливою за умов інфляції та гіперінфляції, оскільки при поверненні кредиту в такому ж обсязі його сума за своєю реальною вартістю (внаслідок інфляційного знецінення) стає меншою від тієї, що була надана на момент надання. Внаслідок цього інфляція породжує небезпеку втрат певних сум грошового капіталу або процентний ризик.

19.2. Кредитно-грошова система та її структура.

Кредитно-грошові відносини – це сукупність економічних відносин між господарюючими суб'єктами із приводу організації кредитування й одержання плати за кредит.

Кредитно-грошова система – це сукупність кредитних відносин, форм кредиту, методів кредитування, кредитно-фінансових інститутів, що виконують спеціальні функції по акумуляції й розподілу коштів.

Кредитно-грошова система складається із **двох рівнів**:

- *центрального емісійного банку держави* (в Україні – це Національний банк України, у США – Федеральна резервна система, у Німеччині – Бундесбанк). Крім емісії грошей центральні банки здійснюють керівництво й контроль над функціонуванням і розвитком усієї банківської системи країни;

- *комерційних банків і спеціальних кредитних установ* (позабанківські кредитно-фінансові інститути, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії, благодійні організації, ощадні установи і т.п.).

Розрізняють *депозитні фінансові установи* (які акумулюють кошти шляхом приймання їх на депозитні рахунки) і *недепозитні фінансові установи* (які продають цінні папери, видають страхові поліси і т.п.).

Метою кредитної системи є акумуляція тимчасово вільних грошових капіталів і надання їх у кредит юридичним і фізичним особам, а також володіння й управління фіктивним капіталом.

У найбільш узагальненому визначенні *кредитні відносини* – це система економічних відносин між різними економічними суб'єктами щодо організації механізму кредитування, проведення певних маркетингових досліджень та, передусім, відносин економічної власності щодо надання коштів у позику і плати за неї. Із трьох підсистем економічних відносин (техніко-економічних, організаційно-економічних та відносин економічної власності), кредитні відносини охоплюють окремі сторони двох останніх підсистем. Так, із організаційно-економічної підсистеми до кредитних відносин належать проведення специфічних маркетингових досліджень (зокрема, вивчення фінансового становища і кредитоспроможності позичальника, відносини менеджменту в діяльності банківських установ, управління різними видами операцій, вивчення та запозичення передового досвіду роботи банків у інших країнах тощо).

Із відносин економічної власності до кредитних відносин входять відносини між різними економічними суб'єктами (підприємствами, компаніями і банками з приводу надання комерційного та банківського кредиту; фізичними та юридичними особами та банками з приводу формування кредитних ресурсів банку та надання їх у позику за певну плату на умовах комерційного кредиту і між державою та фізичними і юридичними особами щодо надання позики державі та за умов державного кредитування; між юридичними особами різних країн у процесі здійснення міжнародних кредитних операцій тощо) щодо надання коштів у позику та плати за неї у формі відсотка та форми економічної реалізації власності.

В узагальненій формі такими суб'єктами є кредитор і позичальник, а об'єктами – певна частина активів кредитних установ, залучені на депозити вклади фізичних та юридичних осіб та ін. Водночас серед об'єктів розрізняють ті, що пов'язані з цільовою спрямованістю кредитів. У такому випадку виділяють, наприклад, об'єкти кредитування за оборотом (позику надається для оплати матеріальних цінностей, що надходять до покупця і його витрат) і за залишком (позики надаються на покриття тимчасових залишків товарно-матеріальних цінностей і невідшкодованих витрат).

Кредит – це форма руху позикового капіталу, яка відображає відносини між кредиторами й позичальниками й перетворює грошовий капітал у кредитний.

Сутність кредиту полягає у його функціях:

- акумуляція тимчасово вільного грошового капіталу;

- розподіл цього капіталу між суб'єктами господарювання, галузями й сферами економіки;

- формування структури національної економіки;

- прискорення процесу концентрації, централізації капіталу й виробництва.

Кредитні відносини за умов капіталістичного способу виробництва розгортаються у цілісну систему в процесі розвитку різноманітних форм кредиту. Ця система не охоплює усіх сфер суспільного відтворення, а лише сфери обміну і розподілу (у т. ч. перерозподілу), впливаючи водночас на сфери безпосереднього виробництва і споживання, причому межі безпосереднього поширення кредитних відносин та їх опосередкованого впливу на інші сфери залежать від конкретних форм кредиту.

Кожна з них, у свою чергу, має свій матеріально-речовий зміст і соціально-економічну або суспільну форму. Загалом, матеріально-речовим змістом кредитних відносин при капіталізмі є вартість у товарній і грошовій формах, а суспільною формою – відносини економічної власності між різними суб'єктами щодо надання таких форм вартості (цінності) у позику та плати за них.

Форми кредиту:

- *комерційний кредит* (надається одними підприємствами іншим у формі продажу товарів з відстроченням платежу з оформленням векселя);

- *банківський кредит* (надається кредитними установами, в основному банками суб'єктам господарювання у формі грошових позик).

Види банківського кредиту відрізняються за багатьма критеріями:

- по призначенню (торговельним, промисловим, будівельним організаціям, приватним особам; споживчий, іпотечний, виробничий);

- по терміновості погашення – довгостроковий, середньостроковий і короткостроковий;

- по методах погашення – який погашається одноразово або виплатами;

- по джерелах походження – внутрішній і міжнародний;

- по ступеню забезпеченості – кредит під заставу.

Між окремими формами кредиту існує тісний взаємозв'язок. Так, одним із видів грошового споживчого кредиту є довготермінові інвестиційні позики, що надаються комерційними банками на будівництво житла, садових будинків під заставу нерухомості шляхом відкриття кредитної лінії, що значною мірою зближує цей вид кредиту з іпотечним; внаслідок проведення операцій із векселями комерційний кредит перетворюється на банківський тощо.

Функціонування та розвиток основних форм і видів кредиту формує цілісну систему кредитних відносин, що розвиваються відповідно до вимог спільних для всієї економічної системи законів і притаманних лише цій сфері законів та відповідних суперечностей.

Щодо ролі держави у цих процесах, то вона проводить кредитну політику головним чином через центральний банк.

Існує три основні інструменти кредитно-грошового регулювання, яке здійснюється центральним банком країни:

- встановлення норми обов'язкового резервування;
- встановлення облікової ставки;
- операції на відкритому ринку.

До *операцій на відкритому ринку* відноситься купівля й продаж облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) центральним банком на відкритому ринку – комерційним банкам і населенню. При покупці (або погашенні) облігацій збільшуються резерви комерційних банків, грошова база й можливості банків видавати кредити, а, отже, і загальна грошова маса. Збільшення пропозиції грошей приводить до зниження банківського відсотка, до збільшення інвестицій, розширення покупок населення в кредит, тобто до збільшення сукупного попиту. Це, у свою чергу, приводить до збільшення обсягів виробництва, зайнятості й доходів населення.

Продаж центральним банком облігацій державної позики приводить до скорочення резервів комерційних банків і грошової маси в обігу. Це спричиняє зниження пропозиції грошей і ріст банківського відсотка й, отже, зниження інвестицій і споживчого попиту.

Зміна норми обов'язкового резервування депозитів збільшує (при скороченні нормативу) або зменшує (при його збільшенні) кредитні ресурси комерційних банків. Це потужний інструмент регулювання обсягів банківського кредитування й, відповідно, пропозиції грошей банками. Він здатний оперативно регулювати ставку банківського відсотка й ділову активність.

Зміна облікової ставки центральним банком, по якій він надає кредити комерційним банкам, здорожуючи або здешевлюючи ці кредити, прямо впливає на ставку відсотка комерційних банків. Підвищення облікової ставки приводить до скорочення можливостей комерційних банків одержати кредити в центральному банку й, відповідно, до збільшення ними своєї ставки відсотка по кредитах. Зниження облікової ставки призводить до зниження ставки відсотка комерційними банками й збільшенню пропозиції грошей ними.

Крім перерахованих вище основних інструментів регулювання грошової маси, слід згадати ще два: *покупку й продаж іноземної валюти, а також емісію банкнот.*

Покупка іноземної валюти приводить до росту активів центрального банку й збільшенню грошової бази й, відповідно, росту пропозиції грошей. **Продаж іноземної валюти** з метою підтримки курсу національної валюти приводить до скорочення грошової бази й зменшенню пропозиції грошей.

Емісія банкнот центральним банком також є регулятором обсягу грошової маси в країні. Надлишкова емісія для покриття дефіциту державного бюджету в умовах скорочення обсягів виробництва неминуче приводить до інфляційного росту цін.

Існує можливість проведення **двох типів кредитно-грошової політики**:

- *політика «дешевих» грошей* у період спаду виробництва. Ціль політики: скорочення безробіття й збільшення реального національного продукту. Заходи політики: центральний банк купує облігації державної позики у комерційних банків, знижує норматив обов'язкового резервування депозитів і дисконтну ставку (ставку рефінансування). Результати політики: грошова пропозиція зростає. Процентна ставка по кредитах зменшується, інвестиції зростають. Реальний національний продукт збільшується, безробіття знижується;

- *політика «дорогих» грошей* у період підйому. Ціль політики: запобігання інфляції й зменшення масштабів наступного за підйомом спаду виробництва. Заходи політики: центральний банк збільшує продаж облігацій державної позики, збільшує норматив обов'язкового резервування депозитів і дисконтну ставку відсотка (ставку рефінансування). Результати політики: пропозиція грошей скорочується, ставка відсотка збільшується, інвестиції збільшуються, темп росту цін зменшуються.

Крім того, існує **монетарне правило**, згідно з яким грошова маса повинна збільшуватися тим же темпом, що й реальний обсяг національного виробництва, тобто грошова пропозиція повинна стійко зростати на $n\%$ щорічно. Тим самим усувається сама причина нестабільності – разові й непередбачені по ефекту заходи кредитно-грошової політики.

19.3. Кредитні інститути і їх функції.

Кредитні інститути – це організації, які здійснюють кредитні операції у середині країни й на міжнародному рівні.

До міжнародних кредитних організацій відносяться Міжнародний валютний фонд (МВФ); Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) та його філії – Міжнародна асоціація розвитку й Міжнародна фінансова корпорація; Європейський інвестиційний банк і регіональні міжнародні банки країн, що розвиваються.

Головним елементом кредитно-грошової системи є банки.

Наприкінці XIX – на початку XX ст. на основі зростаючої концентрації та централізації банківського капіталу виникають **банківські монополії**. Основою цих процесів є концентрація і централізація промислового капіталу. Це зумовлене тим, що, по-перше, зі зростанням масштабів промислових монополій і привласнюваної ними маси додаткової вартості у них вивільняється все більше грошових капіталів, які зосереджуються у великих банках. По-друге, зростає потреба великих підприємств у більших масштабах банківських операцій щодо надання позик. Так поступово на зміну дрібним банкам прийшли банківські монополії. Водночас, лише великі банки мають змогу задовольнити потреби промислових монополій у кредитах. Таким чином, великі банки є важливим чинником концентрації та централізації промислового капіталу.

Банківські монополії розвиваються у таких **формах**:

1) **банківські картелі** – угоди між великими банками з метою проведення єдиної дивідендної політики, встановлення однакових відсоткових ставок тощо;

2) **банківські синдикати, або консорціуми** – угоди між кількома великими банками для спільного здійснення крупних прибуткових фінансових операцій, передусім, для випуску цінних паперів;

3) **банківські трести** – угоди між декількома банками з метою об'єднання їх капіталів і спільного управління ними;

4) **банківські концерни** – угоди між формально незалежними банками під фінансовим контролем наймогутнішого з них, що встановлюється за допомогою скуповування контрольного пакета акцій. Їхнім різновидом є банківські групи, тобто сукупність банків, яку контролює одне акціонерне товариство, спеціально створене для скуповування контрольних пакетів банківських акцій. Вони отримали назву **банківських холдингів**.

Однією з особливостей монополізації банківського капіталу є зростання кількості філіалів банків. Важлива риса цього процесу – тісне переплетіння банківських монополій з іншими фінансовими інститутами – пенсійними фондами, страховими компаніями тощо. При цьому посилюється універсалізація виконуваних банками функцій.

Концентрація і централізація банківського капіталу, його монополізація призвели як до якісних змін у виконуваних ними функціях, так і до появи нових функцій. Так, від функцій посередництва у платежах і кредитах (що мали епізодичний характер) банки переходять до постійного кредитування галузей і підприємств. При цьому відбувається їх переорієнтація з короткострокових позик на всі види та форми надання позичкових коштів, передусім, на довгострокові інвестиції в основний капітал. Завдяки цьому вони отримують

контроль над окремими підприємствами, певною мірою і деякими галузями. Оскільки через кредитну систему країни, наприклад, у США проходить близько 75% тимчасово вільних капіталів, а сума нагромадженого грошового капіталу наприкінці 90-х років становила більше 12 трлн дол. (більшу частку акумулюють банки), то вони прямо й опосередковано розпоряджаються все більшою часткою власності промислових, торговельних, транспортних та інших компаній. Цьому значною мірою сприяють емісійно-установчі операції банків – тобто випуск цінних паперів різних компаній та їх розміщення на валютних ринках.

Значно зросли масштаби кредитування банків держави шляхом обслуговування державного боргу. За цих умов постійно зростає значення кредиту у забезпеченні держави грошовими ресурсами.

Функцію контролю над економікою країни банківський монополістичний капітал здійснює, передусім, шляхом зрощування із промисловим монополістичним капіталом, внаслідок чого виникає *фінансовий капітал*, організаційною формою існування якого є фінансово-промислові групи. Поява фінансового капіталу посилює процес диференціації всередині класу капіталістів, верхівкою якого стає фінансова олігархія.

З проголошенням незалежності Україна почала створювати свою банківську систему, на чолі якої став Національний банк України, як провідний фінансовий і емісійний центр. Національний банк безпосередньо операціями з клієнтами не займається. Взаємодіючи з системою комерційних банків, він встановлює рівні їх обов'язкових резервів, кредитує комерційні банки резервними засобами, здійснює операції на ринку цінних паперів, представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших країн. Вся діяльність Національного банку скерована на реалізацію конкретних стратегічних завдань.

Другу частину банківської системи України складають *комерційні банки* та їх відділення. Саме вони здійснюють кредитне обслуговування функціонуючих капіталів і населення. Свій капітал комерційні банки утворюють в основному за рахунок депозитів (вкладів, позичок клієнтів). Основним джерелом банківського прибутку виступає різниця (маржа) між процентом, що береться банком за наданий кредит (позика), і процентом, що сплачується банком за депозитами. Отже, банківський прибуток, як і прибуток торговельного і промислового підприємств, бере свій початок з виробництва. Тобто, є частиною додаткової вартості, створеної робітниками в процесі виробництва й перерозподіленою на користь грошових підприємств за те, що вони здійснюють грошове обслуговування функціонування економічної системи.

За підсумками 2010 року в Україні, незважаючи на появу окремих нових банків, кількість учасників ринку скоротилась на 6 одиниць. Як наслідок – на початок 2011 р. 176

банків мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій (182 на початок 2010 р.), ще 18 установ перебувають на ліквідації.

Засновниками комерційних банків можуть бути як юридичні, так і фізичні особи. За способом формування статутного фонду комерційні банки можуть створюватися як акціонерні товариства або товариства з обмеженою відповідальністю. Правовою основою діяльності комерційних банків є ліцензія Національного банку України.

За формою власності комерційні банки можуть бути:

- унітарними, тобто заснованими на принципах єдиновладдя;
- з колективною формою власності.

Унітарні банки мають єдиного власника в особі держави або приватної особи. На Україні діють два унітарні банки «Ощадбанк» і «Укрексімбанк».

Статутні фонди цих банків створюються за рахунок бюджетних коштів. Інші вітчизняні комерційні банки – це банки з колективною формою власності. Частками вони бути не можуть, тому що частка кожного із засновників законодавчо обмежена 35% статутного фонду банку. Тому, кількість засновників не може бути менше 3-х юридичних або фізичних осіб.

Залежно від організаційної форми діяльності банки з колективною формою власності діляться на акціонерні товариства (акціонерні банки) і товариства з обмеженою відповідальністю (пайові банки).

Залежно від діапазону операцій, які здійснюють комерційні банки, розрізняють наступні види банків:

- універсальні банки (виконують широкий спектр операцій, різноманітні послуги);
- спеціалізовані банки, які у своїй діяльності орієнтуються на наступні види діяльності:

а) обслуговування певної категорії клієнтів – банки із клієнтською спеціалізацією;

б) обслуговування переважно юридичних і фізичних осіб у рамках певної галузі – банки з галузевою спеціалізацією;

в) надання невеликого кола послуг для більшості своїх клієнтів – банки з функціональною спеціалізацією.

Усі комерційні банки, незалежно від форми власності, розміру капіталу й спеціалізації виконують операції по залученню тимчасово вільних коштів на депозити (депозитні операції); операції, пов'язані з розрахунково-касовим обслуговуванням клієнтури (розрахункові й касові операції) і операції по кредитному обслуговуванню клієнтів (кредитні операції). Коло операцій, що виконуються банком, може бути значно

ширше, але ці операції є обов'язковими, тому їх називають базовими операціями комерційних банків.

Пасивні операції – це операції по мобілізації ресурсів комерційного банку. По видах банківських ресурсів розрізняють пасивні операції по формуванню власних, притягнутих і позикових ресурсів.

Операції по формуванню власних ресурсів включають:

- операції по формуванню статутного фонду банку;
- операції по формуванню резервного фонду;
- операції по формуванню страхових фондів банку;
- операції по формуванню інших фондів банку спеціального призначення, які створюються за рахунок прибутку банку й використовуються відповідно рішення прийнятому вищою управлінською ланкою банку;

- операції, пов'язані з формуванням і розподілом банківського прибутку.

Операції по формуванню притягнутих ресурсів називають пасивними депозитними операціями. Вони відображають процес залучення й обліку в банківському балансі тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб, які зберігаються на різних рахунках (термінових і до запитання). Вкладниками можуть бути як постійні клієнти банку, так і юридичні й фізичні особи, що обслуговуються в іншому банку.

Крім мобілізації власних і притягнутих ресурсів, комерційні банки можуть використовувати можливості міжбанківського ринку капіталів, а також залучати кошти інвесторів шляхом емісії й розміщення власних незабезпечених боргових зобов'язань.

Мобілізовані таким способом ресурси комерційного банку являють собою позикові ресурси банку. Позикові ресурси комерційного банку мобілізуються шляхом здійснення пасивних кредитних і пасивних інвестиційних операцій.

Пасивні кредитні операції – це операції комерційного банку, пов'язані з одержанням кредитів на міжбанківському ринку (в інших комерційних банках і в НБУ). Комерційні банки України можуть одержувати кредит в інших банках на певних умовах строком від одного дня до декількох місяців. Крім того, комерційні банки можуть звертатися за кредитом до кредитора в останній інстанції – НБУ, який надає ломбардні кредити (під заставу державних цінних паперів) і продає кредити на кредитних аукціонах.

Пасивні інвестиційні операції – це операції комерційного банку, пов'язані з випуском і розміщенням власних незабезпечених боргових зобов'язань. Банки можуть емітувати облігації, які поповнюють банківський капітал коштами інвесторів на строк обігу цих цінних паперів.

Мобілізовані шляхом здійснення пасивних операцій кошти засновників, банку, вкладників, кредиторів і інвесторів, комерційні банки розміщують у різних напрямках через проведення активних операцій.

Активні операції – це операції по розміщенню мобілізованих комерційним банком ресурсів у депозити, кредити, інвестиції, основні фонди й товарно-матеріальні цінності.

До активних операцій відносяться:

- операції по вкладенню банківських коштів у наявній і безготівковій формі з метою підтримки ліквідності банку;
- розрахункові операції, пов'язані із платежами клієнтів;
- касові операції по прийому й видачі готівки;
- кредитні операції, пов'язані з наданням кредитів різних форм і видів юридичним, фізичним особам, банкам;
- інвестиційні операції по вкладенню банківських ресурсів у цінні папери (акції, державні й корпоративні облигації) на тривалий строк;
- фондові операції по купівлі-продажу цінних паперів;
- валютні операції по купівлі-продажу іноземної валюти на внутрішньому й міжнародному валютних ринках;
- депозитні операції по розміщенню тимчасово вільних ресурсів банку в депозити НБУ й інших комерційних банків;
- операції по купівлі-продажу банківських дорогоцінних металів на внутрішньому й міжнародному валютному ринках.

Активні операції комерційних банків здійснюються в межах реально існуючих ресурсів, тобто в межах залишків коштів на кореспондентському рахунку в НБУ.

Крім названих вище типів і видів банків, до кредитно-фінансової системи розвинених країн світу входять страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії та ін. Загалом, розрізняють *депозитні та недепозитні кредитно-фінансові підприємства*.

Депозитні акумулюють ресурси, приймаючи грошові кошти у формі відкриття депозитних рахунків. До таких установ у США, наприклад, належать комерційні банки, взаємоощадні банки (приймають ощадні вклади та інвестують їх під нерухомисть і цінні папери, а також надають комерційні та споживчі позики), позико-ощадні асоціації (формують ресурси за рахунок ощадних вкладів та банківських кредитів, їх активами є, переважно, портфель заставних під житлові будівлі).

Недепозитні фінансові установи для залучення заощаджень продають страхові поліси, приймають пенсійні внески, продають цінні папери та ін. До них належать компанії, що страхують життя, майно, приватні пенсійні фонди, пенсійні фонди штатів і

місцевих органів влади, фінансові компанії (спеціалізуються на кредитуванні споживчих товарів й видачі комерційних позик), інвестиційні компанії (продають населенню власні акції й на отримані кошти купують ринкові цінні папери, насамперед, акції), взаємні фонди грошового ринку (розміщують на ринку свої акції, а на залучені кошти купують короткотермінові папери; їх активами є депозитні сертифікати, комерційні векселі державної скарбниці, банківські акцепти).

Загалом депозитні фінансово-кредитні підприємства, які акумулюють значні ресурси і вкладають їх у цінні папери, у розвинених країнах отримали назву інституціональних інвесторів. Обсяг їх активів в 2009 р. становив 56 трлн дол. (майже 85% вартості світового продукту), а в окремих країнах (Великобританії, США) досягає, відповідно, майже 200% і 230% ВВП цих країн.

Особливо важливу роль серед них відіграють *пенсійні фонди*. Вони акумулюють кошти, здебільшого, із внесків працівників до фондів соціального страхування. З-поміж них виділяють фонди, які не інвестують свої кошти в цінні папери (а отже, виплачують пенсії лише з поточних надходжень і доходів) й ті, які інвестують (і, крім традиційних джерел виплати пенсій, ще отримують частину коштів на ці цілі з інвестицій у цінні папери) а також ті, якими управляють страхові компанії або підприємства (чи за їх довіреністю банки).

Страхові компанії для залучення коштів продають страхові поліси, а відтак, вкладають їх у цінні папери компаній та держави, надають цим суб'єктам кредити.

Інвестиційні компанії залучають кошти через випуск акцій, їх продаж дрібним акціонерам та купівлю цінних паперів промислових компаній різних галузей.

Закономірностями розвитку кредитної системи за сучасних умов є зростання ролі небанківських фінансово-кредитних інститутів, їх зрощення з промисловими, торговельними, транспортними компаніями, процес транснаціоналізації їх діяльності, посилення конкурентної боротьби між її основними суб'єктами тощо.

Висновки

1. Позичковий капітал – це певна сума вільних грошей, які надаються їх власником у тимчасове користування іншій особі (підприємцю) з метою отримання процента.

2. У традиційному для економічної літератури визначенні позичковий процент характеризується як плата за послугу банку – за користування різноманітними формами кредиту (банківського, комерційного, споживчого та ін.).

3. Джерелом позичкового процента є використання функціонуючим капіталістом грошового капіталу у процесі створення додаткової вартості як найманими працівниками, так і управлінською працею самого підприємця, менеджерами. Іншим джерелом процента є праця банківських працівників, які забезпечують рух значної частини сукупного капіталу.

4. Розмір позичкового процента визначається нормою процента, яка характеризується відношенням суми грошей, що виплачується у формі процента, до суми грошей, які віддаються в позику; або відношенням суми річного доходу, одержуваного на позичковий капітал, до суми капіталу, наданого в позику і помноженого на 100.

5. У політико-економічному аспекті кредит, що надається капіталістичними банками, можна визначити як форму руху позичкового капіталу, що виражає відносини економічної власності між кредиторами і позичальниками з приводу надання певної частки власності у позику, контролю за її використанням і привласненням позичкового відсотка, внаслідок чого грошовий капітал перетворюється на позичковий.

6. Розрізняють такі основні форми сучасного кредиту, а отже, і кредитних відносин: комерційний, банківський, споживчий, державний, іпотечний, міжнародний.

7. *Банк* у політико-економічному контексті комплексно можна визначити як певну сукупність відносин економічної власності між найманими банківськими працівниками і банкірами з приводу привласнення результатів найманої праці у процесі перетворення вільних грошових коштів на грошовий капітал та забезпечення нею руху позичкового капіталу у формі кредиту під час проведення банківських операцій, зокрема здійснення контролю за використанням промисловими капіталістами кредитних ресурсів та їх своєчасного повернення разом із позичковим відсотком.

8. Існує багато різних видів банків. Проте за своїми функціональним призначенням і належністю вони можуть бути зведені у дві великі групи: центральні (федеральні) банки і комерційні банки. В сукупності і взаємодії всі банки складають національну банківську систему.

Основні терміни й поняття: активні операції, банк, банківські монополії, грошовий капітал, кредит, кредитний інститут, кредитно-грошова система, норма обов'язкового резервування, норма процента, облікова ставка, пасивні операції, позичковий процент, страхові компанії.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність позичкового капіталу?
2. Що таке позичковий процент?

3. Що таке норма процента й чим вона визначається?
4. Кредитна система та її основні ланки.
5. Які елементи входять у банківську систему?
6. Які ви заете види банків?
7. Що таке кредитні відносини?
8. Охарактеризуйте основні види кредиту?
9. Основні банківські операції.
10. Які особливості розвитку банківського капіталу в Україні?

Тести

1. Позиковий капітал використовується насамперед для:

- а) споживацьких цілей;
- б) виробничих цілей;
- в) варіанти а) і б);
- г) для цілей комерційної торгівлі;
- д) правильних відповідей немає.

2. Джерелами позикового капіталу є:

- а) тимчасово вільні кошти бізнесу;
- б) тимчасово вільні кошти населення;
- в) тимчасово вільні кошти держави;
- г) кошти банкірів;
- д) усі попередні відповіді правильні.

3. Головним джерелом позикового капіталу є:

- а) власні кошти банків;
- б) тимчасово вільні кошти різних суб'єктів;
- в) варіанти а) і б);
- г) попередні відповіді помилкові;
- д) відповіді а), б), в) – правильні.

4. Джерелом позикового відсотка є:

- а) самий рух позикового капіталу;
- б) прибуток підприємців-позичальників;
- в) інші доходи позичальників;
- г) дві останні відповіді правильні разом;

д) правильної відповіді немає.

5. Реальна ставка відсотка перевищує норму прибутку:

- а) завжди;
- б) ніколи, оскільки відсоток сплачується насамперед із прибутку;
- в) тільки тоді, коли є криза перевиробництва;
- г) питання некоректне;
- д) попередні відповіді помилкові.

6. Комерційний кредит надається в формі:

- а) товарній;
- б) грошовій;
- в) варіанти а) і б);
- г) питання некоректне;
- д) попередні відповіді помилкові.

7. Споживчий кредит надається у формі:

- а) товарній;
- б) грошовій;
- в) варіанти а) і б);
- г) питання некоректне;
- д) попередні відповіді помилкові.

8. Банківський кредит є позикою грошей:

- а) коли надається без застави;
- б) коли надається під заставу;
- в) варіанти а) і б);
- г) питання некоректне;
- д) попередні відповіді помилкові.

9. Загальна причина необхідності кредиту (позики) полягає у:

- а) наявності вільних грошових коштів у фізичних та юридичних осіб;
- б) відсутності необхідних коштів на даний момент (період) в окремих суб'єктів товарно-грошових відносин;
- в) недостатності державного фінансування економіки;
- г) неконсолідованості бюджету.

10. Кредит як економічна категорія виражає:

- а) систему відносин з приводу акумуляції та використання тимчасово вільних грошових засобів на основі повернення і платності у формі позичкового відсотка;
- б) рух грошового капіталу в ринковій економіці;
- в) грошові доходи і заощадження приватних осіб;
- г) динаміку бюджетних засобів, цільових фондів та резервів.

11. Важливіші функції кредиту:

- а) розподільча і контрольна;
- б) мотиваційна і соціальна;
- в) перерозподільча та емісійна;
- г) планова та організаційна.

12. Кредитна система - це:

- а) управління емісійною, розрахунковою та інвестиційною діяльністю;
- б) поєднання активних і пасивних операцій банків;
- в) сукупність відносин і установ, які здійснюють рух грошових ресурсів на засадах позики;
- г) грошова-кредитна політика держави.

13. За терміном користування позиченими коштами кредит буває:

- а) довгостроковий;
- б) середньостроковий;
- в) короткостроковий;
- г) усі відповіді правильні.

14. Процес безперервного переміщення грошей між суб'єктами економічних відносин у суспільному відтворенні називається:

- а) грошовим обігом;
- б) інвестуванням виробництва;
- в) грошовим оборотом;
- г) рухом капіталу.

15. Оборот грошей відбувається:

- а) по колу з поверненням їх до вихідного пункту і стартової функціональної форми капіталу;
- б) коли гроші обслуговують переміщення вартості між суб'єктами економічних відносин;
- в) якщо грошовий обіг чітко пов'язується з певною фазою суспільного відтворення - обміном;
- г) в разі зміни кількості і швидкості обігу грошей.

Рекомендована література

- 13. Ажнюк М.О. Основи економічної теорії: навч. посіб. /М.О.Ажнюк, О.С.Передрай. – К.: Знання, 2008. – 368 с.
- 14. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання – Прес, 2007. – 719 с.
- 15. Дмитриченко Л.И. Экономическая теория (Политическая экономия): Учебное пособие / Л.И.Дмитриченко, Л.А.Дмитриченко, А.Н.Химченко. – Тема 19. – С. 19-27. – Донецк: Каштан, 2009. – 296 с.
- 16. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. Політична економія. – С. 93-119.– К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с.
- 17. Мочерний С.В. Політична економія: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 687 с.
- 18. Основи економічної теорії / За ред. А.А. Чухна. – К.: Вища школа, 2001. – 606с.
- 19. Основи економічної теорії: підручник / За заг. Ред. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008. – 448 с.
- 20. Основи економічної теорії: підручник / За наук. Ред. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2007. – 519 с.

РОЗДІЛ 20

ДЕРЖАВА ЯК СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН. ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ

*Регулювання й ринки розвивалися практично одночасно.
Саморегульований ринок споконвічно не існував,
і навіть само виникнення ідеї саморегулювання
в корні суперечить основним тенденціям
розвитку суспільства.*

Карл Поланьї

У господарському механізмі будь-якого суспільства поряд із ринковими регуляторами в тій чи іншій формі присутні й державні регулятори економіки, у тому числі державні регулятори ринку. Протягом усієї історії держави вона завжди виконувала певні економічні функції, зміст яких змінювався під впливом багатьох факторів, у тому числі й під впливом розвитку ринкових відносин. Але при цьому незмінними залишалися фіскальна (оподаткування й забезпечення надходжень у держбюджет), розподільча, стимулююча й регулююча (ціни, доходи, позиковий відсоток і структура виробництва) функції держави.

П л а н

20.1. Еволюція економічних уявлень про роль держави в економіці.

20.2. Господарський механізм.

20.3. Необхідність і сутність державного регулювання економіки.

Економічні функції держави.

20.4. Механізми й межі державного впливу на економіку.

20.1. Еволюція економічних уявлень про роль держави в економіці.

Вже на ранньому етапі державності людство замислювалося над роллю держави в управлінні економічним життям суспільства. Це знайшло віддзеркалення в давніх законах вавилонського царя *Хаммурані* (XVIII ст. до н. е.), у давньоіндійському трактаті «*Артхашастра*» (IV-III ст. до н. е.), у вченнях давньокитайських філософів, інших історичних документах.

Проблеми державного регулювання економіки найбільш системно (для давнього суспільства) викладені *Каутильєю* (пр. життя невідомі, IV ст. до н. е.) – видатним

державним діячем і вченим Давньої Індії. У трактаті «Артхашастра» він показав, як необхідно організовувати державний апарат, які варто вживати заходи, що б у сукупності це склало програму діяльності уряду, за допомогою якої можна домогтися економічного й політичного розквіту країни. Політику держави він орієнтував *на захист людей*, які є силою держави. До функцій держави Каутиля відносив *організацію заходів із регулювання ринкових цін*. Щоб запобігти сезонним коливанням цін, держава повинна мати товарні запаси й пускати їх у потрібний час в обіг, домагаючись стійкості цін на товари. Крім загальних норм, які регулюють відносини власності, *до повноважень правителів* належали також визначення норм лихварського відсотка, регулювання використання розповсюдженої в ті часи найманої праці, зокрема встановлення термінів наймання й розміру грошової винагороди за працю.

Відповідно до документа «Артхашастра», государ (раджа) мав забезпечувати *напрямок діяльності людей «правильним шляхом»*, тобто *шляхом розвитку продуктивних сил*. Отже, найголовнішою наукою оголошувалася політика, від якої залежать занепад, застій або розвиток держави [1; 2, с. 84-94].

Роль держави і насамперед її розподільчу функцію розглядав давньокитайський філософ **Конфуцій** (біля 551-479 до н. е.). Засуджуючи надмірне накопичення багатства, яке шкодить народу, Конфуцій закликав державу рівномірно його розподіляти. Перерозподіл багатства, на його думку, усуває класові суперечності. *Правителі ж мали відмовитися від розкоші, піклуватися про поліпшення добробуту народу, зменшити податки та збори*. За Конфуцієм, правителі держави мають бути високоморальними й освіченими особистостями, керувати державою на підґрунті закону й добродійства [3, с.13].

Давньокитайський мислитель **Мо Ді** (372-289 до н.е.) дієвим важелем державного управління економікою вважав *уведення податкової системи, яка б дозволяла задовольняти державні потреби без рабської праці, наголошував на необхідності гуманного управління народом* [4, с. 97-98].

Автори колективного давньокитайського трактату «**Гуань-цзи**» (IV–III ст. до н. е.) вважали, що *державне регулювання цін на основі податкової системи та регулювання грошового обігу й кредиту є доцільним*. Вони пропонували регулювати ціни на хліб шляхом створення державних фондів, замінити прями податки на залізо й сіль непрямими, відкрити дешевий кредит для хліборобів, організувати суспільні роботи для тих, хто розорився в неврожайні роки [5; 6, с. 104-107].

Таким чином, уже в період східного рабства вчені висловлювали цілком конкретні системні погляди щодо економічних функцій держави. Вони не залишалися лише

теоретичними побажаннями, а впроваджувалися в практику, даючи як позитивні (концентрація матеріальних і трудових ресурсів, поглиблення розподілу праці), так і негативні (гіпертрофування ролі держави, стримування розвитку ринкових відносин у країнах Давнього Сходу) результати. Але все ж таки на прикладі цих країн *історія дала перший урок об'єктивності державного втручання в господарське життя суспільства.*

Держава класичного рабства в Європі (на відміну від Азії) відіграла значно меншу економічну роль. І тим не менш, давньогрецькі філософи дали рекомендації з регулюючих функцій держави. Так, **Ксенофонт** (біля 430-355 або 354 до н. е.) пропонував шляхом регулювання ціноутворення й податків заохочувати приплив іноземців до Афін, розширювати видобуток срібла, організовувати торгівлю рабами [7, с.118-122].

Платон (427-347 до н.е.) однією з головних функцій держави визначав регулювання зайнятості грецьких громадян. Крім того, учений закликав державу забезпечити справедливий обмін товарів: установити правила, які б регулювали торговельний оборот, і суворо стежити за їхнім виконанням. На думку Платона, держава повинна регулювати доходи громадян, щоб не заохочувати надмірне багатство й не породжувати надмірну бідність (як перше, так і друге, за Платоном, негативно впливає на розвиток продуктивних сил) [7, с.122-127].

Арістотель (348-322 до н. е.) також висловив точку зору на роль держави в економіці, яка має бути спрямованою на збереження й зміцнення економіки й суспільного устрою (через посилення економічної й політичної ролі середнього класу, а також шляхом скасування лихварського відсотка) [8, с.128].

Феодалізм ґрунтувався на більшій (порівняно з рабовласництвом) економічній свободі. Це обумовило зростання продуктивності праці, диференціацію виробників і розвиток товарно-грошових відносин. Разом із тим, панівною формою господарства залишалось натуральне, переважали неекономічні методи залучення до праці, держава, як і раніше, існувала головним чином за рахунок натуральних зборів і податків, що стримувало розвиток ринку. *Таким чином, багатівікове еволюційне становлення феодалльної системи відносин значною мірою пояснюється економічною пасивністю держави.*

Багато науковців усвідомлювали необхідність активізації економічних функцій держави для розвитку товарно-грошових відносин, а отже й для розвитку продуктивних сил і суспільства в цілому. У цей період найбільш дієвими засобами впливу держави на економіку визнавалися оподаткування, державне кредитування селянських господарств, регулювання цін. Підтвердженням цього положення є державні реформи у феодалльному Китаї та в інших феодалльних державах.

Як позитивний, так і негативний вплив державної централізації на соціально-економічну ситуацію в країні можна простежити на прикладі України. Виникнення ранніх державних утворень, посилення взаємозв'язку й взаємозалежності торговельних центрів і племінних об'єднань у цілому позитивно вплинуло на утворення Київської Русі. Саме централізація державного управління обумовила розвиток Київської Русі в X – першій половині XI ст. Інтенсивно розвивалися ремесло й торгівля, виникали нові міста. Зауважимо, що в цей період історії нашої держави *простежується близька залежність розвитку загальної культури від централізації держави, про що свідчать пам'ятки писемності «Повість минулих літ», «Ізборники» Святослава, «Руська правда»* [9, с.195-199].

Ослаблення централізації влади в другій половині XI–XII ст. спричинило розпад Київської Русі, що, у свою чергу, призвело до захоплення українських земель поляками, литовцями й кримськими татарами. Це може бути уроком й інформацією до роздумів щодо ролі та економічної потуги централізованої держави.

Позитивний вплив централізації виявився й у часи **Богдана Хмельницького** (біля 1595-1657), про що, зокрема, свідчать **Універсали** гетьмана. У цей період одержали розвиток такі галузі, як виробництво заліза, скла, селітри. Подальшому їхньому розвитку сприяв **«Універсал 1701 року»**, виданий гетьманом **Іваном Мазепою** (1644-1709) [10, с.213-219].

Результатом феодалських економічних реформ стало формування великих центрів торговельно-промислового виробництва, торгівлі й посилення функцій грошей. Цей період характеризується виникненням *першого елемента цивілізованого державного регулювання економіки – фінансової системи, метою якої стала мобілізація державою грошових ресурсів для виконання соціально-економічних функцій. Виникнувши, фінансова система раз і назавжди не залишає державу байдужою до інституціональних і економічної її форм. Цим багато в чому пояснюється посилення державного впливу на економіку, що сприяло формуванню капіталістичної системи відносин.*

Економічна поведінка держави на різних етапах розвитку капіталістичного товарного виробництва була різною. *На етапі домонополістичного капіталізму ринок був відносно вільним.*

Капіталізм, підготовлений суспільним розподілом праці й розвитком товарного виробництва, зародився в країнах Західної Європи. Первісне накопичення капіталу можливе лише за активної підтримки держави.

На етапі первісного накопичення капіталу економічна роль держави найбільш яскраво простежується в політиці **меркантилізму**. Її приклад дає можливість зрозуміти «плюси» й «мінуси» різних форм, методів і важелів державного втручання в економіку. Економічна

політика *раннього меркантилізму*, спрямована на накопичення грошей у скарбниці шляхом обмеження зовнішньої торгівлі, виявилася неспроможною розв'язати головну проблему – накопичення реального багатства держави. Вона губила торгівлю, звужила ринок, підірвала економічні стимули виробництва.

У другій половині XVI ст. *пізні меркантилісти* визначили політику «торговельного балансу», політику так званої вільної торгівлі. Вона більше відповідала умовам міжнародної торгівлі. Відомо, що пізні меркантилісти перенесли акцент зі сфери грошового обігу у сферу торговельного обігу. Вони запропонували державі скасувати заборону на вивіз грошей за кордон, обмеження на імпорт іноземних товарів, збільшити експорт національної продукції, насамперед, промислової (саме меркантилісти ввели в науковий обіг терміни «національне багатство» і «національна економіка») [11, с.378-390].

Зміцнення державної влади зазнало потужного опіру з боку противників, що стало підставою для негативного ставлення до економічних функцій держави й обумовило поширення точки зору про «природну свободу економіки». У Західній Європі, як відомо, її поширення пов'язане, насамперед, з ім'ям **А. Сміта** (1723-1790), на думку якого, в економічній діяльності кожна людина має намір найбільш ефективно використати свої ресурси. Це активізує підприємницьку діяльність, розвиває працьовитість, ощадливість. Коли ж інтереси людей суперечливі, вони самостійно шукають шляхи виходу з такої ситуації, і у втручанні держави в економіку немає необхідності. Слід наголосити на тому, що А.Сміт не відхиляв економічну роль держави як таку. Він наголошував на виконанні державних зобов'язань, на використуванні такого важеля державного регулювання економіки як податки, на державних витратах на організацію суспільних робіт і розвиток торгівлі, на освіту тощо [12, с.394, 675, 703].

Співвітчизник А.Сміта **Д.Рікардо** (1772-1823) багато уваги приділив проблемі державного регулювання економічних процесів. Вже сама назва його головної наукової праці «Начала політичної економії та оподаткування» свідчить про використання податків у державному регулюванні економіки. В роботі вченого йдеться про державні реформи законів щодо бідноти, щодо заробітної плати й інших доходів, щодо зовнішньої торгівлі тощо [12].

Проте, протягом XIX ст. політика економічного лібералізму (лат. *liberalis* – вільний) – невтручання держави в економіку – була офіційною економічною доктриною в країнах капіталізму. *Прихильники принципу повної свободи дій стверджували, що ринкова економіка може розвиватися стихійно й не потребує державного регулювання. Однак вони не враховували (і практика це підтвердила) об'єктивні закономірності, згідно з якими держава не може бути стороннім спостерігачем соціально-економічних процесів, а*

завжди воліє бути їхнім активним учасником. Періодичні масштабні економічні кризи, характерні для цього періоду, обумовили принципові зміни точок зору на роль держави в економіці. (Зауважимо, що точка зору прихильників економічного лібералізму не зникла. У ХХ ст. вона знов «проросла» у неокласичних теоріях неолібералізму).

Таким чином, уже на ранніх етапах розвитку капіталізм «відчув» економічну потенцію державної влади. Це «відчуття» не було переборене й у період значного розширення принципів економічного лібералізму, оскільки держава часто віддавала свої політичні й фінансові важелі в розпорядження «першопрохідників» капіталістичних відносин. Вони самостійно брали участь в економічному житті країни, будуючи дороги, комунальні об'єкти, створюючи нові галузі промисловості, страхові й кредитні інститути. *Усе це дає підставу стверджувати, що навіть на ранніх етапах капіталізму ринкова економіка не була вільною й регулювалася державою.* Саме з діяльністю держави пов'язаний розвиток капіталістичного відтворення. У свою чергу, зародження капіталізму й розвиток ринку зумовили посилення ролі держави в управлінні економікою. Зрозуміло, що з розвитком капіталізму змінювалися конкретні цілі й форми державного впливу на економіку. Однак періодів суцільної нейтральності держави щодо економіки історія не знає. Навпаки, у сучасному капіталістичному суспільстві економічна політика держави ретельно обґрунтовується різними напрямками економічної теорії.

Зрозуміло, що аналіз економічних функцій держави неправомірно завершувати на етапі так званої вільної конкуренції. Становлять інтерес, насамперед, роль і функції сучасної цивілізованої держави. На нашу думку, їх можна зрозуміти, розглянувши об'єктивну необхідність і сутність державного регулювання економіки, причому в безпосередньому зв'язку з історичною еволюцією господарського механізму капіталістичного суспільства.

20.2. Господарський механізм.

Незалежно від того, на якому етапі розвитку знаходиться суспільство, суспільний спосіб виробництва обумовлений єдністю продуктивних сил і виробничих відносин. Ця єдність формує господарський механізм суспільства.

Зауважимо, що поняття «господарський механізм» увійшло в економічну науку лише з кінця 60-х років ХХ ст. До сьогодні сформувалась **теорія господарського механізму, під якою розуміють конкретні форми організації суспільного виробництва, сукупність організаційно-економічних і юридичних форм зв'язку су'єктів господарювання. Можна говорити, що господарський механізм – це система форм, методів, важелів та інститутів використання економічних законів.** Цей механізм сприяє з'ясуванню

суперечностей суспільного виробництва, реалізації власності, розвитку особистості й узгодженню інтересів окремої людини з інтересами колективу й суспільства. *Найважливішими елементами господарського механізму є організація й стимули виробництва. Кожному рівню розвитку суспільного виробництва відповідає певний господарський механізм.*

Тривалий час ядром господарського механізму був ринок. І хоча, як відомо, протягом усієї історії економіка «жила» у тісному симбіозі з державою, все-таки в системі господарського механізму передували ринкові фактори її розвитку. І не тому, що держава сама по собі не прагнула впливати на економіку й відступала перед ринком, а тому, що економічні закони були недостатньо досконалими, щоб повною мірою використовуватися в практиці державного регулювання. Саме тому ринкову конкуренцію слід розуміти як об'єктивно обумовлену (недостатнім рівнем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин і, отже, недостатнім рівнем знання законів їхнього розвитку) перевагу ринкових зв'язків над державно регульованими зв'язками. Більш правильно говорити не про дві форми регулювання економіки – ринкову й державну, – а про державну, яка більшою або меншою мірою базується на законах ринку.

Як відомо, декілька століть виробництво розвивалось на основі дрібної й середньої індивідуальної приватної власності. За цих умов чільним регулятором господарських зв'язків була так звана «невидима рука ринку» – закон попиту й пропозиції та закон конкуренції. Частка кожного виробника на ринку була настільки незначною, що ніхто з них не міг впливати на ринкову кон'юнктуру. Господарський механізм, що відповідає такому рівню розвитку продуктивних сил, можна умовно назвати *ринково-конкурентним*. Оскільки в усіх країнах і сьогодні дрібний і середній бізнес становить більшість на ринку, то ринково-конкурентний господарський механізм не вичерпав себе. Він діє на рівні малого й середнього бізнесу, регулюючи підприємницьку діяльність.

Диференціюючи виробників, ринково-конкурентний господарський механізм обумовив концентрацію й централізацію капіталу, внаслідок чого в останній третині XIX ст. сформувалися великі господарюючі суб'єкти – монополії. Їхня поява суттєво вплинула на подальший розвиток господарського механізму. Як упорядковані формування, які охоплюють і міжнародні економічні зв'язки, монополії визначили *господарський механізм приватномонополістичного регулювання економіки*. У господарському механізмі ринкова конкуренція починає перетинатися з монополією. Монополія, як відомо, не усуваючи конкуренцію, утруднює діяльність дрібних і середніх підприємців, спричиняючи порушення економічної й соціальної стабільності в державі. Це стає однією з найважливіших причин, яка зумовлює досить активне втручання держави в соціально-

економічні процеси. Активізували роль і функції держави в сучасному суспільстві й такі фактори, як поширення державної власності й поглиблення міжнародного розподілу праці.

Держава не усуває ринкові зв'язки, а навпаки, створюючи систему суспільних інститутів і законодавчу базу, сприяє зміцненню й нормальному функціонуванню ринкової економіки. Таке співвідношення держави й ринку склалося у 40-х роках ХХ ст. і в такий спосіб *господарський механізм приватномонополістичного регулювання економіки трансформувалася в господарський механізм державного регулювання.*

20.3. Необхідність і сутність державного регулювання економіки. Економічні функції держави.

Господарський механізм – це складна система, яка передбачає наявність системоутворювального ядра. Це вже саме по собі обумовлює потребу в координуванні «роботи» окремих елементів системи, забезпечення єдності структури та функції. Таким чином, *необхідність державного регулювання економіки визначається самою сутністю економіки як цілісної системи.*

Крім того, *широкомасштабне втручання держави в економіку стало об'єктивною необхідністю, яка підсилюється зі зростанням ступеня усупільнення капіталу й виробництва.*

Слід підкреслити, що економічна роль держави може проявлятися більшою або меншою мірою залежно від багатьох зовнішніх і внутрішніх чинників та особливостей країни. Аналітики повоєнного періоду підкреслюють пряму залежність між економічною політикою держави й рівнем розвитку ринкових відносин, тобто чим *сильніше розвинені ринкові відносини, тим суттєвіший державний вплив на формування ринкових механізмів і регуляторів.* Саме держава створює умови для вільного підприємництва й сумлінної конкуренції. У сучасному ринковому господарстві держава стала фактично основним мозковим центром, що регулює формування ринкового середовища й забезпечує динамізм і стійкість економічного росту. Таким чином, *слід говорити про єдність механізмів державного й ринкового регулювання, розуміючи його як єдність діалектичного, форми, моделі й методи якого змінюються в часі й у просторі.* В основі цієї єдності лежать об'єктивні економічні закони. Вони, як відомо, не тільки не залежать від бажань і свідомості людей, а навпаки, визначають їхні прагнення, свідомість і «корегують» економічну поведінку. Для того щоб господарський механізм і його найважливіший елемент – управління – впливали на розвиток економіки, необхідна відповідність економічної політики держави чинним економічним законам. На практиці ж часто економічна політика ігнорує об'єктивні закони, що в остаточному підсумку прирікає її на

поразку і підриває державність. Однак у будь-якому випадку *державне регулювання й державна економічна політика – явища об'єктивні, оскільки віддзеркалюють сам факт наявності держави*, ознаками якої (поряд з іншими) є існування особливої системи органів і установ, що здійснюють функції державної (у тому числі економічної) влади; право, яке закріплює певну систему норм (у тому числі економічних), санкціонованих державою. Отже, держава – це у будь-якому випадку диктатура (яку ми розуміємо не лише як політичний, але, насамперед, як економічний феномен).

Економічна диктатура держави може базуватися на наукових (об'єктивних) принципах її реалізації, а може ігнорувати їх. Звідси – два варіанти соціально-економічного ефекту: динамічний розвиток економіки й добробут народу, або гальмування економічного розвитку з усіма його наслідками.

За сучасних умов роль держави принципово змінюється. Вона більшою мірою починає виконувати координуючі функції, які дозволяють підтримувати макроекономічну рівновагу й ефективно конкурентне середовище, а також контролювати ті сегменти ринкових відносин, у яких ринкові механізми саморегуляції є недостатньо ефективними.

Якщо розглядати господарський механізм як живий організм, як систему, що діалектично розвивається, то стає зрозумілим, що співвідношення його елементів нестатичне – воно змінюється в просторі й у часі. Це обумовлює різні форми й методи державного впливу на економіку, як і різні концептуальні підходи до вирішення питання про співвідношення механізмів державного регулювання й так званого саморегулювання ринку. Однак, наскільки б розвиненими не були ринкові відносини, державне регулювання економіки завжди залишається їхнім невід'ємним елементом, і на сьогодні – це стабільний компонент сучасної соціально зорієнтованої ринкової системи, необхідна умова забезпечення процесу відтворення суспільного капіталу. Будучи зорієнтованим на з'ясування протиріч ринку, забезпечення нормальних процесів відтворення й підтримку макроекономічної рівноваги, сучасна цивілізована держава сприяє в цілому можливості довгострокового економічного росту й гармонізації всіх елементів ринку.

Зі сказаного можна зробити висновок, що *існує загальна (загальнофілософська) передумова, яка обумовлює виконання державою її регулюючих функцій. Це системність, структурованість держави та її господарського механізму.*

Будь-яка система завжди конкретна й специфічна, що обумовлює існування *соціально-економічних передумов державного регулювання економіки*. Найважливішими з них є:

- 1) сам факт існування держави, що викликає необхідність формування бюджетних коштів для реалізації державою її економічних функцій;
- 2) наявність певної системи цілей держави як єдиного цілого;

- 3) процес усупільнення виробництва;
- 4) забезпечення розвитку пріоритетних напрямків і галузей національної економіки, формування ефективної її структури;
- 5) забезпечення правової основи соціально-економічних процесів;
- 6) реалізація зовнішньоекономічної й зовнішньополітичної стратегій держави;
- 7) наявність окремих „недосконалостей” ринку (інфляції, безробіття тощо);
- 8) інституціональне забезпечення відтворювальних процесів;
- 9) необхідність державної підтримки життєдіяльності громадян держави.

Соціально-економічні передумови державного регулювання економіки визначені, насамперед, конкретно-історичними умовами країни, рівнем розвитку її продуктивних сил і виробничими відносинами. Саме тому в певному контексті можна говорити про специфічність соціально-економічних передумов. Вони можуть бути конкретизовані й деталізовані щодо історичних умов і специфіки кожної окремої країни, що й зумовлює розмаїтість національних моделей державного регулювання економіки.

Соціально-економічні передумови державного регулювання економіки можна розглядати з різних позицій: з позиції стратегічних і поточних цілей державної політики; з позиції реалізації державою її функцій; з позиції ролі держави на окремих фазах суспільного виробництва. У зв'язку із цим доцільним виявляється їх багатоаспектний комплексний аналіз.

Держава здійснює свої регулюючі функції як на основі використання законів товарно-грошових відносин (законів ринку), так і за допомогою планово-адміністративних методів.

Форма державного впливу на економіку визначається не тільки рівнем розвитку продуктивних сил, виробничих відносин і рівнем пізнання економічних законів, але й поточними та стратегічними цілями й завданнями держави. Ідеальною є така система, у якій держава здійснює соціально-економічну політику (регулюючі функції) на основі глибокого наукового обґрунтування, базуючись на системі економічних законів (у цьому випадку, не будь-який вплив держави на економіку можна вважати реалізацією її регулюючої функції. Тому державне регулювання економіки суттєво відрізняється від державного втручання в економіку.) Навряд чи механізм стихійного формування цін, коливання попиту та пропозиції, ринкової конкуренції можна оцінювати як ідеальний. Він проіснував практично до кризи 1929-1933 років, віддаючи державі другорядну роль в економіці. Але цей механізм спричинив формування монополій, періодичних криз, нерівномірності розвитку регіонів, різку диференціацію й крайню соціальну поляризацію суспільства.

Попередній теоретичний аналіз проблеми державного регулювання економіки дає підстави для висновку, що *державне макроекономічне регулювання є закономірним і логічним наслідком історичного розвитку економічних функцій держави. У зв'язку із цим варто розглядати його як інтегральну функцію держави* (лат. *integer* – цілий) [14, с.474].

20.4. Механізми й межі державного впливу на економіку.

Найважливішою проблемою економічної теорії є розробка механізму й національної моделі державного макроекономічного регулювання, що, у свою чергу, неможливо без чіткого уявлення про систему елементів цих складних формувань.

В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення сутності *механізму й моделі*, та їхніх структурних елементів – *об'єкта, напрямку, суб'єкта, інституту, форми, методу, прийому, фактора, інструменту, заходу, важеля*.

У наукових монографіях і статтях (як зарубіжних, так і вітчизняних авторів) найчастіше ототожнюються поняття «форма» і «метод», «інструмент» і «важіль», «метод» і «механізм» державного регулювання економіки. Так, говорячи про складові регулювального механізму як форми державного впливу на економіку, часто називають адміністративне регулювання, пряме й скісне економічне регулювання, правове регулювання. Економічні методи регулювання ототожнюються із застосовуваними економічними важелями – такими як ціноутворення, матеріальне стимулювання, оподаткування. План і ринок подають як методи регулювання відтворювальних процесів. Прогнозування, програмування й індикативне планування вважають елементами або способами державного регулювання економіки.

Зауважимо, що тільки чітко усвідомлюючи, де важіль, де метод, де форма, а де модель державного регулювання економіки, ми «змусимо працювати» систему. Кожний її елемент виконуватиме свої функції. Лише на цій основі можна забезпечити бажаний результат – ефективний соціально-економічний розвиток держави.

У системі понять і категорій теорії державного регулювання економіки найбільш ємним є поняття «**модель**» (фр. *modele* – зразок) [14, с. 649]. Філософський зміст моделі полягає в тому, що це деякий спеціально створений зразок (об'єкт або змодельоване явище), який включає всі (усвідомлені й бажані) характеристики досліджуваного об'єкта або явища [15, с. 289]. Між моделлю й досліджуваним об'єктом (явищем) має існувати певна подібність їх загальних характеристик або функцій. Модель може виконувати свою роль лише тоді, коли ступінь її відповідності досліджуваному об'єкту визначена досить

точно. Отже, модель державного регулювання економіки охоплює все різноманіття методів, важелів, форм регулювання тощо. У певному розумінні модель подібна до сутності явища. Умовно поняття «модель» відповідає на питання: «чим постає певне явище?», «яким воно є?».

Соціально-економічний аспект моделі полягає в тому, що вона завжди конкретна, завжди специфічна. У світовій практиці існують такі моделі державного регулювання економіки – американська, французька, японська, шведська, південнокорейська та ін. Вибір моделі макроекономічного регулювання залежить, з одного боку, від того, наскільки науковим є наше уявлення про сутність державного регулювання (зауважимо, що значну роль при цьому відіграє цільова функція явища або процесу, яка, власне, й визначає вибір моделі, у цьому випадку – моделі державного регулювання економіки). З іншого боку, різноманіття моделей макроекономічного регулювання визначається тим, що модель (як і складові її елементи) залежить від конкретно-історичних умов, у яких вона застосовується, від особливостей соціально-економічного розвитку країни, від економічної і навіть політичної ситуації в державі, від цільових орієнтирів державної політики.

Будь-яка модель має сенс, якщо вона функціонує. Отже, модель передбачає конкретний **механізм** (грец. *techane* – пристрій, що передає або перетворює рух) її (моделі) функціонування (реалізації) [14, с.637]. Під механізмом як таким розуміється машинний пристрій, система тіл, призначена для забезпечення руху одного або декількох тіл у необхідному напрямку. Таке трактування поняття «механізм» обумовили технічні підходи до характеристики механізму державного регулювання економіки. Його розглядають як «систему технічних... форм, методів, важелів, інструментів впливу на економіку, на процес відтворення на базі властивих йому законів і відповідно до правових норм суспільства», що є некоректним як з філософської, так і з економічної точки зору. І форми, і методи, і важелі, й інструменти державного макроекономічного регулювання є економічними, і жодним чином не технічними. Технічними їх можна назвати зі значною часткою умовності.

Таким чином, *механізм* як предмет нашого дослідження – *це цілісна діалектична сукупність взаємозалежних, взаємообумовлених і цілеспрямованих економічних інструментів, важелів, форм, заходів, факторів і методів державного регулювання економіки з метою узгодження інтересів економічних суб'єктів держави. Головне питання, пов'язане з поняттям «механізм» – «за допомогою чого забезпечується робота моделі?».*

У зв'язку з аналізом механізму державного регулювання економіки виникає питання про **інструменти** (лат. *instrumentum* – знаряддя, за допомогою якого можна здійснити дію)

цього механізму [14, с.473]. *Інструментами макроекономічного регулювання прийнято вважати різні форми державної політики.* Такими формами є фінансово-бюджетна, грошово-кредитна, науково-технічна, амортизаційна, інвестиційна, валютна, податкова, структурна, антиінфляційна, митна, цінова, соціальна, екологічна та ін.

Політику можна здійснювати різними **методами**. *Метод* (грец. *methodos* – шлях до чого-небудь) – *це спосіб досягнення мети, певним чином упорядкована діяльність* [14, с.635]. Поняття «метод» відповідає на питання: «як, яким чином?» *Методами державного регулювання економіки є правові, економічні й адміністративні.* Їх суть полягає в наступному:

- *адміністративні методи* (використання національного природного багатства, боротьба з монополізмом, вирішення екологічних проблем, соціальний захист населення, захист інтересів держави у сфері зовнішньоекономічної діяльності, сприяння підприємству, виконання державних регіональних програм, регулювання демографічних процесів, регулювання міграції робітничої сили);

- *правові* (законодавче забезпечення підприємницької діяльності, стимулювання ділової активності, створення сприятливих умов для розвитку господарських одиниць всіх форм власності, створення гнучкого правового механізму зміни форм власності);

- *економічні* (здійснення заходів із запобігання й стримування інфляційних процесів, стимулювання інвестиційної політики, визначення валютних курсів і механізму переливу капіталів, реалізація платіжних балансів, здійснення перерозподільчих функцій для забезпечення потреб оборони, охорони порядку, державного управління, розвитку фундаментальної науки, енергетики тощо).

У свою чергу ці методи поділяються на *прямі й скісні*. Зауважимо, що в чистому вигляді жоден із них не існує (і не існував навіть в умовах радянської так званої командно-адміністративної економіки). Тому строго науково можна говорити лише про переважання якого-небудь із них.

Правове регулювання економіки здійснюється на основі й у рамках державного господарського законодавства через систему встановлених норм і правил.

Економічні методи часто ототожнюють із використанням лише економічних важелів, що є дещо некоректним. Адже використовуючи економічні важелі, можна дати команду, указ, розпорядження щодо того чи іншого об'єкта регулювання (і навіть законодавчо затвердити це). Отже, економічний важіль у рамках команди не дає власне економічного методу регулювання, а виступає все-таки адміністративним методом. Тому, говорячи про економічне регулювання, варто враховувати, на якій основі застосовуються економічні важелі – на основі суб'єктивного вольового адміністративного командування, або на

науковій основі, що враховує об'єктивні економічні процеси. В останньому випадку (коли адміністративне рішення науково обгрунтоване) наявний економічний метод регулювання.

Таким чином, про економічні методи регулювання можна говорити лише з позиції науково обгрунтованої цільової функції й кінцевого ефекту процесу регулювання. При такому підході *економічні методи державного макроекономічного регулювання являють собою сукупність способів і економічних важелів впливу держави на (і через) економічні інтереси су'єктів господарювання.*

Останнім часом адміністративні методи регулювання визначаються як такі, що придушують економічну свободу. Такий підхід є невиправданим, оскільки з погляду загальнодержавного інтересу, в умовах, коли максимальна свобода й вигода одних суб'єктів обертається значними втратами для інших суб'єктів і для суспільства в цілому, у рамках ринкової економіки використання адміністративних методів регулювання є об'єктивною необхідністю. Практика показує, що існує ряд сфер, які не можуть існувати без адміністративного методу регулювання. Наприклад, необхідне пряме обмеження монополізації; консервація частини національних ресурсів, що виключає їх комерційну антидержавну експлуатацію; створення природоохоронних зон, у яких забороняються окремі види виробництва, що завдають збиток економіці країни й екології; підтримка мінімально припустимих параметрів добробуту народу; захист національних інтересів у системі світового господарства тощо. Досвід країн із розвинутою ринковою економікою підтверджує доцільність, достатню активність і ефективність адміністративних методів регулювання економіки. Ці методи є невід'ємною складовою господарського механізму і їх нічим іншим замінити не можна. Варто лише науково обгрунтовано підходити до практики їхнього використання.

Методи регулювання є функцією регулюючих **суб'єктів** (лат. *subjectum* – носій властивостей, станів і дій) [14, с.866]. У сучасному філософському значенні – активно діючий індивід або соціальна група зі здатністю до пізнання, усвідомлення фактів та наслідків цього пізнання та прагненням змінити або вдосконалити перебіг соціально-економічного процесу) [15, с.465-466].

Під суб'єктами державного регулювання розуміють носіїв, виразників і виконавців економічних інтересів. Носії таких інтересів – це фізичні, юридичні особи та утворені ними групи. Останні відрізняються за рядом ознак: майновою, за прибутками, за видом діяльності, за професійними і регіональними характеристиками. У підсумку цією категорією охоплюється все економічно активне населення. Найбільш потужні виразники групових економічних інтересів – це союзи підприємців і професійні об'єднання. У них є власні соціально-економічні концепції й значні можливості для їхньої реалізації через

державну економічну політику. Цілі, які переслідують носії економічних інтересів, реалізуються і за допомогою політичних партій.

Погоджуючись у цілому з такою точкою зору на характеристику суб'єктів регулювання, зауважимо, що, по-перше, можна бути носієм певного економічного інтересу, але не мати можливості впливати на його реалізацію; а по-друге, можна впливати на реалізацію, але не бути безпосереднім регулюючим суб'єктом. Політичні партії й профспілки, як і інші об'єднання, розробляють програми, які віддзеркалюють економічні інтереси, однак подібні програми вони висувають як пропозиції, які можуть бути не прийняті державними структурами. Таким чином, *регулюючими суб'єктами можуть бути лише законодавці й виконавці економічних інтересів, наділені певними повноваженнями впливу на об'єкт регулювання, що дозволяє не тільки бути носієм економічного інтересу, а й реально реалізовувати його.*

До суб'єктів державного регулювання економіки належать міждержавні й національні (центральні, федеральні, регіональні й муніципальні) органи управління, які відповідно до певних соціально-економічних інтересів і приймають рішення щодо механізму реалізації цих інтересів, а отже – щодо моделі, форм, методів й інших елементів регулювання. *Суб'єкти державного регулювання економіки – це система органів і інститутів, які вчиняють конкретні дії з регулювання макроекономічних процесів. Головним регулюючим суб'єктом є держава.*

Суб'єкти здійснюють свої регулюючі функції щодо певних **об'єктів**. Об'єктами (лат. *objectum* – предмет) [15, с.465-466]. державного регулювання економіки є відтворення, економічний цикл, сфери, галузі й структура виробництва, сам ринок з його розгорнутою структурою, грошовий обіг, накопичення коштів, платіжний баланс, зовнішньоекономічні зв'язки тощо. Слід зазначити, що саме щодо питання об'єктів державного регулювання відбуваються нескінченні дискусії серед науковців. Від визнання того або іншого об'єкта регулювання залежить вибір концепції, форм, методів, важелів регулювання, а також масштаби й сфера державного впливу на економіку.

Щодо об'єктів регулювання необхідно відзначити ряд важливих методологічних положень. По-перше, вибір регульованого об'єкта, визначається насамперед цільовою функцією, або соціально-економічним інтересом регулюючого суб'єкта. У цьому випадку слід виокремлювати різні рівні реалізації регулюючих функцій – макрорівень, на якому реалізуються інтереси держави; мезорівень, де реалізуються інтереси окремих регіонів, секторів і галузей; мікрорівень, на якому реалізуються інтереси господарюючих суб'єктів. По-друге, вибір об'єкта державного впливу залежить від багатьох факторів: від рівня розвитку економіки, її структури, ступеня інтеграції національної економіки у світову

економіку. Іншими словами, об'єкт регулювання змінюється історично. По-третє (що досить важливо в умовах суперечливості економічних інтересів на різних рівнях їхньої реалізації), при виборі об'єктів регулювання необхідно керуватися принципом сумісності інтересів.

Серед постійних об'єктів державного впливу, у першу чергу, необхідно виокремити такі: економічний (інвестиційний цикл); секторну, галузеву й регіональну структуру господарства; умови накопичення інвестиційного капіталу; грошовий обіг; платіжний баланс; ціни й умови конкуренції; зайнятість, підготовку й перепідготовку кадрів; навколишнє середовище; зовнішньоекономічні зв'язки.

Регулюючі функції щодо певних об'єктів суб'єкти реалізують за допомогою конкретних **форм регулювання**. Форми (лат. *forma* – зовнішній вигляд, вираження певного змісту [14, с.947]) державного регулювання економіки виражають її зміст і практику реалізації. Серед форм державного регулювання *виділяють планування, держзамовлення, програмування й прогнозування*.

Форми державного регулювання економіки, як і всі інші елементи системи, обумовлені соціально-економічними цілями країни, рівнем її розвитку, зовнішньополітичною ситуацією, у якій перебуває держава тощо. Макроекономічне планування – це свідомо управлінська діяльність держави, зорієнтована на досягнення (через певний період часу) бажаного стану національної економіки. Розрізняють такі **типи планування**: *план-директива, план-держзамовлення, план-прогноз, план-індикатор*. Залежно від рівня планування виділяють комплексну галузеву й комплексну регіональну програми.

Існує й інша термінологія щодо планування як форми державного регулювання економіки:

– *директивне або адміністративно-командне планування*, яке здійснюється в умовах державної власності на кошти виробництва й утілює державну стратегію й пріоритети в розподілі ресурсів і доходів, визначенні темпів економічного росту. Для підприємств виконання державного плану обов'язкове, а державне управління за допомогою економічних стимулів і адміністративних вказівок орієнтує діяльність господарюючих суб'єктів у необхідному напрямку;

– *індирективне планування*, при якому також має місце державна власність на засоби виробництва й держава реалізує свою стратегію в планах. Однак при такому типі планування набагато ширше використовуються економічні стимулятори, а підприємства, які не впоралися із планом, адміністративно не караються, але втрачають ряд матеріальних переваг (наприклад, першочергового розподілу ресурсів);

– *регулятивне планування*, що відповідає змішаній економіці, у якій метою держави є не тільки узгодження діяльності підприємств у рамках державного сектора, але активний вплив на поведінку господарюючих суб'єктів за допомогою фінансово-кредитних регуляторів. План і ринок у такому випадку мають однакову значущість, але виконують різні завдання. Ринкові суб'єкти вільні, а держава виносить свої рішення з урахуванням законів ринку;

– *індикативне планування*, що також має місце в змішаній економіці, однак, при цьому типі змінюється мета планування. Плани містять лише загальні контури державного прогнозу про бажаний розвиток економіки, містять рішення про державні витрати й капіталовкладення, а також про поточні витрати державних підприємств. Метою плану є координація використання ресурсів, а вплив на приватний сектор здійснюється головним чином через попит, через його стимулюючий або обмежувальний характер.

Особливе місце в системі форм державного впливу на економіку посідає *держзамовлення* – своєрідний механізм формування складу необхідної продукції, робіт, послуг і розповсюдження відповідних договорів серед підприємств усіх форм власності, фінансування й контролю за їхнім виконанням, механізм конкурсних торгів тощо. Переваги держзамовлення над іншими формами державного регулювання полягають у його гнучкості, а саме: фінансування замовлення здійснюється як за рахунок власних коштів корпорацій, так і за рахунок банківських позик під гарантію держави. Крім того, передбачається поетапне відшкодування замовником витрат корпорації, повне або часткове авансування державою всього замовлення, використання системи пільг при реалізації продукції, звільнення від податків, прискорена амортизація тощо. Соціальна функція держзамовлення стає дієвою формою державного впливу на структурні зрушення в економіці, на результати виробництва й соціальну сферу.

Окрім планування й держзамовлення формами державного регулювання є прогнозування й програмування.

Прогнозування – науково обгрунтоване припущення про можливий стан об'єкта в майбутньому. Елементами прогнозування є наукове передбачення, припущення й пропозиція. Розрізняють пошукові й нормативні прогнози. У першому випадку описуються можливі перспективи регульованого об'єкта, а в другому – визначаються бажані його параметри. Нормативний прогноз має управлінський характер і визначається перспективними цілями регулюючого суб'єкта. Однак, прогноз слід відрізнити від гіпотези, оскільки перший має кількісні параметри майбутнього стану об'єкта. Водночас і прогноз, і гіпотеза мають імовірнісний характер. Прогнозування має сенс, оскільки передбачає вивчення економічного й соціального потенціалу країни, що дає можливість

сформулювати конкретну мету розвитку й співвіднести можливості її реалізації з наявними ресурсами, а також при необхідності знайти альтернативні варіанти вирішення проблем.

Програмування як форма державного макроекономічного регулювання передбачає централізований підхід до розробки, управління й реалізації великомасштабних національних господарських програм. Її головні завдання – підтримка економічної рівноваги, вплив на якісну перебудову економіки, стимулювання її росту. Особливостями програмування є те, що втручання держави в ринкові процеси не ліквідує стихійність ринкових відносин, а лише корегує їх; програмування не управляє агентами ринку, а спрямовує їхню діяльність; головне в програмуванні – структурне регулювання; ця форма державного регулювання передбачає системність. Основою державного програмування є довгострокові (10-20 років), середньострокові (4-5 років) і короткострокові (1 рік) програми розвитку окремих галузей, секторів і районів країни.

Форми державного регулювання визначені конкретною метою суспільства й змінюються під впливом історичних умов розвитку держави. Згідно з метою формулюється система пріоритетів, напрямків державного регулювання («напрямок» в енциклопедичних словниках визначається як поняття, що позначає принципову спільність явища протягом певного часу) [16, с.322-326]. Стосовно проблеми державного регулювання, то напрямок указує швидше на об'єкт впливу. Напрямку відповідає питання «відносно чого здійснюється та або інша дія?».

Нарешті, у механізмі державного регулювання найважливіша роль належить регулюючим **важелям**. В енциклопедичних словниках важіль визначають як елемент механізму, пристосування нижчого рівня цього механізму, ланка в ланцюжку [16, с.323-324]. *Поняттю «важіль» відповідає питання «чим, за допомогою чого здійснюється регулювання?».*

Поняття «важіль» досить близьке, але не тотожне поняттю «інструмент». Хоча в практиці державного регулювання економіки вони не існують окремо. *І якщо інструментами є різні форми державної соціально-економічної політики, то сама політика реалізується за допомогою певних важелів.* Наприклад, у бюджетній політиці такими важелями є податки, державні витрати, пільги, субсидії; у грошово-кредитній – дисконтна ставка, норма обов'язкового резервування, позиковий відсоток, операції на відкритому ринку; у валютній – валютні інтервенції, девальвація й ревальвація, валютні обмеження; в інвестиційній політиці – інвестиції в їхньому певному обсязі й структурі; у соціальній – ціни на товари й послуги, соціальні виплати, допомоги, мінімальні ставки оплати праці; у зовнішньоекономічній – ціна, податок, мито, квота, пільга тощо. Таким

чином, ці «елементарні пристосування нижчого рівня» відіграють найважливішу роль у механізмі державного регулювання економіки.

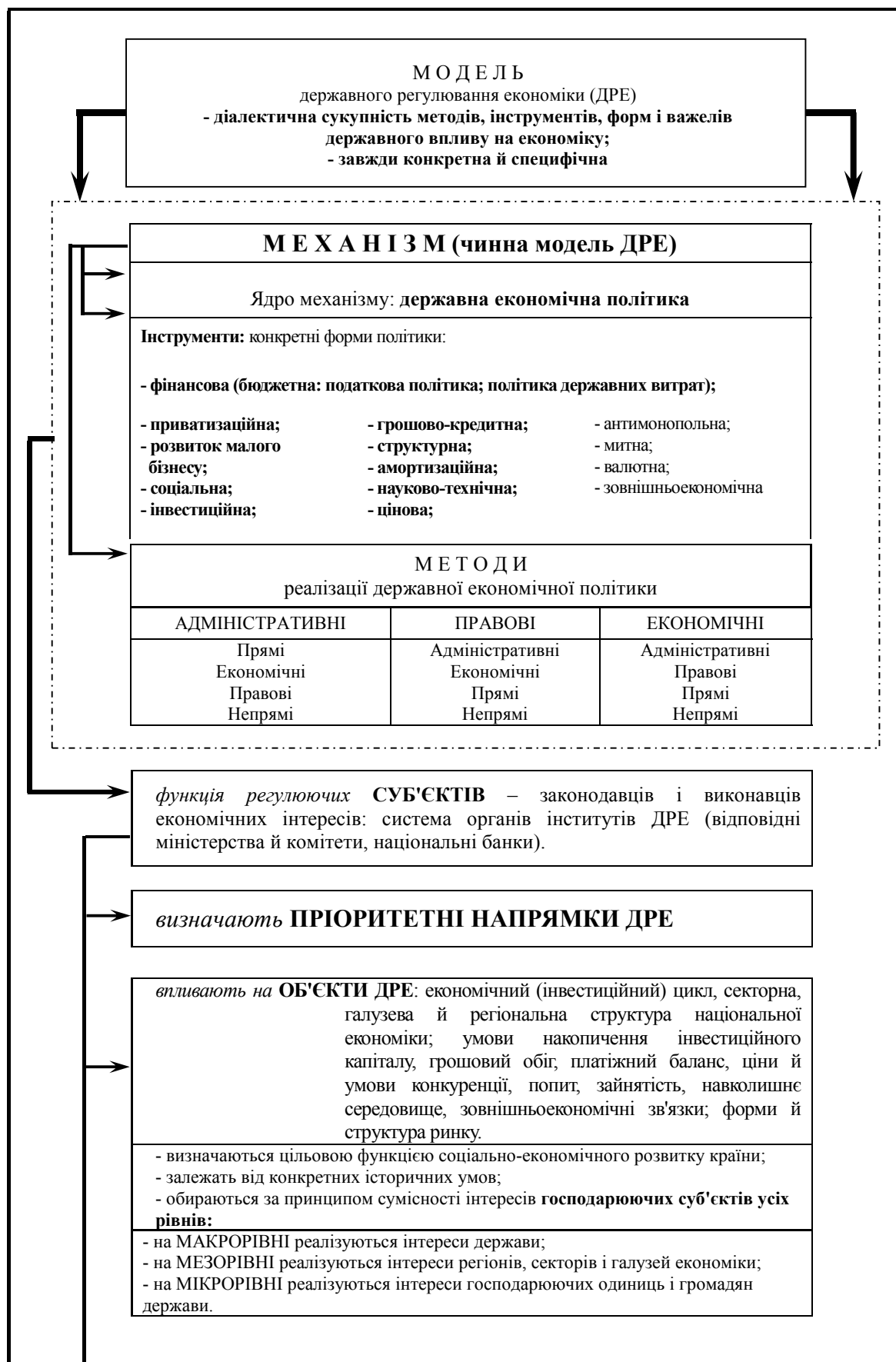
В ієрархії елементів механізму державного регулювання **фактор** (лат. *factor* – той, що працює, умова, рушійна сила, причина якого-небудь явища [14, с.922].) регулювання не посідає конкретного місця. Кожний елемент механізму державного регулювання має свої особливі фактори, що обумовлюють його дію, ту чи іншу політику, ті чи інші методи, ті чи інші форми, напрямки й важелі державного регулювання економіки. Він може використовуватися й у якості передумови, що спричиняє необхідність державного регулювання економіки. Отже, фактори «пронизують» усю систему механізму макроекономічного регулювання, за їх допомогою реалізується державна політика.

Розглянувши понятійний апарат теорії макроекономічного регулювання, ми можемо скласти уявлення про абстрактну структурно-функціональну модель державного регулювання економіки (рис. 1).

Розробляючи модель державного регулювання економіки, необхідно враховувати наступне: по-перше, *модель – це чинний механізм, а по-друге, цей механізм завжди діє в конкретних історичних, соціально-економічних і політичних умовах країни*. Таким чином, модель державного регулювання специфічна для кожної держави (хоча має й загальні риси в рамках сутнісної спільності). Кожна модель державного регулювання економіки являє собою певне поєднання елементів і реалізується у вигляді комплексу заходів економічної політики й відповідних інститутів, що розробляють і реалізують ці заходи.

Вивчивши сутність державного регулювання економіки, можна запропонувати конкретну модель державного регулювання трансформаційної економіки України. Вона має бути побудована з урахуванням цільової функції соціально-економічного розвитку (формування в Україні соціально зорієнтованої ринкової економіки), реалізації якої підпорядковане державне макроекономічне регулювання. Беручи до уваги першочерговість перетворення відносин власності в трансформаційний період, *базовими напрямками державної економічної політики (тобто базовими інструментами механізму державного регулювання) щодо сучасної України мають бути приватизація й акціонування, розвиток малого бізнесу й необхідний за цих умов соціальний захист населення*.

Ці напрямки державної економічної політики забезпечують перетворення відносин власності, які є виробничими *відносинами так званого першого рівня*.



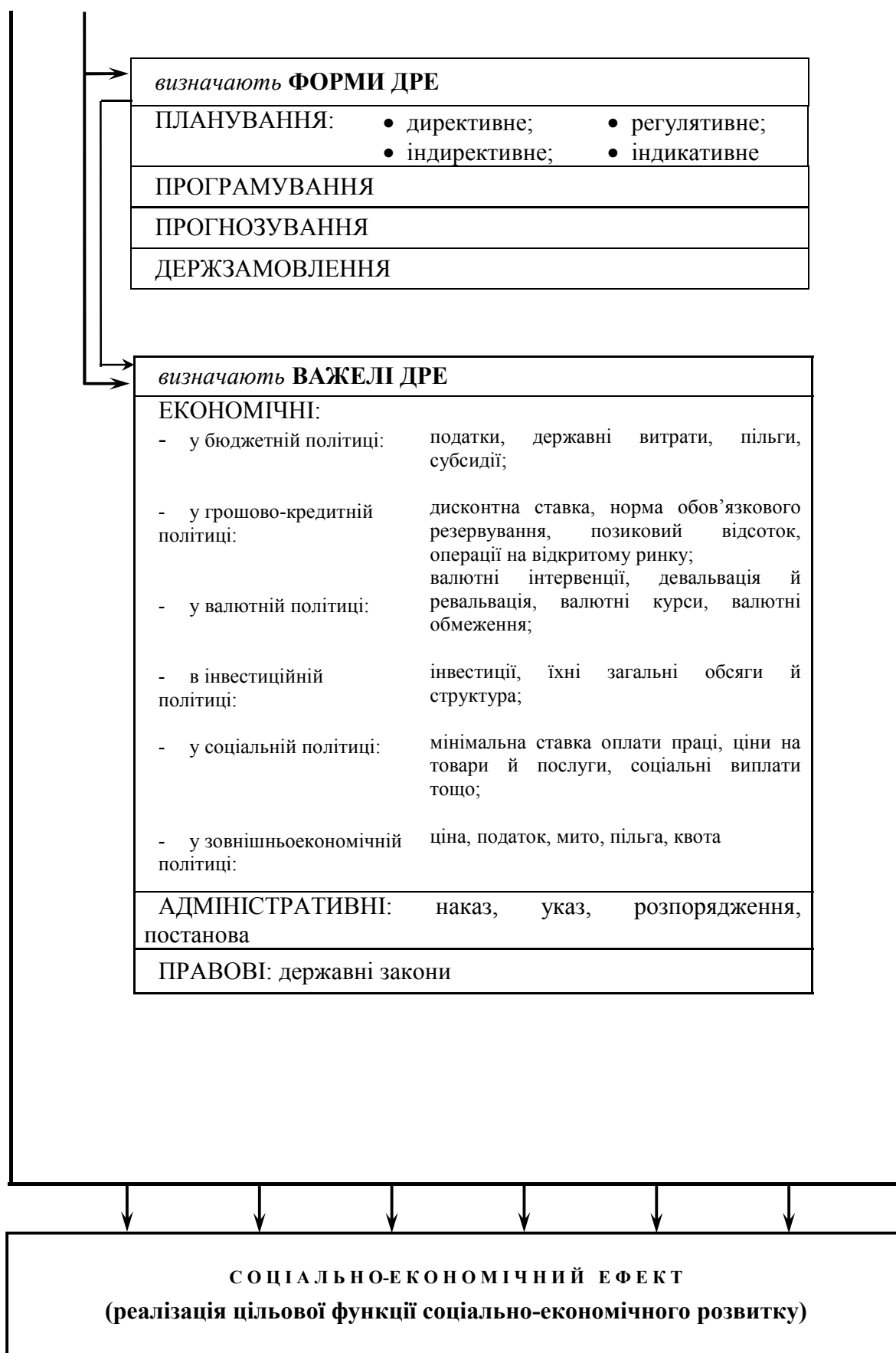


Рис. 20.1. Абстрактна структурно-функціональна модель державного регулювання економіки

Необхідною умовою трансформації відносин власності є, у першу чергу, *правове забезпечення*. Однак, без відповідної грошово-кредитної, структурно-інвестиційної й бюджетно-податкової політики (тобто без економічного забезпечення) завдання формування багатокладної економіки вирішити не можливо. В ієрархії виробничих відносин перераховані напрямки державної економічної політики стосуються **відносин другого рівня**. Їх варто розглядати як пріоритетні напрямки державної економічної політики трансформаційного періоду.

Сукупність відносин цих двох рівнів визначає **відносини третього рівня**, трансформація яких обумовлена науково-технічною, амортизаційною, антимонопольною, митною, валютною, зовнішньоекономічною політикою.

Слід підкреслити, що пріоритетність грошово-кредитної, структурно-інвестиційної й бюджетно-податкової політики визначається самим характером цих напрямків. По суті вони являють собою сукупність економічних важелів державного регулювання економіки. Ці важелі завжди конкретні в певних напрямках державної політики, а саме:

- у *бюджетній політиці* – податки, пільги, субсидії;
- у *грошово-кредитній політиці* – дисконтна ставка, норма обов'язкового резервування, позиковий відсоток, операції на відкритому ринку;
- в *інвестиційній політиці* – загальні обсяги й структура інвестицій;
- у *зовнішньоекономічній політиці* – ціна, податок, мито, пільга, квота;
- у *соціалній політиці* – мінімальна ставка оплати праці (ціна години праці), ціни на товари й послуги, соціальні виплати тощо.

Зауважимо, що всі напрямки державної економічної політики взаємозалежні, обумовлюють один одного й переплітаються між собою. Так, фінансова політика передбачає мобілізацію, розподіл і використання фінансових коштів і включає фіскальну й бюджетну політику. Фіскальна політика реалізується за допомогою податкової політики. Політика державних витрат, грошово-кредитна політика, а також податкова політика визначають інвестиційну, науково-технічну, структурну й соціальну політику. В остаточному підсумку кожний із пріоритетних напрямків політики забезпечує реалізацію цільової функції макроекономічного регулювання і його певний соціально-економічний ефект.

Висновки

1. Ринкова економіка навіть на ранніх етапах її розвитку не була абсолютно вільною й регулювалася державою. З діяльністю держави пов'язаний розвиток капіталістичного

відтворення. Зародження капіталізму й розвиток ринку зумовили посилення ролі держави в управлінні економікою.

2. Конкретні цілі й форми державного впливу на економіку історично змінювалися, однак періодів суцільної нейтральності держави щодо економіки історія не знає. У сучасному капіталістичному суспільстві економічна політика держави ретельно обґрунтовується різними напрямками економічної теорії.
3. Незалежно від того, на якому етапі розвитку знаходиться суспільство, суспільний спосіб виробництва обумовлений єдністю продуктивних сил і виробничих відносин. Ця єдність формує господарський механізм суспільства. Його реалізація й ефективне функціонування залежить від державної економічної політики.
4. Розробка механізму й національної моделі державного макроекономічного регулювання неможлива без чіткого уявлення про систему елементів цих складних формувань – без визначення сутності механізму й моделі, а також їхніх структурних елементів – об'єкта, напрямку, суб'єкта, інституту, форми, методу, прийому, фактора, інструменту, заходу, важеля.
5. Національна модель державного регулювання трансформаційної економіки має будуватися з урахуванням цільової функції соціально-економічного розвитку (формування в Україні соціально зорієнтованої ринкової економіки), реалізації якої підпорядковане державне макроекономічне регулювання. Інструментами державного макроекономічного регулювання є державна економічна політика, яка передбачає використання певних важелів регулювання, а саме:
 - у *бюджетній політиці* – податки, пільги, субсидії;
 - у *грошово-кредитній політиці* – дисконтна ставка, норма обов'язкового резервування, позиковий відсоток, операції на відкритому ринку;
 - у *інвестиційній політиці* – загальні обсяги й структура інвестицій;
 - у *зовнішньоекономічній політиці* – ціна, податок, мито, пільга, квота;
 - у *соціальній політиці* – мінімальна ставка оплати праці (ціна години праці), ціни на товари й послуги, соціальні виплати тощо.

Основні терміни й поняття: державне регулювання економіки; господарський механізм; важелі, інструменти, механізм, модель, методи, напрямки, об'єкти, суб'єкти державного регулювання економіки; економічні функції держави; бюджетна, грошово-кредитна, зовнішньоекономічна, інвестиційна, податкова, соціальна, структурна політика держави.

Питання для самоконтролю

1. Чим обумовлена необхідність державного регулювання економіки?
2. Які економічні функції притаманні державі на різних етапах її розвитку?
3. Що таке господарський механізм? Які складові елементи господарського механізму?
4. Прокоментуйте сутність основних складових механізму державного регулювання економіки.
5. Обґрунтуйте об'єктивність історичної зміни механізмів і моделей державного регулювання економіки.
6. Чи існують межі державного впливу на економіку? Чим вони обумовлені?
7. Чим обумовлено існування національних моделей державного регулювання економіки? У чому їх спільність і відмінність?
8. Прокоментуйте основні складові державної економічної політики. На що вони спрямовані?
9. Чим обумовлена необхідність трансформації сучасного механізму державного регулювання економіки?
10. У чому сутність і економічний зміст дерегулювання економіки?

Тести

1. Визначте, представники якого напрямку (школи) економічної теорії

обґрунтовують необхідність державного регулювання економіки:

- а) класичного;
- б) неокласичного;
- в) кейнсіанського;
- г) маржиналізму;
- д) всі відповіді вірні.

2. Визначте, що з названих функцій не можна вважати безпосередньо

економічною функцією держави:

- а) регулювання структурних процесів;
- б) регулювання інвестицій;
- в) забезпечення політичної стабільності;
- г) забезпечення розширеного відтворення;
- д) розвиток інноваційних процесів.

3. Функцією, що виконує держава як у ринковій, так і в планово-адміністративній економіці є:

- а) регулювання обсягів іноземного інвестування;
- б) підтримка конкурентного середовища;
- в) регулювання цін на продукцію приватного сектора;
- г) регулювання обсягів виробництва;
- д) законотворча діяльність.

4. Антимонопольна функція держави, що діє в багатьох країнах, націлена в першу чергу на:

- а) заборону монополій;
- б) обмеження діяльності монополій;
- в) законодавче підґрунтя функціонування економіки;
- г) регулювання цін;
- д) регулювання зайнятості.

5. До форм державного регулювання економіки не відносять:

- а) планування;
- б) законодавчу діяльність держави;
- в) програмування;
- г) прогнозування;
- д) держзамовлення.

6. Що з перерахованого безпосередньо не належить до методів регулювання економіки:

- а) адміністративні;
- б) фінансові;
- в) економічні;
- г) правові;
- д) скісні (непрямі).

7. З даного переліку визначте безпосередній важель реалізації соціальної політики держави:

- а) дисконтна ставка;
- б) валютні інтервенції;

- в) ціни на товари й послуги;
- г) квота;
- д) валютні обмеження.

8. Виключте, що з даного переліку не є безпосередньо об'єктом державного регулювання економіки:

- а) економічний цикл;
- б) зайнятість;
- в) попит і пропозиція;
- г) соціальні індикатори;
- д) грошовий обіг.

9. Економічна політика – це :

- а) здатність керувати економічними процесами;
- б) політика забезпечення екологічної безпеки країни;
- в) здатність до прийняття гос подарських рішень;
- г) цілеспрямована система узгоджених найближчих і перспективних заходів держави щодо розвитку економіки країни;
- д) здатність забезпечити просте відтворення суспільного продукту.

10. Визначте, який з важелів не належить до важелів реалізації валютної політики держави:

- а) валютні інтервенції;
- б) девальвація;
- в) ревальвація;
- г) податок;
- д) валютні обмеження.

Рекомендована література

1. Дмитриченко Л.И. Экономическая теория (Политическая экономия): Учебное пособие / Л.И.Дмитриченко, Л.А.Дмитриченко, А.Н.Химченко. – Тема 24. – С. 245-273. – Донецк: Каштан, 2009. – 296 с.
2. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория. Монография /Л.Дмитриченко. – Донецк: УкрНТЭК, 2001. – 329 с.

3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – Розділ 24. – К.: Знання – Прес, 2007.– 719 с.
4. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український вимір. – Розділ 8. – С. 498-556. /За ред. С.І.Юрія, Є.В.Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595 с.
5. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. Розділ VI. – Харків: Одиссей, 2011. – 56 с.
6. Мочерний С.В. Економічна теорія: Підручник / С.В.Мочерний, М.В.Довбенко. – Розділ 4.6. – С.515-536. – К.: Академія, 2004. – 856 с.
7. Мочерний С.В. Політична економія: Навчальний посібник /С.В. Мочерний, О.А.Устенко, С.В.Фомишин. – Глава 21. – С. 552-573. – Херсон: Дніпро, 2002. – 794 с.
8. Мочерный С.В. Экономическая теория: Учебник.– Тема 20. – С. 451-478. / С.В.Мочерный, В.К.Симоненко, В.В.Секретарюк, А.А.Устенко / Под ред. С.В.Мочерного. – 2-е изд. – К.: Знання, 2003. – 662 с.
9. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: Національна доповідь / За заг. ред. В.М.Гейця. – К.:НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
10. Федоренко В.Г. Онови економічної теорії: Підручник /В.Г.Федоренко. Глава 16. – с. 330-346. – К.: Алерта, 2005. – 511 с.
11. Чухно А.А. Твори: У 3 т. – Т. 1. Становлення і розвиток ринкової економіки. – Розділ 3, 5. – К., 2006. – с.592 с.

Посилання

1. Артхашастра, или Наука политики /Пер. с санскрит/ М. – Л., 1959.
2. Учение об управлении и государственных доходах в «Артхашастре» /Всемирная история экономической мысли. В 6 т. – Т. 1. / МГУ им. М.В.Ломоносова; редкол.: В.Н.Черковец (гл. ред.) и др. – М.: Мысль, 1987. – 606 с.
3. Конфуций. Афоризмы мудрости / Под ред. В.П.Бутромеева. – М.: Белый город, 2007. – 448 с.
4. Экономические воззрения древнего конфуцианства / Всемирная история экономической мысли. В 6 т. – Т. 1. – С. 95-100.
5. Штейн В.М. Гуань-цзы. – М., 1959.
6. Трактат «Гуань-цзы» о государственном регулировании экономики / Всемирная история экономической мысли. В 6 т. – Т. 1. – С. 104-107.
7. Экономическая мысль периода кризиса полисной системы. Ксенофонт и Платон / Всемирная история экономической мысли. В 6 т. – Т. 1. – С. 117-127.

8. Экономические взгляды Аристотеля / Всемирная история экономической мысли. В 6 т. – Т. 1. – С. 127-135.
9. Экономическая мысль народов России / Всемирная история экономической мысли. В 6 т. – Т. 1. – С. 195-199.
10. Экономическая мысль Украины / Всемирная история экономической мысли. В 6 т. – Т. 1. – С. 213-219.
11. Меркантилизм / Всемирная история экономической мысли. В 6 т. – Т. 1. – С. 378-390.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С.Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
13. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д.Рикардо; [пер. с англ.; предисл. П.Н.Клюкина]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
14. Словник іншомовних слів /Уклад. Л.О.Пустовіт та ін. – К.: Довіра, 2000. – 1018 с.
15. Философский словарь / Под ред. И.Т.Фролова. – 5-е изд. – М.: Политиздат, 1987. – 590 с.
16. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т.1. / За ред. док. екон. наук, проф. С.В.Мочерного. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

РОЗДІЛ 21

СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ ТА ЙОГО ОСНОВНІ ФОРМИ

*Для людини немає нічого природнішого за працю,
людина народжена для неї,
як пташка для польоту і риба для плавання*

Франческо Петрарка

На всіх етапах економічного розвитку виробництво є економічною основою людського суспільства. Щоб жити, треба споживати матеріальні блага, а щоб споживати їх, треба виробляти суспільний продукт.

Процес виробництва незалежно від його суспільної форми, має бути безперервним, тобто повинен постійно повторюватися. Так само як суспільство не може перестати споживати, так воно не може перестати виробляти. Безперервне повторення виробництва є закономірною об'єктивною умовою існування людини й суспільства.

Процес суспільного виробництва, що розглядається в постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, в той же час є процесом відтворення.

Політична економія досліджує суспільне відтворення як систему економічних відносин, які виникають на стадіях виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів і послуг.

П л а н

- 21.1.** Суспільний продукт та його структура.
- 21.2.** Суспільне відтворення: сутність, форми і особливості
- 21.3.** Суспільне відтворення і національне багатство.
- 21.4.** Критерії ефективності суспільного відтворення.

21.1. Суспільний продукт та його структура.

Результатом суспільного відтворення, тобто продуктивного функціонування економіки суспільства, його галузей і сфер є сукупний суспільний продукт . Сукупний суспільний продукт – найбільш загальний показник результату суспільного виробництва.

Сукупний суспільний продукт (ССП) – це сукупність усіх матеріальних благ і послуг, створених у суспільному виробництві за певний період часу, як правило – за рік.

Протягом кількох десятиліть домінувало марксистське уявлення про те, що сукупний суспільний продукт створюється тільки у сфері матеріального виробництва, що тільки праця зайнятих у цій сфері є продуктивною. Вважалось, що невиробнича сфера є непродуктивною, а її працівники тільки споживають сукупний суспільний продукт. Вважається, що таке трактування не є коректним відповідно реаліям сучасної економіки з розвинутою сферою послуг. Більшість сучасних економістів дотримуються точки зору, що будь-яка суспільно корисна праця є продуктивною, а сукупний суспільний продукт створюється в усіх галузях та сферах економічної діяльності.

В умовах товарно-грошових відносин суспільний продукт виступає в натурально-речовій та вартісній формі.

За **натурально-речовою ознакою сукупний суспільний продукт** поділяється на засоби виробництва та предмети споживання.

За **вартістю сукупний суспільний продукт ($W=c+v+m$)** складається з наступних частин:

- перенесеної вартості (тобто спожитої частини вартості засобів виробництва – c);
- вартості необхідного продукту (сукупної вартості робочої сили, або заробітної плати – v);
- додаткового продукту (m).

За функціональною ознакою Сукупний суспільний продукт представляє фонд заміщення (Фз), фонд споживання (Фс) і фонд нагромадження.(Фн) (рис.21.1).

| СТРУКТУРА СУКУПНОГО СУСПІЛЬНОГО ПРОДУКТУ | |
|---|---|
| За функціональною ознакою | Фонд заміщення (Фз) + Фонд споживання (Фс) + Фонд нагромадження.(Фн) |
| За натурально-речовим змістом | Засоби виробництва і предмети споживання |
| За вартістю | Перенесена вартість (витрачена частина вартості засобів виробництва – c) + Вартість необхідного продукту (заробітна плата – v) + Вартість додаткового продукту (m) ($W=c+v+m$) |

Рис.21.1. Структура сукупного суспільного продукту

Для обчислення обсягу сукупного суспільного продукту економічна наука використовує низку показників, серед яких: валовий внутрішній продукт (ВВП); валовий національний продукт (ВНП); чистий внутрішній продукт (ЧВП); національний дохід

(НД). (Валовий внутрішній продукт і валовий національний продукт являються формами сукупного суспільного продукту.)

Найліпшим вимірником внутрішнього стану економіки є річний обсяг її сумарного виробництва товарів і послуг. Є два способи вимірювання сумарного обсягу виробництва товарів і послуг в економіці: валовий національний продукт і валовий внутрішній продукт. Вони тісно пов'язані і відрізняються лише тим, як саме визначається економіка.

Валовий національний продукт (ВНП) – це сукупна ринкова вартість усього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг, вироблених за рік в економіці даної країни незалежно від того, де розміщені ресурси виробництва, – у країні чи за кордоном.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – це сукупна ринкова вартість обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг, вироблених у межах країни незалежно від того, кому належать ресурси виробництва.

Вартість товарів, вироблених за допомогою іноземного капіталу, в тому числі і прибутки, є частиною ВВП України, і навпаки, доходи, одержані нашими співвітчизниками за кордоном, не враховуються у ВВП України.

Більшість країн, включаючи Україну, використовують як показник обсягу національного виробництва саме ВВП.

Для визначення сукупного обсягу виробництва потрібно, щоб усі товари та послуги, вироблені у певному році, були враховані лише один раз. Тому при обчисленні ВВП ураховують лише ринкову вартість кінцевих товарів і не враховують операції, пов'язані із проміжними товарами.

Під кінцевими товарами розуміють товари та послуги, які купують для кінцевого використання, а не перепродажу або подальшої обробки (переробки). Наприклад, купівля хлібини або автомобіля чи фірмою верстата є кінцевим продажем.

Ділові операції, що містять **проміжні товари**, стосуються купівлі товарів і послуг для подальшої обробки, переробки або перепродажу. Наприклад, продаж пшениці пекарні, хліба ресторану або шин виробнику автомобілів. Урахування проміжних продуктів означало б подвійний рахунок і завищення обсягу ВВП.

Щоб уникнути подвійного рахунку при обчисленні ВВП, потрібно уважно стежити, щоб у ньому враховувалась тільки додана вартість. Фірма створює додаткову вартість, перетворюючи сировину та проміжні продукти в товари, які вона може продавати на ринку. **Додана вартість фірми** – це різниця між сумою продажу (оборотом) і витратами на сировину, проміжні товари та імпорту з-за кордону.

Якщо фірма виробляє проміжні товари, то її доходи від продажу виступатимуть як витрати для її клієнтів, і додана вартість, що створюється, буде врахована двічі. Коли кінцевий споживач одержує товар або послугу, тоді ціна включає в себе всю додану вартість, що створена на кожній стадії виробничого процесу.

У процесі визначення ВВП з обсягу продаж виключають різні непродуктивні операції (угоди), що мають місце протягом року і не пов'язані з поточним виробництвом продукту. Ці операції включають в себе суто фінансові угоди (державні та приватні трансфертні платежі, операції з цінними паперами), а також продаж вживаних речей або перепродаж нових.

Показник ВВП можна розрахувати наступними методами:

- виробничим;
- методом обчислення витрат;
- методом обчислення доходів.

Відповідно до *виробничого методу* ВВП дорівнює сумі валової додаткової вартості, виробленої в країні, або різниці між вартістю обсягу виробництва і вартістю всіх товарів і послуг, що використовують у виробництві. Однак через складність підрахунків цей метод практично не використовується.

Метод обчислення витрат. Використання даного методу полягає в додаванні витрат усіх економічних суб'єктів: держави, підприємств, домашніх господарств, іноземних підприємств та громадян, які здійснюють експортно-імпортні операції. Отриманий показник матиме такий вигляд:

$$\text{ВВП} = C + I + G + NX, \quad \text{де:}$$

- C - кінцеве споживання державного і недержавного секторів;
- I - валовий обсяг інвестицій (інвестиції в основні фонди плюс зміни товарно-матеріальних запасів);
- G - державні витрати;
- X - чистий експорт (різниця між експортом(X) та імпортом(M), тобто $NX = X - M$).

Метод обчислення доходів передбачає, що ВВП дорівнює сумі доходів, генерованих виробниками-резидентами. До резидентів відносяться всі діючі на національній території підприємства, а також і ті підприємства, які частково або повністю є власністю іноземців. Відділення або філіали національних підприємств за кордоном не відносяться до резидентів тієї країни, в якій знаходиться їх материнська фірма.

У випадку фізичних осіб резидентами вважають осіб, які проживають та працюють на території країни протягом одного року і більше, незалежно від їх громадянства. Органи державного управління розглядають як резидента власної країни навіть у тому випадку,

коли вони здійснюють свою діяльність за кордоном. Посольства країни, розміщені за межами її території, а також громадяни цієї країни, направлені на роботу в них, вважаються резидентами країни, в якій знаходяться домашні господарства, членами яких є ці співробітники.

Таким чином, ВВП за доходами представлено:

$$\text{ВВП} = A + W + P + I + R + T_n , \quad \text{де}$$

- A – амортизаційні відрахування;
- W – загальна сума заробітної плати та інших винагород, що виплачують працівникам;
- P – прибуток підприємств усіх форм власності та господарювання (до вирахування податків);
- I – процент, що отримують домашні господарства від розміщення заощаджень у фінансових установах;
- R – рентні доходи власників майна від передачі його в аренду;
- T_n - непрямі податки (на додану вартість мито, акцизи), що входять у ціну товару.

Як вимірювачі валового річного обсягу виробництва показники ВВП і ВНП мають суттєвий недолік – вони завищують обсяг виробництва на вартість амортизаційних відрахувань і на суму непрямих податків.

Цього недоліку позбавлені показники чистого внутрішнього продукту (ЧВП) та національного доходу (НД).

Чистий внутрішній продукт дорівнює вартості ВВП, зменшеному на суму амортизаційних відрахувань.

ЧВП = ВВП – амортизаційні затрати виробництва

Чистий внутрішній продукт складає основу для розрахунку національного доходу країни, який являє собою весь дохід, зароблений власниками ресурсів, що належать до певної нації, незалежно від того, де ці ресурси розміщені – у власній країні чи за кордоном.

Національний дохід займає особливе місце в системі економічних показників. Це чиста продукція народного господарства, тобто продукція, що створена живою працею в усіх галузях. Національний дохід включає перенесену вартість, тобто вартість спожитих засобів виробництва. Це реальний дохід, який суспільство використовує для особистого споживання та розширеного відтворення. Отже, національний дохід – це чистий внутрішній продукт, зменшений на величину податків на бізнес:

$$\text{НД} = \text{ВВП} - \text{амортизаційні витрати} - \text{непрямі податки на бізнес.}$$

Про національний дохід докладніше буде йтися у наступному розділі.

Для характеристики рівня розвитку країни суттєве значення має показник національного багатства. **Національне багатство країни** – це сума матеріальних та духовних благ, які є в розпорядженні суспільства. Національне багатство нагромаджується протягом усього історичного періоду виробничої діяльності суспільства.

21.2. Суспільне відтворення: сутність, форми і особливості.

Процес суспільного відтворення – це постійне й безперервне відновлення результату суспільного виробництва – продукту, а також робочої сили, засобів виробництва, природних ресурсів, інформації, форм та методів організації праці.

Відтворення можна розглядати на мікро та на макрорівні.

Основою суспільного відтворення є відтворення на окремих підприємствах і домогосподарствах. На мікрорівні відтворення являє собою безперервність, повторення виробництва, що відбувається в межах окремого підприємства.

На макрорівні безперервний процес виробництва відбиває взаємозв'язки між важливими структурними пропорціями, узагальнюючими показниками народного господарства, між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання.

Політична економія досліджує суспільне відтворення як економічний процес, що відбувається як у рамках окремих підприємств і домогосподарств, галузей і регіонів, так і в масштабі всього суспільства.

Економічне відтворення суспільства включає в себе такі найважливіші моменти (рис. 21.2):

- відтворення суспільного продукту та його конкретних форм;
- відтворення людського ресурсу як особистого чинника виробництва та його зайнятості;
- відтворення основного і оборотного капіталу суспільства, тобто засобів виробництва, як необхідних умов суспільного процесу відтворення;
- відтворення національного багатства;
- відтворення споживання;
- відтворення економічних відносин.

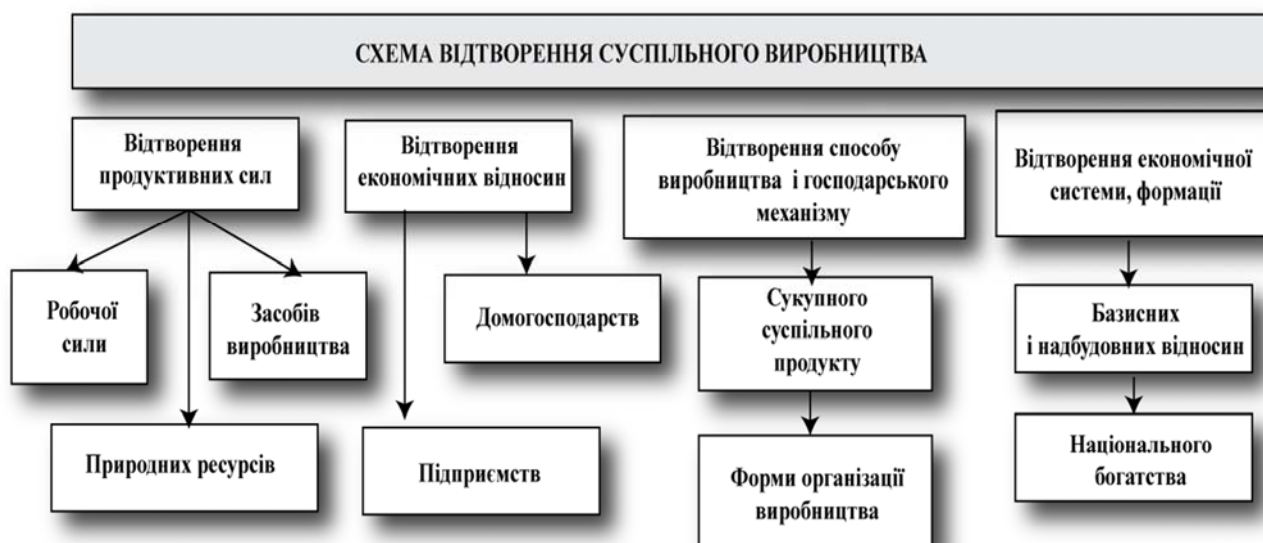


Рис. 21.2. Схема відтворення суспільного виробництва

Найважливішим у відтворенні є постійне **відтворення робочої сили** з високим рівнем освіти, кваліфікації, інтелекту і культури. Відтворення робочої сили полягає в безперервному відновленні та підтриманні фізичних сил і розумових здібностей людини, підвищенні кваліфікації працівників.

У процесі відтворення обочої сили виникає ряд проблем, які вимагають постійної уваги.

Це – природний рух населення як основи відтворення робочої сили; залучення працівників до виробництва; розподіл і перерозподіл трудових ресурсів між галузями, підприємствами, регіонами; досягнення високої зайнятості населення.

Природний рух населення відображає передусім його приріст на основі обліку народжуваності і смертності. За суттю це демографічна проблема, але економічна теорія повинна враховувати її при вивченні відтворення робочої сили.

У кожній країні свої особливості природного руху населення. На нього впливають такі фактори, як рівень індустріального розвитку й урбанізації, соціальні умови, традиції культури, тривалість життя.

Відтворення виробничих відносин охоплює відносини власності на засоби виробництва, становище класів, соціальних груп, трудових колективів і окремих працівників, організаційно-економічні зв'язки.

Відтворення виробничих відносин не слід розглядати як просте їх відновлення.

На сучасному етапі воно має забезпечити перехід до ринкових відносин, що виявляється у таких напрямках:

- поглиблення розвитку товарно-грошових відносин за умов існування різноманітних форм власності, їх рівноправності;
- зміцнення первинної економічної ланки народного господарства, формування управлінських структур на міжгалузевому, регіональному та локальному рівнях;
- розгортання товарно-грошових відносин, перехід підприємств на самоуправління й повне самофінансування, розвиток оренди, акціонерних та інших товариств;
- впровадження економічних методів управління;
- подолання відчуження працівників і трудових колективів від засобів виробництва.

У процесі відтворення виробничих відносин зберігаються важливі елементи державного регулювання (розробка й реалізація державних цільових комплексних програм, регулювання формування коштів, які призначені на соціальний захист населення тощо).

Відтворення природних ресурсів.

У процесі розвитку економіки здійснюється відтворення природних ресурсів, тобто відновлення їх у попередньому або кращому стані.

Воно передбачає відтворення природних умов економічного зростання (родючості землі, лісових ресурсів, рибних запасів та ін.), збереження та облагороджування середовища проживання людей. Це і становить еколого-економічний процес відтворення.

Актуальність даної проблеми обумовлена тим, що обсяги споживання сировинних і природних ресурсів народним господарством досягли сьогодні величезних масштабів і істотно впливають на навколишнє середовище.

Охорона, раціональне використання природних ресурсів, їхнє відтворення є обов'язковою умовою розвитку ринкової економіки.

Особлива роль в умовах постіндустріального суспільства належить **відтворенню інформації** на основі використання найновіших досягнень НТП, серед яких особливе місце займає всесвітня мережа Інтернет.

Процес відтворення потребує дотримування певних кількісних та якісних співвідношень між усіма елементами економічної системи.

Залежно від результатів процесу відтворення *розрізняють наступні види відтворення: просте, розширене і звужене* (рис. 21.3).



Рис. 21.3. Види суспільного відтворення

Просте відтворення – відновлення обсягу виробництва у незмінних масштабах і на практично незмінній техніко-технологічній основі. За цих умов додатковий продукт, якщо він виробляється, використовується лише на потреби особистого споживання. Таке відтворення притаманне для традиційних суспільств, де темпи зростання суспільного виробництва низькі, внаслідок чого має місце уповільнення соціально-економічного прогресу.

Звужене відтворення – відновлення виробництва в масштабах, які щорічно зменшуються.

Розширене відтворення – відновлення обсягу виробництва у зростаючих масштабах та на постійно змінюваних техніко-технічних засадах. Воно характеризується тим, що в кожному наступному році для його здійснення потрібні додаткові та більш якісні виробничі ресурси. Останні при такому відтворенні не залишаються незмінними, а основним джерелом їх розширення та якісного поліпшення є додатковий продукт, який вже не може бути повністю використаний на особисте споживання. Кількісні та якісні зміни факторів виробництва досягаються також за рахунок їх більш раціонального використання, науково технічного прогресу.

Розширене відтворення включає відтворення сукупного суспільного продукту; робочої сили; виробничих відносин; природних ресурсів.

У процесі відтворення сукупного суспільного продукту і робочої сили відбувається відтворення продуктивних сил.

Співвідношення між темпами зростання продукту і змінами факторів виробництва можуть бути різними залежно від типу розширеного відтворення.

Існують два типи розширеного відтворення: екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний – передбачає зростання виробництва на незмінній технічній основі за рахунок залучення додаткових ресурсів – трудових, матеріальних і фінансових.

Інтенсивний – передбачає зростання виробництва шляхом зростання продуктивності праці, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на основі науково-технічного прогресу.

Тривалий час в Україні переважав екстенсивний тип, але на сьогодні його можливості вичерпані. Для оновлення економіки потрібно перейти до інтенсивного типу відтворення.

Існують чотири форми інтенсивного відтворення:

- **фондоємна** – підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових затрат виробничих фондів на одиницю продукції (відбувається шляхом зміни співвідношення між масою засобів виробництва і робочою силою, що є проявом зростання органічної будови фондів);

- **фондозберігаюча** – підвищення продуктивності праці досягається шляхом економії виробничих фондів на одиницю продукції;

- **нейтральна** – підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових затрат уречевленої праці, але водночас здійснюється економія засобів виробництва, яка компенсує додаткові витрати уречевленої праці;

- **всебічна** – продуктивність праці досягається шляхом підвищення ефективності всіх ресурсів виробництва: засобів і предметів праці, робочої сили. По суті це форма всебічного ресурсозбереження у виробництві кожної одиниці продукції.

Особливості процесу розширеного відтворення в умовах ринкової економіки: відбувається на основі різноманітних форм власності; визначається дією всієї системи об'єктивних економічних законів, передусім законів ринкової економіки; підпорядкований економічним інтересам товаровиробників; базується на органічному поєднанні ринкових відносин і планомірного розвитку господарства.

Процес відтворення означає, що між різними формами, частинами сукупного продукту мають бути певні пропорції, взаємозв'язки, без яких неможливе стале відтворення і поновлення всіх факторів виробництва за натуральним змістом і вартістю. З цього приводу необхідно зауважити, що певний внесок у теорію відтворення здійснив К.Маркс. Він поділив все суспільне виробництво на два підрозділи: I – виробництво засобів виробництв ; II – виробництво предметів споживання.

Окрім того, він припустив, що: 1) капіталістичне виробництво розглядається в чистому вигляді, в якому існує лише два агенти – підприємці та наймані працівники; 2) всі

товари продаються й купуються згідно з їх вартістю; не беруться до уваги операції по зовнішній торгівлі.

Марксова схема реалізації при простому відтворенні представлена таким чином:

$$I. 4000c+1000v+1000m=6000$$

$$II. 2000c+500v+500m=3000$$

Аналізуючи схему, можна помітити, що

$$I. 4000c+II. 2000c = 6000$$

Тобто перший підрозділ виробляє стільки продукту, скільки його потрібно для відшкодування спожитих у виробництві засобів виробництва в обох підрозділах:

$$I(c+v+m) = Ic+IIc.$$

Крім того, має бути рівність: $I(1000v+1000m) = II 2000c$

Тобто, в першому підрозділі новостворений продукт має дорівнювати вартості спожитих засобів виробництва другого підрозділу: $I(v+m) = II c$.

Існує ще одна рівність: $I (1000v+1000m) + II (500v+500m) = 3000$. Тобто, новостворений продукт в обох підрозділах повинен бути рівним вартості виробленої продукції у другому підрозділі: $I (v+m) + II (v+m) = II (c+v+m)$.

Отже при простому відтворенні новостворена вартість першого і другого підрозділу повинна бути використана на споживання, тобто для купівлі предметів споживання, вироблених у другому підрозділі.

При розширеному відтворенні між основними складовими суспільного продукту мають існувати такі основні пропорції:

1) $I(v + m) > IIc$. Національний (чистий) дохід, створений у першому підрозділі, має бути більшим від фонду заміщення другого підрозділу на величину додаткових засобів виробництва, необхідних для нагромадження в обох підрозділах;

2) $I(c + v + m) > Ic + IIc$. Продукція першого підрозділу має бути більшою від суми фондів заміщення в обох підрозділах на величину нагромаджуваних у них засобів виробництва;

3) $II(c + v + m) < I(v+ m) + II(v+ m)$. Продукція другого підрозділу має бути меншою від національного (чистого) доходу в обох підрозділах на величину нагромаджуваних засобів виробництва.

Марксові схеми розширеного відтворення представлені наступним чином:

$$I 4000c+1000v+1000m=6000$$

$$II 1500c+750v+750m=3000$$

В цій схемі видно, що:

$$I(1000v+1000m) > II1500c; \text{ тобто } I(v+m) > IIc$$

$$I 6000 > I 4000c + III 1500v; \text{ тобто } I (c+v+m) > Ic + II c$$

$$I (1000v + 1000m) + II (750v + 750m) > II 3000;$$

$$\text{Тобто } I (v+m) + II (v+m) > II (c+v+m)$$

Як вказувалось вище, умовою розширеного відтворення є використання частини додаткової вартості на нагромадження.

Висновки з теорії реалізації К Маркса:

1. Просте й розширене відтворення можливі тільки за певних умов
2. Зростання виробництва – це зростання ринку
3. Ринок – основна організаційна форма реалізації
4. На ринку постійно порушується рівновага.
5. Економічні кризи є наслідком порушення рівноваги
6. Розвиток виробництва й чергове порушення рівноваги
7. Циклічність розвитку
8. Необхідність державного регулювання економіки

В остаточному підсумку виробниче споживання завжди пов'язане з особистим споживанням, залежне від нього.

21.3. Суспільне відтворення і національне багатство.

Складовою суспільного виробництва є національне багатство. **Національне багатство** – це сукупність створених та нагромаджених у країні працею всього суспільства матеріальних благ, розвіданих природних ресурсів, досягнутого рівня освіти людей, їхнього досвіду, майстерності, творчих здібностей, які призначені для розширеного відтворення з метою підвищення добробуту нації.

Таке тлумачення національного багатства дається в сучасній економічній літературі та статистиці. Але дискусії щодо визначення національного багатства і його структури тривають.

Сучасна економічна теорія все частіше критикує тезу про матеріальний зміст багатства і висловлюється за його уточнення і доповнення новими елементами. Це пов'язано з тим, що в наш час у розвинутих країнах відбувається посилення гуманістичних тенденцій у теорії і практиці господарювання. Розвиток суспільства розглядається в єдності матеріальних, духовних, етнічних і культурних цінностей. Тому особливої актуальності в сучасних умовах набувають дослідження, формування і розвиток нематеріальних форм багатства.

Нематеріальне багатство суспільства — це ті його елементи, що перш за все визначають якість робочої сили – науково-технічний, освітній, культурний потенціал.

Таким чином, у широкому розумінні національне багатство включає в себе як матеріальне, так і нематеріальне багатство країни.

Основними *елементами матеріальної форми національного багатства* є: виробничий капітал, у структурі якого виділяють основний і оборотний капітал; основний капітал нематеріальної сфери (школи, лікарні, культурно-освітні і спортивні об'єкти, житлові будинки); резерви капітальних благ (законсервовані запаси основного капіталу); майно домашніх господарств (індивідуальне житло, засоби праці і предмети тривалого використання – авто, меблі, побутова техніка тощо), а також запаси і резерви споживчих благ.

До складу національного багатства відносять і природні ресурси країни, залучені до господарського обороту (земля, надра, вода, ліси, атмосфера, клімат). Корисні копалини, які лише розвідані, а тим більше потенційні, до складу національного багатства не входять.

Основними елементами нематеріальної форми національного багатства є духовні і культурні цінності (нагромаджений виробничий досвід, освітній потенціал нації, досягнення науково-технічної думки, інформаційні ресурси, інтелектуальний рівень та ін.).

Якщо країна втрачає своє інтелектуальне багатство внаслідок еміграції провідних учених і спеціалістів, як це нині спостерігається і в Україні, вона безповоротно втрачає можливості в нагромадженні національного багатства. Те саме спостерігатиметься і при зниженні інтелектуального рівня нації, а саме: у разі погіршення якості навчання, скорочення асигнувань на науку та освіту тощо.

Національне багатство включає в себе також елементи, що перебувають в інших країнах, але належать уряду, організаціям та окремим особам.

Національне багатство є важливим показником економічної могутності країни та джерелом її соціально-економічного прогресу.

Розподіл національного багатства в суспільстві залежить від форми власності на засоби виробництва, усієї системи економічних відносин, рівня розвитку продуктивних сил, соціальної структури, політичної, юридичної влади та інших факторів. За роки незалежності України нерівномірність у розподілі національного багатства значно зростає.

21.4. Критерії ефективності суспільного виробництва.

Найважливішим якісним показником суспільного виробництва є його ефективність. Ефективність суспільного виробництва — складна й багатопланова категорія, її окремі

складові вимірюють за допомогою показників, які відіграють важливу роль в економічному аналізі. Їх можна розрахувати для національної економіки, окремих галузей, підприємств, факторів виробництва, також можна визначити ефективність зовнішньо-економічної діяльності.

Розрізняють соціальну та економічну ефективність.

Соціальна ефективність — це відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтересам трудового колективу і окремої людини. Інтегруючим показником соціальної ефективності є обсяг виробництва за певний період часу, як правило, за рік.

Під **економічною ефективністю** розуміють співвідношення витрат і результатів виробництва. Економічна ефективність характеризує зв'язок між кількістю використаних у процесі виробництва ресурсів та отриманою в результаті кількістю продукту. Ефективність — це відношення здобутого результату до витрат.

У найзагальнішій формі ефективність суспільного виробництва виражають відношенням "результати : витрати". У масштабі народного господарства її вимірюють відношенням розмірів створеного протягом певного періоду національного доходу до витрат суспільної праці; у масштабах галузі, об'єднання, підприємства — відношенням величини чистої продукції до витрат суспільної праці у кожній з цих ланок народного господарства.

З метою порівняльної оцінки ефективності суспільного виробництва у різних країнах використовують показник виробництва національного доходу на душу населення, який характеризує рівень розвитку народного господарства у зіставленні з кількістю населення. Він найточніше визначає рівень продуктивності суспільної праці у певній країні, ступінь розвитку її продуктивних сил, ефективність типів і форм економічної власності та господарського механізму.

Ефективність суспільного виробництва в динаміці означає ефективність суспільного відтворення. З її підвищенням зростають основні показники — продуктивність праці, фондівіддача і матеріалівіддача, поліпшується якість продукції.

Разом з тим на практиці можна спостерігати, що підвищення якості продукції може супроводжуватись застосуванням дорожчих матеріалів, тобто зменшенням фондівіддачі (або зростанням фондоємності).

Тому для всебічного вимірювання ефективності застосовують інтегруючий показник, який враховує різноспрямованість руху окремих показників:

$$E = \frac{Ч_n}{\Pi + M + \gamma + \Phi},$$

Де:

- E – ефективність виробництва;
- $Ч_n$ – чистий продукт з урахуванням його складу та якості;
- Π – витрати живої праці;
- M – кількість затрачених матеріалів;
- Φ – витрати засобів праці (основних виробничих фондів);
- γ – коефіцієнт приведення до єдиної розмірності, який дає змогу узагальнити витрати і вкладення.

Економічну ефективність розглядають як раціональне та ефективне використання сукупності всіх виробничих факторів (речові фактори виробництва, управління виробництвом тощо), що залежить передусім від їх оптимального розподілу. Економічну ефективність слід зіставляти із соціально-економічною оптимальністю, яка передбачає проведення державою такої макроекономічної та соціальної політики (за допомогою оподаткування соціальних витрат, кредитно-грошової політики та ін.), яка не гальмуватиме стимули до праці, підприємницької діяльності тощо, але обмежуватиме намагання прожити лише за рахунок соціальних витрат держави.

Між економічною і соціальною ефективністю існує суперечність, яка є формою руху суперечності між виробництвом і споживанням. Для того, щоб ця суперечність сприяла соціально-економічному прогресу суспільства, необхідно уникати як зрівнялівки у розподілі матеріальних благ, так і надмірної нерівності, тобто досягати оптимуму. За його відсутності руйнуються стимули до праці, знижується ефективність суспільного виробництва, зростає прагнення змінити існуючий лад.

Економічна ефективність є конкретною формою прояву дії закону економії часу. За капіталістичного способу виробництва узагальнюючим показником економічної ефективності є норма прибутку. Для народних підприємств у розвинутих країнах Заходу головна мета – не максимізація прибутку, а максимізація чистого прибутку на одного зайнятого, що не виключає необхідності використання показника норми прибутку.

У західній економічній літературі набуло поширення поняття «парето-ефективність» (від імені італійського економіста В. Парето), згідно з яким економічна ефективність національної економіки – це такий її стан, за якого неможливо збільшити ступінь задоволення потреб хоча б однієї людини, якщо при цьому не погіршується становище інших членів суспільства.

Як вже йшлося, у масштабі народного господарства ефективність суспільного виробництва вимірюється відношенням розмірів створеного впродовж певного часу національного доходу до витрат суспільної праці; у масштабах галузі, об'єднання, підприємства – відношенням величини чистої продукції до витрат суспільної праці в кожній із цих ланок народного господарства. Водночас для розмежування результатів ефективності на мікроекономічному рівні виділяють категорію «виробнича ефективність».

Обчислюють виробництво продукції на душу населення за обсягом валового національного продукту, національного доходу, продукції промисловості, сільського господарства, наданих послуг тощо. Його розрахунок здійснюється діленням обсягів ВВП або національного доходу та інших макроекономічних величин на середньорічну кількість населення.

Із зростанням інтернаціоналізації технологічного способу виробництва все більшого значення набуває ефективність зовнішньоекономічної діяльності, що вимагає виокремлення в народногосподарській ефективності інтернаціонального аспекту, або категорії «інтернаціональна ефективність».

На практиці розраховують показники, що характеризують ефективність використання певних ресурсів виробництва.

Продуктивність праці – визначає ефективність використання робочої сили. Її розраховують як співвідношення обсягів виробництва та кількості працюючих або відпрацьованого ними часу в днях чи годинах. Продуктивність праці можна розрахувати на мікроуровні та на макроуровні. При розрахунку на макрорівні обсяг валового внутрішнього продукту ділять на чисельність зайнятих в усіх галузях національного господарства.

Зворотним показником (відносно продуктивності праці) є показник трудомісткості продукції. **Трудомісткість** відбиває кількість затраченої живої праці на виробництво одиниці продукції. Розраховується як відношення витрат живої праці до вартості обсягу виробництва.

Капіталовіддача характеризує ефективність використання засобів праці, вказуючи на кількість продукції, виготовленої завдяки використанню одиниці основних виробничих фондів (основного капіталу). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості основних виробничих фондів.

Зворотним йому є показник капіталомісткості. **Капіталомісткість** показує кількість основного капіталу, що витрачають на виробництво одиниці продукції. Розраховується цей показник як відношення вартості основного капіталу до вартості виготовленої продукції.

Матеріаловіддача характеризує ефективність використання предметів праці і показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів. Цей показник розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

Зворотним йому є показник матеріалоемності. **Матеріалоемність** відбиває витрати сировини, матеріалів, палива на одиницю продукції. Розраховується як відношення витрат на предмети праці до вартості виробленої продукції.

Екологоефективність – ефективність природокористування господарюючого суб'єкта. Сучасна економічна наука і практика вважають, що , ефективним визнається лише таке виробництво, у якого достатньо великий еколого-економічний ефект.

Економічну ефективність не можна розглядати як раціональне використання якогось окремого фактора виробництва. Означені показники економічної ефективності виражають лише окремі характеристики результативності господарської діяльності.

Висновки

1. Найбільш загальним показником результату суспільного виробництва є сукупний суспільний продукт. Сукупний суспільний продукт – це сума усіх матеріальних благ і послуг, створених у суспільному виробництві, як правило за рік.

2. Для обчислення обсягу сукупного суспільного продукту використовують низку показників, серед яких валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, чистий внутрішній продукт, національний дохід.

3. Національний дохід – реальний дохід, який суспільство використовує для особистого споживання та для розширеного відтворення. Національний дохід відбиває систему економічних відносин між всіма економічними суб'єктами з приводу виробництва, обміну, розподілу (і перерозподілу) та споживання необхідного й додаткового продукту.

4. Процес суспільного відтворення – це постійне й безперервне відновлення результату суспільного виробництва – продукту, а також робочої сили, засобів виробництва, природних ресурсів, інформації, форм та методів організації праці. Процес відтворення потребує дотримання певних кількісних та якісних співвідношень між усіма елементами економічної системи. Залежно від результатів процесу відтворення розрізняють просте, розширене і звужене відтворення.

5. Національне багатство – це сукупність створених та нагромаджених у країні працею всього суспільства матеріальних благ, розвіданих природних ресурсів, досягнутого

рівня освіти людей, їхнього досвіду, майстерності, творчих здібностей, які призначені для розширеного відтворення з метою підвищення добробуту нації.

6. Матеріальною основою безперервного відтворення й розвитку виробництва виступає відтворення сукупного суспільного продукту, яке включає чотири стадії його руху (виробництво, розподіл, обмін і кінцеве споживання). Суть відтворення сукупного суспільного продукту полягає в заміщенні всіх його частин за вартістю і за натуральною формою. Процес відтворення означає, що між різними формами, частинами сукупного продукту мають бути певні пропорції, взаємозв'язки, без яких неможливе стале відтворення і поновлення всіх факторів виробництва за натуральним змістом і вартістю.

Економічна ефективність – співвідношення витрат і результатів виробництва.

7. Економічна ефективність характеризує зв'язок між кількістю використаних у процесі виробництва ресурсів та отриманою обсягу продукту. Ефективність – це відношення здобутого результату до витрат

8. Показниками ефективності виробництва є продуктивність праці, трудомісткість, капіталовіддача, капіталомісткість, матеріаловіддача, матеріалоємність, екологоефективність.

Основні терміни й поняття: валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, валовий суспільний продукт, відтворення, екстенсивний тип відтворення, інтенсивний тип відтворення національне багатство, національний дохід, просте суспільне відтворення, розширене суспільне відтворення, суспільний продукт, чистий внутрішній продукт, чистий продукт, економічна ефективність, соціальна ефективність, продуктивність праці, трудомісткість, фондівіддача, фондомісткість, екологоефективність, матеріаловіддача, матеріаломісткість, трудомісткість.

Питання для самоконтролю

1. Що таке суспільне виробництво?
2. Як здійснюється процес суспільного виробництва?
3. Які існують форми сукупного суспільного продукту?
4. Розкрийте відмінність між ВВП і ВНП.
5. Визначте показники чистого внутрішнього продукту і національного доходу.
6. У чому суть відтворення? Охарактеризуйте його типи.
7. Які основні способи розрахунку ВНП?
8. Запишіть формулу розрахунку ВНП по видаткам і по доходам

9. Назвіть і охарактеризуйте основні стадії суспільного відтворення.
10. Що таке ефективність виробництва і які її показники.

Тести

1. Сукупність матеріальних благ та послуг, вироблених в країні за певний проміжок часу - це:

- а) валовий національний продукт;
- б) сукупний суспільний продукт;
- в) національний доход;
- г) кінцевий суспільний продукт;
- д) вірна відповідь відсутня.

2. Відтворення представляє собою:

- а) процес руху капіталу фірми;
- б) кругооборот фондів фірми, взятий як процес, що повторюється;
- в) процес постійного відновлення руху фондів;
- г) суспільний процес виробництва, який розглядається у постійному відновленні і повторенні;
- д) вірна відповідь відсутня.

3. В процесі відтворення відновлюються:

- а) всі елементи суспільного виробництва;
- б) лише засоби виробництва;
- в) лише робоча сила;
- г) лише система виробничих відносин;
- д) вірна відповідь відсутня.

4. Вся створена додаткова вартість використовується на задоволення особистих потреб підприємця в умовах:

- а) звуженого відтворення;
- б) розширеного відтворення;
- в) простого відтворення;
- г) простого та розширеного відтворення;
- д) вірна відповідь відсутня.

5. Для розширеного відтворення характерне:

- а) розподіл додаткової вартості на фонд споживання та фонд нагромадження;
- б) використання для споживання частини фонду заміщення;
- в) відсутність фонду нагромадження;
- г) відсутність фонду заміщення;
- д) вірна відповідь відсутня.

6. Тип відтворення, який характеризується тим, що в кожному наступному циклі суспільний продукт відтворюється в незмінних масштабах з однаковою якістю при незмінному рівні розвитку продуктивних сил, називається:

- а) звуженим;
- б) простим;
- в) розширеним;
- г) інтенсивним;
- д) екстенсивним

7. Першим в історії спробу показати схематично процес відтворення на макрорівні здійснив:

- а) А. Сміт;
- б) К. Маркс;
- в) В. Леонтьєв;
- г) Ф. Кене;
- д) Ж.-Б. Сей.

8. Ефективність використання предметів праці вимірюється показниками:

- а) фондівіддача;
- б) фондомісткість;
- в) матеріаловіддача та матеріалоємність;
- г) матеріаловіддача;
- д) фондівіддача та фондоємність.

9. Відношення вартості основного капіталу до вартості виробленого продукту – це:

- а) капіталомісткість;

- б) продуктивність праці;
- в) капіталовіддача;
- г) матеріалоемність;
- д) матеріаловіддача.

10 Кількісну залежність обсягу виробництва від його факторів показує:

- а) крива виробничих можливостей;
- б) виробнича функція;
- в) продуктивність праці;
- г) трудомісткість;
- д) вірна відповідь відсутня.

Рекомендована література:

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник. /За ред. В.Д.Базилевича – 6-те вид.перероб. і доп. - гл.15, § 1 – К.:Знання. - Прес,2007.- 719 с.
2. Кривенко К.Т. Політична економія: Підручник / К.Т.Кривенко. – Гл.16 – К.: КНЕУ, 2005.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. Т.2. – Гл. 9, 11 /Пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – 400с.
4. Самуэльсон П. Экономика, Т. 1 /П.Самуэльсон. – С.210-230. – М.: НПО «АЛГОН» ВНИИСИ «Машиностроение», 1994. – 332с.
5. Экономическая теория: Учебн. для студ. высш. учебн. заведений /Под ред. В.Д. Камаева. – 6-е изд., перераб. и доп. – Гл. 22- 24. – М.: ВЛАДОС, 2000. – 640с.
6. Економічна теорія. Посібник вищої школи (Воробйов Є.М., Гриценко А.А., Лісовицький В.М., Соколов В.М.) /Під загальною редакцією Воробйова Є.М. – Гл.12. – Харків-Київ, 2001. – 704с.

РОЗДІЛ 22

НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХІД ТА ЙОГО РОЗПОДІЛ. СПОЖИВАННЯ І ЗАОЩАДЖЕННЯ

*Добробут держави забезпечують не ті гроші,
які воно щорічно відпускає чиновникам,
а ті, що воно щорічно залишає в кишенях громадян.*

Йозеф Етвеш

Національний дохід слугує джерелом задоволення зростаючих матеріальних та духовних потреб людей і постійного розширення виробництва. В умовах ринкових відносин розподіл національного доходу відбувається за допомогою утворення, розподілу і використання грошових доходів і нагромаджень. До таких доходів відносяться насамперед державні доходи, доходи підприємств і об'єднань, різних комерційних структур, фінансових груп, банків, а також доходи населення. В процесі розподілу національного доходу виникає багато суперечностей що свідчить про необхідність дослідження національного доходу.

П л а н

- 22.1. Національний дохід: зміст і його структура. Історичні концепції національного доходу.
- 22.2. Виробництво національного доходу. Продуктивна і непродуктивна праця.
- 22.3. Розподіл національного доходу.
- 22.4. Перерозподіл національного доходу.
- 22.5. Використання національного доходу.

22.1. Національний дохід: зміст і його структура. Історичні концепції національного доходу.

Національний дохід – узагальнюючий показник економічного розвитку країни, в якому синтезується рівень розвитку продуктивних сил суспільства, в найбільш загальному вигляді відображаються економічна структура і результати процесу розширеного відтворення за певний проміжок часу.

Національний дохід – вартість, знову створена протягом визначеного періоду (зазвичай року) у народному господарстві тієї чи іншої країни.

Національний дохід має вартісну і натурально-речову форми. Щодо вартості, то національний дохід – це частина валового суспільного продукту ($c+v+m$), яка залишається за вирахуванням матеріальних витрат, на його виробництво (фонду відшкодування, або c). Тобто вартість національного доходу включає фонд заробітної плати і додатковий продукт ($v+m$). За методологією міжнародної статистики національний дохід відрізняється від валового внутрішнього продукту на суму амортизаційних відрахувань.

У натурально-речовому виразі річний національний дохід складається з усієї маси вироблених за рік предметів споживання і засобів виробництва. У національний дохід включають продукцію сфери матеріального виробництва і вартість продукції сфери послуг.

Існують різні історичні концепції національного доходу. Вільям Петті і Грегорі Кінг в Англії, Буагільбер і Себастьян ле Престр де Вобан у Франції – перші вчені, які висунули поняття національного доходу. Вони відійшли від поглядів представників школи меркантилістів (які вважали, що дохід є результатом купівлі-продажу) і створили податкові економічні теорії та програми для своїх країн, прогресивні для того часу.

Вільям Петті (1623-1687) ввів поняття національного доходу. До Петті не знайдено згадок про це поняття у економістів. У своєму «Слові мудрому» (*Verbum Sapienti*), написаному, як прийнято вважати, у 1665 р. і опублікованому тільки в 1691 р., тобто чотири роки після його смерті, а також у «Політичній арифметиці», написаній у 1676 р., Петті визначив «дохід народу» як «суму вартості праці народу» і «річне джерело запасу чи багатства нації», передбачаючи сучасне розмежування між доходом від праці і доходом від капіталу. Він розглядав дохід від капіталу у вигляді суми ренти та іншого доходу від власності на нерухоме та особисте майно, відсотка і прибутку. У національний дохід він включав послуги цивільних і військових урядовців, послуги осіб вільних та інших професій.

Крім того, він визначав національний дохід як суму «річного видатку народу» і надлишку, який залишається після видатків, висунувши загальне положення, що там, «де народ процвітає, там дохід більше видатків», і те, «що ми називаємо багатством, запасом або забезпеченням нації, є результатом попередньої праці». При обчисленні національного доходу, Петті прагнув визначити ступінь економічної могутності й добробуту нації і, як він писав, «показати ..., що піддані короля не знаходяться в таких поганих умовах, як це хотіли б представити невдоволені» [1].

Одним з недоліків у побудові його теорії національного доходу, який був виправлений його послідовником Грегорі Кінгом, було слабе вивчення джерел приросту національного багатства.

Грегорі Кінг (1648-1712), який був перш за все статистиком, ніж економістом-теоретиком, вперше дав науковий розрахунок національного доходу. У своїй роботі «Природні і політичні спостереження і висновки про положення та умови в Англії» (Natural and Political Observations and Conclusions upon the State and Condition of England), датованої 1696 р., Кінг користувався термінами «річний дохід нації», «річні видатки нації» і «щорічний приріст багатства нації».

Він вперше провів обчислення *доходу, видатків і заощаджень* на одну особу в розрізі соціальних та економічних класів Англії. У сумі ці обчислення дали йому сукупність національного доходу. Тим же шляхом він зробив розрахунок розподілу всього національного доходу і розподілу за всіма трьома розглянутими категоріями. Всі його розрахунки фактично означали створення національної балансової таблиці, що стало предтечею сучасних народногосподарських рахунків. Кінг розумів національний дохід ширше, ніж Петті, і його статистичні розрахунки і аналіз національного доходу були ретельними та точними.

Таким чином, Петті і Кінг створили розширену концепцію національного доходу, яка стала не тільки базою для розрахунку національного доходу в Англії, але й методологічною основою подальших досліджень цієї проблеми.

Пізніше в теорію Національного доходу внесли свій вклад *фізіократи*, передусім Ф. Кене, що створив свою славнозвісну "Економічну таблицю" (1758р.), де вперше спробував відбити відтворення суспільного продукту. Проте фізіократи, помилково вважаючи продуктивною галуззю тільки сільське господарство, закрили собі шлях для вирішення проблеми відтворення в цілому.

Класики політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо вважали, що вартість усього громадського продукту зводиться до доходів, ігноруючи перенесену на продукт вартість засобів виробництва. Вони не бачили відмінності між продуктивним і особистим споживанням. Ця концепція в економічній науці відома під назвою «догма Сміта».

Інших поглядів дотримувався К. Маркс. У роботі «Капітал» та інших працях вчений неодноразово звертався до проблеми національного доходу, яку висловив так: «Річний продукт містить в собі як ті частини суспільного продукту, що заміщають капітал, тобто ідуть на відтворення суспільного капіталу, так і ті частини, що складають фонд споживання, споживаються робочими й капіталістами... В дійсності одна частина додаткової вартості витрачається як дохід, а інша перетворюється на капітал... Річне виробництво повинно включати всі ті предмети, за рахунок яких можуть бути заміщені речові складові капіталу, витрачені протягом року. Якщо відняти цю частину, залишиться

чистий продукт» [2, с. 441, 573]. На підтвердження своєї концепції він запропонував загальну формулу сукупного суспільного продукту, яка виглядає наступним чином:

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

де c – частина суспільного продукту, яка йде на оновлення зношених засобів виробництва і за своїм натуральним змістом являє собою засоби та предмети праці (фонд заміщення);

v – необхідний продукт, або фонд заробітної плати найманих працівників;

m – додатковий продукт.

Звідси випливає, що національний дохід являє собою суму вартості необхідного і додаткового продуктів. Незважаючи на те, що для того періоду часу характерний низький рівень розвитку сфери послуг, К. Маркс додав цю сферу до основних джерел національного доходу, в той час як деякі вчені включали лише ту частину послуг, що безпосередньо пов'язана з матеріальним виробництвом.

Р. Стоун і Дж. Мід вперше дали оцінку рахунків національного доходу у виданій в 1944 р. книзі "Національний дохід і витратні статті національного бюджету". Національні рахунки являють собою систему таблиць у формі бухгалтерських рахунків, що характеризують процес виробництва, розподілу і кінцевого використання сукупного суспільного продукту і національного доходу за рік. Як і в бухгалтерських рахунках, тут будуються баланси доходів і видатків різних господарських агентів, що беруть участь в економічній діяльності. У сукупності ці рахунки фіксують всі економічні операції з передачі вартості в тій чи іншій формі від одного агента до іншого. У результаті виходять зведені дані про доходи, споживання, капіталовкладення та інші аспекти господарського життя країни. Тому всю систему таких рахунків називають національними рахунками. Існує цілий ряд систем національних рахунків, серед яких найбільш відомі норвезька та англійська, розроблені Р. Стоуном.

Система Р. Стоуна відрізняється тим, що вона відкрито включає національний дохід у рамки подвійної бухгалтерії, в якій враховуються дані про доходи та видатки в домашньому господарстві, приватному секторі і на державному рівні. Це дозволяє здійснити порівняльний аналіз результатів господарської діяльності в різних секторах економіки даної країни і в різних країнах. Тому Р. Стоуна нерідко і називають "батьком обчислення національного доходу".

Джон Кейнс розглядає національний дохід у двох аспектах. З точки зору своєї ролі національний дохід виступає як джерело всієї купівельної спроможності, всього попиту, а з точки зору походження він залежить від величини витрат виробництва, які знижуються у міру зростання прагнення підприємця до вигоди.

Не можна не відзначити внесок *Саймона Кузнеця* у розробку методів підрахунку національного доходу, який заснований на єдиній теоретичній концепції взаємозалежності між обчисленим обсягом національного випуску продукції в будь-якому році і певним рівнем добробуту, що відповідає цьому обсягу. Він розглядав зв'язок між добробутом і доходом при вирішенні таких суперечливих емпіричних питань, як внесок у сукупний дохід різних видів діяльності, що перебувають за межами ринків, і зміни обсягу випуску продукції, яка ще не отримала вартісної оцінки. Він вивчав стан громадського сектору і прагнув до послідовності в обробці даних щодо руху проміжних товарів, вніс ясність в основні загальні уявлення про валовий і чистий продукти країни, а також розробив методи їхнього підрахунку.

Головною працею С.Кузнеця в області національного доходу є «Національний дохід і його структура в 1919-1938» (National income and its composition: 1919-1938, 1941). У дослідженні національного доходу Кузнець прагнув до того, що він називав аналітичним описом економічного розвитку з застосуванням дослідницького процесу, який представлявся йому як рух «від вимірювання через оцінку, далі через класифікацію, через пояснення до побудови теорії». Він витягнув з величезного кола даних основу для побудови ясної і послідовної картини виробництва і доходу.

22.2. Виробництво національного доходу. Продуктивна і непродуктивна праця.

Звісно, що питання щодо продуктивної і непродуктивної праці поставив А.Сміт. Дотепер це питання залишається дискусійним.

Теоретики ліберального напрямку економічної науки вважають, що продуктивна праця пов'язана з „економічною” діяльністю, тобто з діяльністю суб'єктів ринку. А діяльність, пов'язана з втручанням держави – з погляду лібералів, є непродуктивною.

А. Сміт надавав великого значення поняттям продуктивної та непродуктивної праці, оскільки зі збільшенням кількості продуктивної праці він пов'язував зростання національного багатства країни.

А.Сміт визначає продуктивну і непродуктивну працю не лише залежно від того, де вона використовується, але й від того, *що виробляється з її допомогою*. У нього є два підходи до визначення продуктивної і непродуктивної праці.

Перший підхід базується на ідеї участі у створенні вартості і пов'язується з матеріалізацією, уречевленням праці. «Один вид праці збільшує вартість предмета, до якого він прикладається, інший вид праці не здійснює такої дії. Перший, оскільки він утворює певну вартість, може бути названим продуктивною працею, інший –

непродуктивною. Так, праця мануфактурного робітника додає вартості матеріалам, які він обробляє... Проте праця слуги нічого не додає до вартості». [3, с.338].

Продуктивна праця – це праця, результатом якої є матеріальні продукти, товари. Непродуктивна праця – це праця, яка створює послуги. (наприклад, праця слуги не закріплюється і не реалізується у товарах. Його послуги зникають в момент їх надання.) Згідно з таким визначенням продуктивної і непродуктивної праці вся сфера нематеріального виробництва оголошувалась непродуктивною. До цієї сфери А.Сміт відносить діяльність держави, її чиновників, церковних службовців, працівників армії, флоту тощо. Зауважимо, що А.Сміт зберігає ієрархію галузей відносно їхньої продуктивності. На перший план він ставить сільське господарство, потім промисловість і торгівлю. Але не це головне в його ученні про продуктивну і непродуктивну працю.

Другий підхід до визначення А.Смітом продуктивної і непродуктивної праці базується на ідеї її обміну на капітал і дохід. Продуктивна праця створює вартість, частина якої може бути капіталізованою, а непродуктивна праця вся утримується за рахунок доходу (ренти, прибутку, відсотка). Тільки після певного руху продуктивної праці може бути створеним дохід. За рахунок якого утримується непродуктивна праця. Інакше кажучи, використання праці слуги, королівського шута, утримання армії, флоту тощо, можливе лише після того, як продуктивна праця створить певний дохід для утримання непродуктивних робітників [3, с.341].

Позицію А.Сміта до визначення продуктивної і непродуктивної праці сприйняли економісти класичної школи. З певними застереженнями сприйняв її й К.Маркс. У "Теоріях додаткової вартості" він проаналізував поняття продуктивної праці і зробив висновок, що продуктивною завжди визнавалася праця, яка створює додаткову вартість, тобто така праця, в продукті якої міститься вартість, що перевищує суму вартостей, спожитих під час виробництва цього продукту. Але уявлення про те, який саме вид праці має такі властивості, істотно змінювалися [4. с. 10-14, с.134, с.140-145].

Перш за все, було відмовлено у створенні додаткової вартості процесам продажу і купівлі товарів (у книзі Дж. Стюарта, яка вийшла в 1768р.). Хоча товари завжди продаються за ціною вище за їхню вартість, але це – тільки "прибуток від відчуження". Тут "не створюється ніякого додавання до сукупних фондів, виграш для однієї сторони завжди означає втрату для іншої" [4. с. 10].

По зауваженню К.Маркса, фізіократи абсолютно правильно стверджують, що «продуктивною є лише така праця, яка створює додаткову вартість». Але фізіократи – Кене і Тюрго вважали, що єдина продуктивна праця, яка створює додану вартість, –

землеробська праця. "Всіх громадян, зайнятих всякими іншими роботами, крім землеробства, Кене назвав "безплідним класом". [4. с. 14-17].

Д. Рікардо вже ніяк не міг розглядати прибуток, одержаний в мануфактурному та промисловому виробництві, як тільки перерозподіл тієї вартості, яка створена в землеробстві. Однак продуктивна праця зводиться до праці, у результаті якої з'явилися речі, матеріальні блага. Виробництво послуг у той час ще не представлялося істотною частиною добробуту нації. Ця сфера економічної діяльності не була порушена бурхливим розвитком. Навіть у другій половині XIX ст. К. Маркс писав про економічні форми життєдіяльності людини за межами виробництва матеріальних благ. При цьому він підкреслював, що всі прояви капіталістичного виробництва в цій галузі так незначні в порівнянні з усім виробництвом в цілому, що можуть бути залишені абсолютно без уваги.

Розділення на продуктивну і непродуктивну працю отримує новий сенс в класовій теорії К.Маркса, де воно відіграє основну роль у визначенні поняття «експлуатація робочого класу класом капіталістів». Поняття «продуктивна праця» в марксизмі виконувало функцію знецінення непродуктивної діяльності експлуаторських класів і працівників, які обслуговують їх.

Для визначення продуктивної праці в соціалістичному суспільстві більше підходило наступне місце у Маркса: "Але припустимо, що капіталу не існує, і що робітник сам привласнює собі свою додаткову працю, надлишок створених ним вартостей над вартостями, спожитими їм. Лише при цьому стані речей можна було б сказати, що праця такого робітника дійсно продуктивна, тобто створює нові вартості" [4. с.134].. При цьому навіть ознака перевищення знов створеної вартості над сумою вартостей, спожитих працівником, не є обов'язковою: "Якби робочого дня вистачало лише на підтримку життя працівника, тобто лише на відтворення його робочої сили, то абсолютно кажучи, праця була б продуктивна, оскільки він відтворював би, тобто постійно відшкодував би спожиті ним вартості..." [4. с.134]. Іншими словами, визначальною ознакою продуктивної праці в суспільстві, позбавленому експлуатації, має служити його достатня економічна ефективність.

У радянський період ринкові механізми грали підпорядковану роль по відношенню до адміністративних, і відповідно, важливе значення мали пріоритети державної політики. Таким пріоритетом був переважний розвиток галузей матеріального виробництва у порівнянні зі сферою обслуговування. Однією з опор цього пріоритету була опора ідеологічна – марксистська концепція продуктивної і непродуктивної праці. У статистиці СРСР використовувався неприйнятий у світовій статистиці показник ВВП, що не включає в себе доходи невиробничої сфери. Включення цих доходів в інтегральний показник

(ВВП), покликаний відобразити загальний економічний рівень країни, розглядався як невиправданий “повторний рахунок”. (Хоча, здавалося б, у суспільстві праця кожного працівника – чи то працівник “виробничої” або “невиробничої” сфери – однаково необхідні і цінні для суспільства і для економічного розвитку.) З цих позицій більш логічною є постановка питання щодо суспільно значущої праці.

Одним з перших радянських економістів, який детально обґрунтував нелогічність і неприйнятність використання “обмежувальної” концепції показника “народного доходу” (фактично відмови від поділу “продуктивної” і “непродуктивної” праці, “необхідної” і “додаткової” праці), був А.Л.Вайнштейн [5, с.7-28]. До кінця радянського періоду економічну “рівноправність” виробничого та невиробничого секторів було остаточно визнано, і в статистичному щорічнику “Народне господарство СРСР в 1990 році” з'явився показник валового національного продукту, розрахований за методологією, близькою до загальноновизнаної у світі.

22.3 Розподіл національного доходу. Функціональний розподіл національного доходу.

Національний дохід у ринковій економіці розподіляється між власниками факторів виробництва відповідно до функцій, які виконує той чи інший фактор. Отже, заробітна плата виплачується за працю, рента і процент – за землю і капітал. Проте ці фактори перебувають у чийсь власності, а прибутки належать власникам підприємств. Розподіл національного доходу між власниками факторів виробництва називають *функціональним розподілом доходів*.

Упродовж тривалого періоду у вітчизняній економічній науці панувала *марксистська версія функціонального розподілу* національного доходу. Відповідно до неї лише один фактор виробництва (праця) створює національний дохід. Усі інші фактори (земля і капітал) знаходяться у власності капіталістів-землевласників, які і привласнюють дохід, який створила праця. Марксистська версія розподілу національного доходу між факторами виробництва зумовлює такий висновок: якщо такі фактори виробництва, як земля і капітал, перебувають у приватній власності, то в суспільстві неминуче існує експлуатація. Тому в суспільстві має місце ідея одержавлення землі й капіталу, хоча вона нині має небагато прихильників серед економістів-теоретиків України [6, с.140-141].

Більшість фахівців поділяє *неокласичну теорію розподілу*, за якою всі фактори виробництва створюють національний дохід і беруть участь у його привласненні. Розподіл національного доходу залежить від цін факторів виробництва. *Ціна фактора* – це сума,

яку платять за фактор виробництва (зарплата найманих працівників, рента земельних власників, відсоток за позичковий капітал тощо). Ціну фактора визначають пропозиція і попит на нього. У конкурентному середовищі національний дохід розподіляється між факторами виробництва відповідно до їх граничного продукту.

Наприкінці 1920-х американський економіст *Пол Дуглас* зауважив, що у довгостроковому періоді частка праці й капіталу в національному доході були практично стабільними. Невдовзі математик *Чарльз Кобб* показав, що виробнича функція ($Y = AK^a \cdot L^{1-a}$) забезпечує сталі частки факторів виробництва в національному доході, якщо вони привласнюють граничні продукти. У цій функції a – стала, що коливається між нулем і одиницею та вимірює частку капіталу в доході; A – більший за нуль коефіцієнт, що характеризує продуктивність наявної технології. Функцію ($Y = AK^a \cdot L^{1-a}$) називають *функцією Кобба – Дугласа*. Багато сучасних економістів вважає, що вона досить точно описує процеси виробництва й розподілу сукупного доходу в національній економіці країни. Таким чином, за неокласичною теорією розподілу, ціни факторів виробництва дорівнюють граничним продуктам цих факторів.

Функціональний розподіл національного доходу відбувається на ринках різних факторів виробництва — праці, засобів виробництва, природних ресурсів та інших і пов'язаний з цінами останніх, з механізмом ринкового саморегулювання. Так, якщо існує дефіцит робочої сили, представники найманої праці можуть вимагати більш високої заробітної плати, частка якої у національному доході у результаті її підвищення зростатиме. Якщо існує дефіцит засобів виробництва чи природних ресурсів, зростає ціна факторів виробництва, а разом з тим і частка доходів їх власників у національному доході. Отже, функціональний розподіл доходів характеризує розподіл доходів між власниками різних факторів виробництва.

Родинний розподіл національного доходу. Функціональний розподіл доходів широко використовується у статистиці. Проте економісти нині акцентують увагу на *родинному розподілі національного доходу*, тобто розподілі між окремими домогосподарствами. Це поняття характеризує розподіл національного доходу між різними домогосподарствами без посилання на джерело доходу та суспільні верства господарства. Такий розподіл доходів показує, як розподіляються доходи між різними індивідами та домашніми господарствами (сім'ями), незалежно від джерел і засобів їх одержання, а також, які доходи перебувають у розпорядженні відповідних домашніх господарств.

Доходи домогосподарств або *особисті доходи* – це сума грошових коштів і продуктів, отриманих або вироблених домогосподарствами за певний проміжок часу, як правило, за рік (рис. 22.1). Основними складовими грошових доходів є оплата праці,

доходи від підприємницької діяльності та власності (процент, дивіденди, рента та ін.) і соціальні трансферти (пенсії, стипендії, допомога у зв'язку з безробіттям і т.д.) [7, с. 86].

| | |
|---|--|
| | Дохід від трудової діяльності (заробітна плата) |
| + | Дохід від підприємницької діяльності (прибуток) |
| + | Дохід від власності (рента, процент) |
| = | Факторні доходи |
| + | Трансфертні виплати із суспільного сектору (держави) |
| = | Валові доходи |
| - | Податки та інші обов'язкові платежі |
| = | Дохід кінцевого використання |

Рис. 22.1. Процес формування доходів домашніх господарств [8, с. 40]

Населення в розвинутій економічній системі має декілька джерел отримання доходу.

Натуральні доходи – це передусім продукція, вироблена домогосподарствами для власного споживання.

Усі грошові доходи, отримані домогосподарствами, без урахування оподаткування і зміни цін, називають *номінальними особистими доходами*. Якщо з номінальних особистих доходів вирахувати особисті податки, отримаємо *номінальні використовувані доходи*.

Номінальні використовувані доходи – це та частина грошового доходу, якою домогосподарства остаточно володіють і можуть розпоряджатися на свій розсуд. Домогосподарства спрямовують свій дохід на споживання (С) і особисте заощадження (S):

$$ВД = С + S.$$

Для вимірювання динаміки купівельної спроможності доходів обчислюють **реальні доходи**. Останні характеризують номінальні доходи з урахуванням зміни роздрібних цін і тарифів. Наприклад, реальні використовувані доходи дорівнюють відношенню номінальних використовуваних доходів до індексу споживчих цін.

Якщо розглядати розподіл національного доходу як сукупність відносин, що виникають з приводу розподілу новоствореної вартості між безпосередніми учасниками її виробництва — власниками факторів виробництва, то можна виділити **основні** та **похідні доходи**. На рівні господарських ланок, підприємств, об'єднань у зв'язку з розподілом національного доходу утворюються такі специфічні форми доходів, як заробітна платня, прибуток, процент, дивіденд, орендна плата, рента, у тому числі земельна. Ці доходи

називають *основними*, оскільки вони підкреслюють специфіку економічних суб'єктів, що одержують такі доходи, — їх безпосередню участь у створенні національного доходу. Водночас ці доходи учасників виробництва можна назвати факторними, оскільки кожен з них пов'язаний з фактором виробництва, з його привласненням у певній економічній формі. Основні доходи виступають і як різні за формою особисті доходи. Основні доходи не залишаються повністю у розпорядженні суб'єктів виробництва, а у результаті перерозподілу частково трансформуються у *похідні* доходи. Похідні доходи у сучасних економічних системах реалізуються через виплати зі соціального страхування, стипендії, інші надходження з фінансових установ (проценти по вкладах, виграші по позиках, лотереях тощо).

Виділяють також *первинні та вторинні доходи*. На поверхні економічного життя національний дохід і його розподіл приймають форми конкретних доходів власників і працівників підприємств матеріальної сфери та нематеріального виробництва щодо продовження створення вартості. Ці доходи відносяться до *первинних*. Вони представлені оплатою праці і прибутком, а також доходами населення від підсобного господарства та індивідуальної виробничої діяльності.

Первинний розподіл національного доходу – початок його руху і створення наступних видів доходів. Згідно погляду К.Маркса: «усі члени суспільства, що не приймають прямої участі у відтворенні, тобто непрацюючі в сфері матеріального виробництва або взагалі непрацюючі, можуть одержати свою частку річного товарного продукту... насамперед лише з рук тих класів, яким у першу чергу дістається продукт» [2, с.418].

Далі відбувається перерозподіл. Виникає ряд проміжних стадій і форм перерозподілу, спектр яких залежить від ступеня усупільнення: централізації коштів у держбюджеті та перерозподілу з нього і через нього в позабюджетні фонди соціального захисту та т.п. У тому числі перерозподільні процеси пов'язані з ринковими відносинами підприємств, домогосподарств, регіонів і держави, опосередкованими ринками ресурсів, споживчих товарів і послуг і функціонуванням уряду. У результаті формуються *вторинні* доходи підприємств, держави та домогосподарств і похідні від них. До вторинних доходів насамперед відносяться доходи працівників і прибуток власників підприємств нематеріальної сфери, доходи державного бюджету та позабюджетних фондів, трансфертні доходи населення, доходи громадян, фірм і уряду від власності у формі ренти й відсотку.

Якщо первинні доходи – початкова стадія розподілу національного доходу, то вторинні, що утворюються в результаті вторинного, третинного розподілу (перерозподілу) вносять зміни в його реалізацію. У підсумку, національний дохід у процесі свого руху приймає різні форми конкретних доходів, які тісно пов'язані з їхнім створенням і функціонуванням.

Таке переплетення процесів перерозподілу сприяє, з одного боку, єдності й комплектності суспільного відтворення, з іншого боку – виникненню труднощів і суперечностей.

Оскільки сутність обміну, розподілу й перерозподілу полягає в передачі товарів, послуг і грошей від одного власника або агента власника до іншого, то важливою характеристикою природи кожної розподільної та перерозподільної форми є напрямок цього переходу: від кого кому передається власність або розпорядження нею, хто є «направителем» і хто «одержувачем», тобто хто суб'єкти цих процесів і яка суть останніх.

22.4. Перерозподіл національного доходу.

У системі національних рахунків показник національного доходу подається у рахунку «Первинний розподіл доходів». Подальший процес перерозподілу доходів відображається на рахунку «Вторинний розподіл і перерозподіл доходів». Діяльність держави щодо вилучення частини первинних доходів і переведення їх у вторинні називається перерозподілом доходів. Іншими словами перерозподіл доходів – вилучення державою частини доходів, отриманих у результаті створення і продажу товарів, та переміщення їх для оплати праці тих, хто створює необхідні, але не підлягаючі продажу продукцію та послуги, а також для надання допомоги тим членам суспільства, що її потребують.

У процесі перерозподілу формуються особисті доходи домогосподарств. *Перерозподіл національного доходу відбувається за допомогою платежів, які в системі національних рахунків називають трансфертами.*

Трансферти згідно з їх трактуванням у СНР – це економічні операції, за допомогою яких одні інституційні одиниці передають іншим на безоплатній і безповоротній основі товари, послуги, активи або права власності.

Трансферти можуть набувати *натуральної або грошової форми*. Прикладом *натуральної форми* трансфертних виплат є продовольчі талони, безоплатний громадський транспорт, безоплатна медична допомога тощо. Прикладом *грошової форми* трансфертів є виплати пенсій, стипендій, надання субсидій, тощо.

Окрім того, трансферти поділяють на *поточні та капітальні*.

Поточні трансферти включають:

- поточні податки на доходи та власність;
- відрахування на соціальне страхування;
- соціальні виплати;
- страхове відшкодування;
- інші платежі (штраф, пеня тощо)

Капітальні трансферти – це видатки на безоплатній основі:

- капітальні вкладення та капітальний ремонт;
- запобігання надзвичайних ситуацій та їх ліквідація;
- геологорозвідувальні роботи;
- інші одноразові видатки.

Кожний сектор внутрішньої економіки є платником і одержувачем трансфертів. Так, *сектор домогосподарств* сплачує державі податки з особистого доходу і майна, а також виплачує закордонну вартість майна фізичних осіб, котрі виїжджають за кордон на постійне проживання. В свою чергу сектор домогосподарств отримує від держави пенсії, стипендії, різні види соціальних виплат та допомоги, а від закордону – вартість майна фізичних осіб, що в'їжджають в країну на постійне проживання з іншої країни.

Сектор нефінансових установ сплачує трансферти у вигляді допомоги домогосподарствам на житлове будівництво та ін., а також у вигляді податків до державного бюджету, і в той же час отримує трансферти у вигляді інвестиційних субсидій від держави.

Сектор *державних установ* отримує трансферти від всіх секторів внутрішньої економіки у формі податків до державного бюджету, а від закордону – у формі відшкодування вартості об'єктів, побудованих в інших країнах, та водночас сплачує трансферти у вигляді бюджетних видатків на пенсії, стипендії та ін. домогосподарствам, а також фірмам на капітальний ремонт, на ліквідацію наслідків надзвичайних ситуацій та інші капітальні видатки. Крім того до трансфертних платежів відносять видатки на оплату процентів з обслуговування державного боргу.

В результаті такого перерозподілу первинних доходів виникає особистий дохід, який отримують домогосподарства.

Трансфертні платежі відносяться до *офіційних (видимих) каналів* перерозподілу національного доходу. Але слід враховувати, що існують ще й *неофіційні (невидимі) канали*. За ними перерозподіл національного доходу відбувається внаслідок існування тіньової економіки.

Тіньова економіка – вид економічної діяльності, спрямованої на отримання заборонених доходів, на ухиляння від різних форм (державного, наддержавного, громадського) контролю та сплати податків при здійсненні легальних видів діяльності.

Основною формою тіньової економіки є економічні злочини, скоєні організованими кримінальними групами для привласнення надприбутків. Важливий елемент такої діяльності – *«відмивання» грошей* – здійснення фінансових операцій з метою приховування дійсного (переважно незаконного) джерела грошових коштів і розміщення

незаконно привласнених грошей в легальній банківській і фінансовій системі країни (банківські рахунки, придбання акцій та облігацій, перетворення готівки на кредитні картки, подорожні чеки, внески до статутних фондів підприємств, створення фіктивних фірм та ін.)

На початку XXI ст. значну частку тіньова економіка становила у Греції (до 29% ВВП), Італії (28%), найменшу – в Австрії, США (до 9%), Швейцарії (8%); а в Україні – майже 50%. Важливою особливістю тінізації економіки є її випереджаюче зростання порівняно зі зростанням офіційного сектору економіки.

*Основними каналами перерозподілу національного доходу є **система ціноутворення, фінансово-кредитна система**, насамперед її центральна ланка — державний бюджет, внески до суспільних, добродійних, релігійних фондів та організацій тощо.*

Особливий вплив на розподіл і перерозподіл національного доходу виявляє такий показник, як ціна. Застосування цін як засобу перерозподілу доцільне тоді, коли треба різко змінити пропорції в народному господарстві. Ціни виступають інструментом розподілу та перерозподілу національного доходу між галузями економіки, її секторами, різними формами власності, регіонами, фондами нагромадження і споживання, різними соціальними групами населення. Наприклад, підвищені роздрібні ціни на предмети розкоші і товари з високим іміджем допомагають перерозподіляти грошові доходи частини населення для формування фондів соціального призначення. Це відбивається через акцизи на конкретні групи товарів, податок на додану вартість та інші форми вилучень податкового характеру, що надходять у бюджет на соціальні потреби.

Відхиляючись від вартості, ціна допомагає перерозподіляти національний дохід. Через цю функцію ціни відбувається взаємозв'язок доходів і видатків виробника та споживача. На ринку ціна виступає результатом взаємин між продавцем і покупцем товару. Відхилення ціни товару від його вартості через масовий характер торговельних угод свідчать про закономірність відхилень цін на конкретні види товарів від їхньої реальної вартості. Але по всій товарній сумі при купівлі-продажу ціна й вартість у кількісному відношенні врівноважуються, тому що виграш одних повинен дорівнювати програшу інших. Звідси рівність сукупності цін усіх товарів і їх вартості – така ж закономірність, як і відхилення цін від вартості на кожен товар окремо.

Вартісні методи перерозподілу проявляються в тісній взаємодії цін і грошей у процесі реалізації. Дохід, одержуваний після реалізації товару (або видатки в результаті купівлі), безпосередньо залежить від ціни. Ціни активно застосовуються як засіб перерозподілу найчастіше при використанні державних або регульованих цін.

Разом з тим, не слід забувати, що ціни – не єдиний інструмент розподілу й перерозподілу. Так, *особливу роль відіграє фінансово-кредитна система*. Наприклад, якщо поставлене завдання підняти життєвий рівень певної частини населення, то цього ефективніше досягти, використовуючи фінанси, зокрема оперуючи грошовими доходами населення (розмір заробітної плати, пенсій, стипендій) або ставками податків. Застосування цін у даних сферах менш ефективно, тому що зміна цін зазвичай стосується всього населення, і хто при цьому більше виграє або програє, визначити складніше.

Важливою формою розподілу національного доходу виступає, як відомо, оплата праці, у якій ціни відіграють значну роль. Система цін і система оплати праці утворюють каркас розподілу національного доходу на стадії виробництва, а наступний перерозподіл здійснюється зазвичай у формі руху доходів у рамках фінансових і кредитних відносин. Вплив цін на розподільчо-перерозподільні процеси в суспільстві більш помітно проявляється протягом тривалого періоду часу.

Методом перерозподілу національного доходу є оподаткування та оплата послуг. Держава одержує можливість виплачувати трансферти всім секторам економіки, а також громадянам у результаті системи оподаткування. **Оподаткування** — це примусове та безоплатне стягнення урядом або місцевими органами влади платежів (податків) з фізичних осіб та організацій для фінансування видатків держави, а також у якості засобу проведення фіскальної політики.

Розподільча (соціальна) функція оподаткування полягає в перерозподілі суспільних доходів (відбувається передача коштів на користь більш слабких і незахищених категорій громадян за рахунок перекладання податкового тягара на більш сильні категорії населення).

Податки поділяються на *прямі*, тобто ті податки, які стягуються з економічних агентів за доходи від факторів виробництва, та *непрямі*, тобто податки на товари й послуги, що перебувають у самій ціні на предмети споживання. Прямими податками можна назвати такі, як: особистий прибутковий податок, податок на прибуток тощо. До непрямих податків відносяться податок з продажу, податок на додану вартість та інші. Активно використовується спосіб «прогресивного оподаткування», коли податкова ставка збільшується відповідно до зростання розмірів номінального доходу.

Податки забезпечують переважну частку бюджету. Так, у доходах центрального бюджету різних держав податкові надходження становлять близько 90%.

За допомогою вторинних доходів держава вирішує два основні завдання. По-перше, здійснює фінансування підприємств і установ, які перебувають у суспільній власності та створюють речовинну продукцію і послуги, що не підлягають продажу. Це

школи, лікарні, бібліотеки, заводи для виробництва військової техніки, служби охорони природи, проведенню санітарних робіт, запобіганню надзвичайних ситуацій, підтримці правопорядку.

По-друге, надає допомогу непрацевдатним членам суспільства (наприклад, інвалідам, хворим), тим, що втратили роботу (наприклад, безробітним, біженцям), малозабезпеченим (наприклад, багатодітним родинам, самотнім матерям). Крім того утримує школи-інтернати, будинки інвалідів і людей похилого віку, проводить соціальну роботу з важкими підлітками, наркоманами, особами, що були ув'язнені.

Для суспільства перерозподільний ефект був би вище, якби не спостерігалось зростання заборгованостей по оплаті житлово-комунальних послуг. Населення у своїй масі не в змозі самостійно оплачувати житлово-комунальні послуги по багаторазово збільшених за останні роки тарифах. Введення програми житлових субсидій дає можливість здійснювати адресну допомогу найбільш уразливим верствам населення. Субсидія – це повна або часткова попередня оплата житлового приміщення й комунальних послуг, що надаються громадянам, з бюджетів різних рівнів, яка має цільове призначення.

Надання субсидій на оплату житлового приміщення й комунальних послуг є одним із заходів перерозподілу доходів. Це своєрідна соціальна підтримка громадян із низьким рівнем доходів, які в силу певних причин не можуть оплачувати житлово-комунальні послуги без серйозного збитку для якості їх життя та здоров'я. Особливо це актуально в період реформування житлово-комунального комплексу і значного підвищення розмірів плати за житлові приміщення й комунальні послуги.

У перерозподілі національного доходу велику роль відіграє державний бюджет, оскільки у бюджеті країни акумулюється значна частина знову створеної вартості національного доходу, розподіленого, використовуюваного відповідно до ринкових законів суспільного розвитку для забезпечення розширеного відтворення і задоволення загальнодержавних потреб.

Значна частина національного доходу надходить до бюджету шляхом прямого розподілу (оподатковування державних, приватних і комерційних підприємств). Частина чистого доходу населення перераховується в бюджет шляхом перерозподілу.

Розподіл частини національного доходу через державний бюджет обумовлений необхідністю створення централізованого фонду грошових коштів. Вони витрачаються на розширене відтворення і задоволення інших спільних потреб суспільства шляхом перерозподілу коштів між галузями виробничої і невиробничої сфер, а також між економічними районами країни і суб'єктами економічної діяльності.

Перерозподіл національного доходу між галузями, об'єднаннями і фірмами через державний бюджет обумовлено головним чином необхідністю передачі частини чистого доходу з однієї галузі в іншу відповідно до планів економічного і соціального розвитку країни і програм радикальних економічних перетворень суспільства, для перебудови структури суспільного виробництва тощо.

Такий перерозподіл у значній мірі викликано різним рівнем технічного оснащення, підприємств і галузей; нерівномірністю розміщення і виявлення нових природних ресурсів; діючою системою ціноутворення; необхідністю підтримки з боку держави перспективних галузей виробництва. Перерозподіл національного доходу як між галузями, так і усередині галузей відбувається за допомогою державних інвестицій і пріоритетного фінансування окремих видів виробництв, високих технологій, інноваційних процесів. Важливим напрямком перерозподілу національного доходу є виділення частини коштів, що йдуть на розвиток невиробничої сфери, насамперед, охорона здоров'я, освіта, наука і культура. Значне місце в структурній частині національного доходу, що перерозподіляється, належить апарату управління, правоохоронним органам і т.д.

Пропорції національного доходу, що розподіляється через державний бюджет, визначаються досягнутим рівнем розвитку продуктивних сил, завданнями, що розв'язуються державою на різних етапах суспільного розвитку.

У сучасних умовах істотно змінюється роль бюджету в регулюванні суспільного виробництва і розподілі національного доходу. Основними напрямками цих перетворень є зосередження головних ресурсів державного бюджету на пріоритетних галузях економіки; визначення найбільш загальних пропорцій розвитку суспільного виробництва і необхідних темпів розвитку економіки в цілому; перенос центра ваги з централізованих на децентралізовані фінанси країни.

Характерною рисою сучасного етапу бюджетної політики є і те, що велика частка національного доходу формується в сфері обігу. Більш того, в умовах інфляційного росту фінансових ресурсів змінилася структура розподілу і перерозподілу національного доходу. Іншими словами, його інфляційний приріст непропорційно розподіляється між тими суб'єктами, хто одержує його для використання. Підраховано, що найбільший тягар від інфляції в Україні лягає на населення і при цьому не має значення, у якій сфері господарського виробництва воно зайнято чи не зайняте взагалі (пенсіонери, студенти). Після населення тягар інфляційних процесів приймає на себе невиробнича сфера. Тому йдеться про необхідність визначення і розрахунку системи балансів між виробленим і використаним національним доходом по структурах: суб'єкти господарювання, невиробнича сфера, населення. На підставі цього можливо визначити більш обґрунтовані

рішення питань раціонального розподілу і перерозподілу національного доходу при формуванні бюджету.

Виробництво, розподіл і перерозподіл сукупного суспільного продукту і національного доходу є передумовою і метою розвитку суспільства в цілому і кожної людини окремо. У цьому зв'язку, розглядаючи роль бюджету в розподілі сукупного суспільного продукту і національного доходу, важливо відбити вплив бюджетної політики на ***процес відтворення особистісного елемента виробництва робочої сили.***

Перша фаза цього відтворення - виробництво особистісного елемента виробництва – включає бюджетні видатки на охорону здоров'я, культуру, професійну підготовку і перепідготовку кадрів, підвищення ділової кваліфікації і майстерності працівників. Тобто ця фаза відтворення робочої сили органічно пов'язана з видатковою частиною бюджету. Сюди ж відносяться трансферні платежі як такі види платежів, що потім ні в якій формі не повертаються в бюджет. Це платежі з бюджету у виді пенсій, стипендій тощо. Як правило, держава тримає у своїх руках роботи, які мають для неї важливе значення. Уявіть, якби лікар лікував хворих тільки за гроші, а вчитель учив лише тих учнів, які платять за уроки, то багато членів суспільства залишалися б хворими й неписьменними. Це погіршило б якість трудових ресурсів, що не вигідно державі.

Друга фаза відтворення особистісного елемента виробництва – розподіл працівників по галузях виробництва і сферах діяльності – у значній мірі пов'язана з видатковою частиною бюджетних коштів. Йдеться про утримання за рахунок бюджетних коштів бірж праці і центрів зайнятості, утримання тимчасово непрацюючих осіб, що знаходяться в статусі безробітних, про видатки щодо працевлаштування незайнятої робочої сили тощо.

Третя фаза – споживання (використання) робочої сили безпосередньо пов'язана з фазою виробництва суспільного виробництва. Саме тут відбувається процес створення матеріальних благ, сукупного суспільного продукту і національного доходу робочої сили. Таким чином, фаза використання робочої сили безпосередньо пов'язана з дохідною частиною бюджету. Це виражається в тому, що частина знову створеної працівниками матеріального виробництва вартості (прибутку, що надходить до бюджету у вигляді податків), частини необхідного продукту (прибуткових податків з населення) надходить в дохідну частину бюджету для подальшого перерозподілу між галузями, сферами суспільного виробництва, різними групами і верствами населення тощо.

Розгляд проблем взаємозв'язку виробничої робочої сили з бюджетним процесом дозволяє на стадіях формування і виконання бюджету визначати найбільш пріоритетні напрями видатків бюджетних коштів з погляду якісного відтворення робочої сили.

22.5 Використання національного доходу.

Внаслідок розподілу та перерозподілу доходу нації у всіх власників і працюючих, груп населення, сімей та індивідів, підприємств та установ утворюються кінцеві доходи, з використанням яких пов'язана заключна стадія руху національного доходу — його використання. Дохід нації призначений для поточного споживання населенням та нагромадження. Останнє виступає необхідною умовою розширеного відтворення, характерного для сучасних економічних систем, у зв'язку з чим частка національного доходу систематично використовується для нарощування ресурсів і вдосконалення науково-технічного й організаційного досвіду суспільства. Тому показник “національний дохід, використаний на споживання та нагромадження, обчислюється за формулою:

$$\text{НД} = \text{ФС} + \text{ФН},$$

де ФС — фонд споживання населення, який у формі особистих доходів надходить працюючим та власникам економічних ресурсів, а також непрацездатним; ФН — фонд нагромадження, який у формі капіталовкладень (державних та ін.) використовується для розширення виробництва та соціальної інфраструктури.

Національний дохід, використаний на споживання та нагромадження не збігається з показником виробленого національного доходу. Використаний дохід нації зменшується на суму втрат. Він може зростати чи зменшуватись в залежності від сальдо зовнішньоекономічної діяльності.

Велика увага у макроекономічному аналізі приділяється співвідношенню споживання та нагромадження. З одного боку, фонд нагромадження, його обсяг і структура визначають темпи розширеного відтворення. З іншого боку, надмірне збільшення фонду нагромадження стримує зростання споживання, особистих доходів, у результаті чого підриває стимули до розширення виробництва та підвищення його ефективності. Отже залежність між фондом нагромадження та темпами зростання не прямо пропорційна.

Споживання представляє собою індивідуальне і спільне використання споживчих благ, направлене на задоволення матеріальних і духовних потреб людей. У вартісній формі – це та сума грошей, яка витрачається населенням на придбання матеріальних благ і послуг. Споживання населення – один з головних компонентів, які визначають розвиток економіки. На споживчі витрати припадає від 2/3 до 3/4 валового внутрішнього продукту. Вони формують споживчу поведінку, яка є своєрідним індикатором циклічного розвитку економіки.

Заощадження – це відстрочене споживання або та частина доходу, яка в нинішній час не споживається. Вони дорівнюють різниці між доходами і поточним споживанням.

Заощадження – це процес, пов’язаний із забезпеченням в майбутньому виробничих і споживчих потреб. Отже, заощадження – це економічний процес, пов’язаний з інвестуванням; частина доходу, що залишається невикористаною при витратах на поточні виробничі та споживчі потреби, накопичується.

Заощадження здійснюються як фірмами, так і домашніми господарствами. Фірми заощаджують для інвестування – на розширення виробництва і збільшення прибутку. Домашні господарства заощаджують з ряду причин, серед яких: мотиви забезпечення старості та передачі спадку дітям, накопичення коштів для купівлі землі, нерухомості та дорогих предметів тривалого користування.

Заощадження та інвестування здійснюються незалежно один від одного, різними економічними суб’єктами і внаслідок різних причин. *Заощадження є необхідною умовою розширеного відтворення всіх елементів економічної системи:* технологічного способу виробництва (в єдності продуктивних сил і техніко-економічних відносин), відносин економічної власності та господарського механізму. *Матеріальна основа такого відтворення — виробництво зростаючого обсягу матеріальних благ та послуг.*

Розміри споживання та заощадження та їх співвідношення в Україні протягом останніх років можна простежити на рис. 22.2 та 22.3 [9]



Рис. 22.2. Використання наявного доходу в Україні

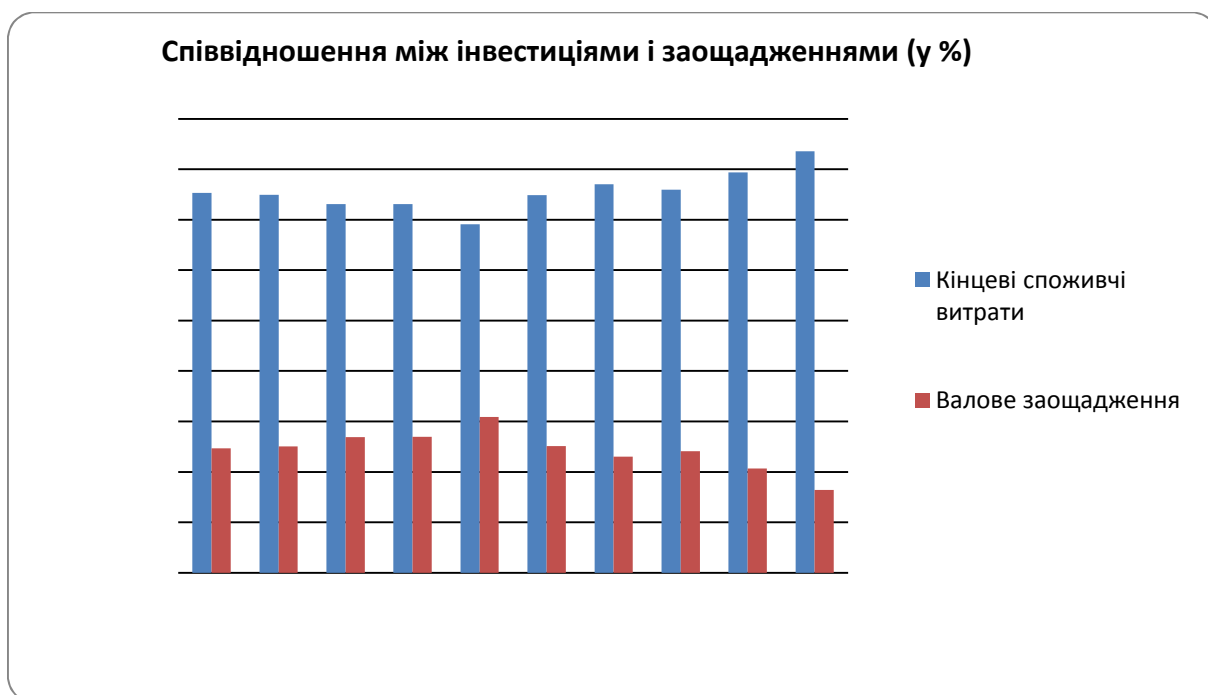


Рис. 22.3. Співвідношення між інвестиціями і заощадженнями в Україні

Вагоме значення для збільшення величини національного доходу, прискорення соціально-економічного прогресу та розширеного відтворення економічної системи має оптимальне співвідношення між споживанням і заощадженням національного доходу. З одного боку, надмірний обсяг фонду споживання не дає змоги здійснювати розширене відтворення, тобто будувати нові заводи, фабрики, електростанції, впроваджувати нову техніку і технологію, розвивати науку, освіту тощо, з іншого – надмірне нагромадження частки створеного національного доходу стримує споживання населення, зростання його особистих доходів.

Найважливішим елементом фонду нагромадження є саме *виробниче нагромадження*. Виробниче нагромадження використовується для будівництва нових заводів, електростанцій, залізниць, оснащення діючих підприємств новою технікою та ін., завдяки якому відтворюється в розширеному масштабі власність на засоби виробництва. Тому його норма — найвагоміша частка валового (сукупного) нагромадження, в структурі якого провідна роль належить амортизаційному фонду. *Невиробниче нагромадження* здійснюється для спорудження житлових будинків, закладів освіти, охорони здоров'я, культури, передбачає також виробництво додаткових предметів споживання для працівників, які будуть працювати у цій сфері, витрати на їх підготовку та перекваліфікацію.

Шляхи оптимізації фонду споживання та фонду нагромадження. Надзвичайно важливе значення для досягнення оптимальної норми нагромадження має зниження

матеріаломісткості, енергоємності, здійснення державою активної амортизаційної політики тощо.

Сучасним методом прискорення науково-технічного розвитку, оптимізації фонду нагромадження є широке використання лізингу – довготермінової оренди устаткування з правом майбутнього викупу.

На оптимізацію фонду споживання та фонду нагромадження істотно впливає процес інтенсифікації суспільного виробництва. Ще одним важливим фактором зміни у співвідношенні цих фондів є здійснення активної структурної політики. Для економіки України доречним є з'ясування економічної доцільності діяльності деяких базових галузей промисловості у теперішніх обсягах і обрання найперспективніших наукомістких та високотехнологічних галузей, сприяння підвищенню конкурентоздатності більшості галузей промисловості. Перспективними галузями в Україні можна вважати електроніку, машинобудування, чорну металургію, кораблебудування, трубопровідний транспорт, аерокосмічну сферу, сільське господарство, легку і харчову промисловість, охорону здоров'я, охорону навколишнього середовища. Їх передусім варто фінансово підтримувати, забезпечувати ресурсами; вони мають користуватися податковими, кредитними пільгами тощо.

Для вдосконалення структури фонду споживання важливе значення має підвищення якості продукції, скорочення витрат на її зберігання та споживання, розширення її асортименту тощо. Розв'язати цю проблему за рахунок імпорту продовольчих та інших груп товарів неможливо, оскільки це гальмує національне виробництво, і Україна може повністю перетворитися на ринок збуту іноземних товарів. Важливим напрямом удосконалення фонду споживання в Україні може стати скорочення суспільних фондів споживання за рахунок окремих пільг, надмірно високих пенсій для державних службовців, видатків на утримання державного апарату тощо.

Зі створеного національного доходу певна частка спрямовується на потреби оборони країни. У свій час К. Маркс писав, що витрати на війну «у безпосередньо економічних відносинах це те ж саме, як якби нації кинули у воду частину свого капіталу» [10, с. 29].

Таким чином, національний дохід не може повністю використовуватися на особисте споживання. У цьому випадку суспільство не мало б джерел для нагромадження, розширення та розвитку виробництва. Тому частина національного доходу використовується як фонд нагромадження. Нагромадження повинне використовуватися для розвитку економіки й розширення матеріальної бази народного добробуту.

Само по собі зростання національного доходу ще не є показником зростання народного добробуту. Добробут окремих класів, груп населення, розміри їх річних доходів, отже, їхня

частка в національному доході країни, залежать не тільки від обсягу й темпів щорічного приросту національного доходу, але й від того, за яким принципом він розподіляється та на які цілі використовується.

Висновки

1. Національний дохід – узагальнюючий показник економічного розвитку країни, в якому синтезується рівень розвитку продуктивних сил суспільства, в найбільш загальному вигляді відображаються економічна структура і результати процесу розширеного відтворення за певний проміжок часу.

2. Національний дохід у процесі свого руху приймає різні форми конкретних доходів, які тісно пов'язані з їхнім створенням і функціонуванням. Виробництво, розподіл і перерозподіл сукупного суспільного продукту і національного доходу є передумовою і метою розвитку суспільства в цілому і кожної людини окремо.

3. Основними каналами перерозподілу національного доходу є система ціноутворення, фінансово-кредитна система, насамперед її центральна ланка — державний бюджет, внески до суспільних, добродійних, релігійних фондів та організацій тощо.

4. У розподілі й перерозподілі національного доходу активна роль належить державному бюджету, через який перерозподіляється більш половини національного доходу. Пропорції національного доходу, що розподіляється через державний бюджет, визначаються досягнутим рівнем розвитку продуктивних сил, а також завданнями, що розв'язуються державою на різних етапах суспільного розвитку.

5. У результаті розподілу та перерозподілу доходу нації у всіх власників і працюючих, груп населення, сімей та індивідів, підприємств та установ утворюються кінцеві доходи, з використанням яких пов'язана заключна стадія руху національного доходу – його використання. Дохід нації призначений для поточного споживання населенням та нагромадження. Вагоме значення для збільшення величини національного доходу, прискорення соціально-економічного прогресу та розширеного відтворення економічної системи має оптимальне співвідношення між споживанням і заощадженням національного доходу.

Основні терміни й поняття: вторинні доходи, державний бюджет, заощадження, накопичення, національний дохід, особисті доходи, первинні доходи, податки, споживання, функціональний розподіл національного доходу, ціни.

Питання для самоконтролю

1. Що таке національний дохід? Які складові елементи національного доходу?
2. Поясніть, в чому полягає основний внесок вчених Р.Стоуна и Дж.Міда в розвиток теорії національного доходу.
3. Чим відрізняються первинні та вторинні доходи?
4. Які існують види розподілу доходів?
5. Що таке трансферти і які існують види трансфертних платежів?
6. В чому полягає сутність споживання на накопичення.
7. Поясніть, яким чином відбувається перерозподіл національного доходу за допомогою цін.
8. Поясніть, яким чином відбувається перерозподіл національного доходу за допомогою державного бюджету.
9. Охарактеризуйте податки як метод перерозподілу національного доходу.
10. Охарактеризуйте шляхи оптимізації фонду споживання та фонду нагромадження.

Тести

1. Вперше науковий розрахунок національного доходу здійснив:

- а) Грегорі Кінг;
- б) Карл Маркс;
- в) Франсуа Кене;
- г) Адам Сміт;
- д) Джон Кейнс.

2. У процесі перерозподілу національного доходу формується:

- а) чистий національний продукт;
- б) особистий дохід;
- в) чистий внутрішній продукт;
- г) внутрішній національний дохід;
- д) правильної відповіді немає.

3. До капітальних трансфертів відносяться:

- а) податки;
- б) відрахування на соціальне страхування;
- в) соціальні виплати;
- г) виплати на капітальний ремонт;

д) на споруду шкіл, лікарень тощо.

4. Платником та одержувачем трансфертів може бути сектор внутрішньої економіки:

- а) сектор домогосподарств;
- б) сектор нефінансових установ;
- в) сектор державних установ;
- г) всі вищеперераховані;
- д) не може бути жоден з перерахованих секторів.

5. До грошової форми трансфертів відносяться:

- а) пенсії, продовольчі талони, стипендії;
- б) пенсії, стипендії, субсидії;
- в) безоплатний проїзд на громадянському транспорті, безоплатна медична допомога, субсидії;
- г) податки, стипендії, заробітна плата;
- д) вірні відповіді а) і б).

6. На рівні мікроекономіки (господарських ланок, підприємств, об'єднань) утворюються такі форми доходів, як заробітна платня, прибуток, процент, дивіденд, орендна плата, рента. Ці доходи називаються:

- а) вторинні;
- б) фундаментальні;
- в) первинні;
- г) розподільні;
- д) тіньові.

7. Розподіл національного доходу між власниками факторів виробництва називають:

- а) родинним;
- б) особистим;
- в) функціональним;
- г) факторним;
- д) офіційним.

8. Розподіл національного доходу між різними домогосподарствами без посилання на джерело доходу – це:

- а) функціональний розподіл;
- б) дохід домогосподарств;
- в) номінальний дохід;
- г) родинний розподіл;
- д)

9. Під використанням національного доходу розуміють:

- а) поділ національного доходу на такі факторні доходи, як заробітна плата, прибуток, процент, рента;
- б) перерозподіл національного доходу у формі трансфертів;
- в) спрямування доходу економічними суб'єктами на споживання та заощадження;
- г) сукупність податкових надходжень до бюджету;
- д) спрямування національного доходу на особисте використання.

10. Споживання – це:

- а) процес, пов'язаний із забезпеченням в майбутньому виробничих і споживацьких потреб;
- б) процес поточного використання грошових коштів;
- в) частка доходу, що використовується як інвестиції;
- г) частка доходу, що витрачається на придбання товарів і послуг;
- д) частка доходу, що забезпечує зростання споживацьких можливостей громадян.

Рекомендована література

1. Абель Э. Макроэкономика. 5-е изд. /Э.Абель, Б. Бернанке. – СПб.: Питер, 2010. – 768 с.
2. Агапова Т.А. Макроэкономика: учебник / Т.А. Агапова, С.Ф.Серегина / Под общей ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 8 изд., перераб. И доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007. – 496 с.
3. Базилевич В.Д. Державні фінанси. Навчальний посібник /В.Д. Базилевич, Л.О.Баластрик / За заг. ред. Базилевича В.Д. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.

4. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / З ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., прероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
5. Макроэкономическое регулирование: роль государства и корпораций: учебное пособие / кол. авторов; под ред. В.М. Соколинского. – М.: КНОРУС, 2010. – 248 с.
6. Малиновская О.В. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие / О.В. Малиновская, И.П. Скобелева, А.В. Бровкина. – М.: КНОРУС, 2010. – 432 с.
7. Мочерний С. В., Устенко О. А. Основи економічної теорії: Навчальний посібник – 3-те видання, стереотипне – К.: Видавничий центр «Академія», 2009.

Посилання

1. Первые системы политической экономии. Избранные экономические произведения / У.Петти, Д.Лю, Р.Кантильон; [пер. с англ.; предисл. В.С.Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 957 с. – (Антология экономической мысли).
2. Маркс К. Капитал. Т. II /К.Маркс //К.Маркс и Ф.Энгельс. – Соч. т. 24. – 648 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов /А.Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с. (Антология экономической мысли).
4. К. Маркс. Теории прибавочной стоимости. Гл. IV. "Теории о производительном и непроизводительном труде". – Соч. т. 26 ч. 1.
5. Вайнштейн А.Л. Народный доход России и СССР. - М., "Наука", 1969.
6. Пушкаренко П.І., Несветов О.О., Кочубей Р.В. Теоретичні основи сучасної макроекономіки: Навч. посібник / За заг. ред. засл. прац. освіти України П.І. Пушкаренка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. - 331 с.
7. Панчишин С.М. Макроекономіка: Навч. посібник/С.М.Панчишин. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
8. Базилевич В.Д. Макроекономіка. Навч. посібник. /В.Д. Базилевич, Л.О.Баластрик. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.
9. Державний комітет статистики <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Архів Маркса й Енгельса, т. 4, 1935.

РОЗДІЛ 23

ЦИКЛІЧНІ КОЛИВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ

Сучасний світ дивиться на економічні цикли, як древні єгиптяни – на розливи Нілу. Явище періодично повторюється. Воно має величезне значення для усіх. Але причини його невідомі.

Джон Бейтс Кларк,

Циклічність економічного розвитку присутня ринковій економіці і відображає її внутрішній зміст і суперечливість. Історія економічного розвитку суспільства демонструє, що ринкова економіка з моменту її інституціонального оформлення не розвивалася шляхом поступального розвитку, а на різних етапах їй супроводжував спад або підйом економічної кон'юнктури, що періодично перемінювали і продовжують перемінювати один одного.

Однак поза залежністю від фази економічного циклу процес виробництва в масштабах національної економіки постійно відновлюється, оскільки безперервність виробництва є основою існування людини.

П л а н

- 23.1.** Методологія дослідження економічних циклів.
- 23.2.** Суперечності суспільного відтворення та економічні кризи.
- 23.3.** Сутність циклічного розвитку економіки. Види економічних циклів.
- 23.4.** Кризові явища нециклічного характеру в економіці: структурні зміни і структурні кризи.

23.1. Методологія дослідження економічних циклів.

Однією із найсуттєвіших рис і найзагадковіших особливостей ринкової економіки є її *циклічний розвиток – рух суспільного виробництва від однієї кризи до наступної*. За період з першої промислової кризи в Англії (1825 р.) дотепер відбулося понад 20 економічних циклів, передумови й безпосередні причини яких досліджували й досліджують відомі вчені світу. Всі вони обґрунтовують власні концепції циклічного розвитку економіки, по-різному підходять до пояснення причин виникнення криз і механізмів їх подолання. Єдине, що об'єднує їх погляди з цього питання, є висновок щодо

розвитку суспільного виробництва не згідно прямиї, а згідно хвилеподібній лінії. Решта методологічних питань залишається недостатньо дослідженою, що підтверджується нерозвинутими механізмами попередження економічних криз та виходу з них. Сьогодні в економічній теорії нараховується більш 200 різних концепцій криз. Однак дотепер питання про причини походження і сутності кризи продовжує обговорюватися в науковій літературі і залишається актуальним.

Серед численних спроб розкрити причини цих явищ виділяють так званий *поверхневий (біологічний) і науковий (соціально-економічний)* підходи. Щодо поверхневого підходу, то він проявляється у тезах вчених, хто зв'язує кризи з біологічними процесами, що відбуваються на землі. З цього приводу *М.Туган-Барановський* в фундаментальній праці «**Основи політичної економії**» підкреслив, що послідовні підйоми й падіння економічних хвиль «здійснюються з такою правильністю, яка нагадує явища не соціального, а біологічного характеру, навіть неорганічного порядку. Були навіть спроби привести у зв'язок цю періодичність з періодичністю астрономічних явищ (теорія Джевонса)» [1, с.658].

Не поглиблюючись у аналіз таких поглядів щодо причин економічних криз, зокрема поглядів відомого англійського вченого XIX століття Вільяма Стенлі Джевонса, зауважимо, що їх платформою є метафізичний підхід до аналізу соціально-економічних процесів і явищ – ототожнення економічних законів з законами природи. Це й стало наслідком ідеї зв'язку економічних криз з біологічними і навіть астрономічними процесами. Додамо також, що помилковість ототожнення економічних законів і законів природи доведено економічною наукою й підтверджено практикою ще за часи відповідної помилковості висновків А.Сміта щодо первинності обміну відносно розподілу праці й щодо розподілу капіталу на основний і оборотний. Отже, на наш погляд, більш аргументованою є позиція вчених, хто обґрунтовує причини криз економічними суперечностями відтворювальних процесів. (Це не означає, що ми абсолютно відхиляємо вплив природи на психологічний стан людини і таким чином – на соціально-економічні процеси.)

Науковий підхід до аналізу економічних криз започаткували представники класичної школи політичної економії. Необхідно зауважити, що у *Адама Сміта* категорія «криза» є відсутньою, що цілком зрозуміло адже ж він спостерігав капіталізм мануфактурного періоду. Проте, в славнозвісній праці вчений, на наш погляд, заклав підґрунтя аналізу криз. Такий висновок витікає із спроби А.Сміта розмежувати два підрозділи суспільного виробництва – виробництво засобів виробництва і предметів споживання. Таке розмежування обумовлює необхідність обміну товарами поміж даних

підрозділів, що визначає основні товарні потоки в процесі суспільного виробництва [2, с.61]. Але ці ґрунтовні положення не одержали подальшого розвитку А.Смітом. Проте, вони стали підґрунтям дослідження відтворення капіталу й економічних криз К.Марксом.

Щодо вчення *Давида Рікардо*, то причиною циклічності й криз він вважав несправедливий розподіл багатства. Проте, вчений відхиляв незбіжність криз перевиробництва, оскільки не бачив можливості розриву поміж продажем одного й купівлею іншого товару, тобто можливості розриву актів «товар – гроші – товар». Він писав: «Продукти завжди купуються за продукти або послуги; гроші служать тільки мірилом, за допомогою якого здійснюється цей обмін. Будь-який окремий товар може бути виробленим у зайвій кількості, і ринок буде до такого рівня переполеним, що не буде навіть відшкодованим капітал, витрачений на цей товар. Але це не може статися одночасно з усіма товарами» [3, с.265].

Доречно зауважити, що Д.Рікардо використовує поняття «криза» (ще до першого її прояву в Англії у 1825 році за два роки після смерті вченого) відносно ситуації, що склалася у Англійському банку наприкінці XVIII століття, коли розгорнулася паніка щодо переповнення банкнотами каналів грошового обігу та їх обміну на металеві злитки. Д.Рікардо підкреслив: «Супротив такої паніки банки не мають гарантії *ані при якій системі*. Вони підвернені їй згідно своєї природи, адже ж *ані в Англійському банку, *ані в країні* ніколи не може бути такої кількості металевих грошей або злитків, які мають право потребувати володарі грошей даної країни...* Саме паніка такого роду сталася причиною кризи в 1797 р...» (Курсив мій – Л.Д.) [3, с.311-312].

Французький вчений *Жан-Батіст Сей* також висловив власний погляд на економічні кризи, але, як і Д.Рікардо, вважав, що вони можуть статися в окремих регіонах або на окремих ринках товарів, проте в економіці в цілому вони неможливі. Таку позицію вчений аргументував тим, що пропозиція завжди породжує попит. (Тим самим Сей, як і Д.Рікардо, також не припускав можливості розриву актів купівлі – продажу товарів.) Критично аналізуючи цю тезу, К.Маркс підкреслював: «Ніхто не може продати без того, щоб хтось інший не купив. Але ніхто не зобов'язаний негайно купувати тільки тому, що сам щось продав» [4, с. 124].

Англійський вчений *Томас Роберт Мальтус* не розділяв погляди Ж.Б.Сейя щодо збіжності попиту й пропозиції. На його думку, попит має тенденцію відставати від пропозиції, адже на заробітну плату робітники купують лише частину продукції. На іншу частину продукції пред'являють попит власники капіталу (витрати виробництва). А частина у вигляді прибутку не знаходить збуту. І тому криза можлива. Але далі Мальтус зазначив, що для реалізації товарів потрібні так звані треті особи. Такими «третіми

особами» він вважав землевласників, армію, духовенство тощо. Саме вони нічого не виробляють і нічого не продають на ринку, але багато споживають. І таким чином вирішують проблему збуту. На такому підґрунті Мальтус робив висновок: чим більше «третіх осіб» і чим більші їхні доходи, тим легше збут товарів, тим імовірніша неможливість криз. Окрім того, Мальтус вважав, що в суспільстві діє «закон народонаселення», згідно якому зростання матеріальних благ відбувається в арифметичній прогресії, а зростання кількості людей – в геометричній. Отже людству завжди не вистачає споживчих благ, а відтак кризи неможливі.

Щодо швейцарського економіста *Сімона де Сімонді*, то він також вважав неможливість економічних криз перевиробництва, пов'язуючи такий стан з наявністю дрібних товаровиробників (вони водночас і виробники, і споживачі). Проте, Сімонді поставив питання щодо криз недоспоживання народних мас, щодо багатоаспектності прояву криз і щодо комплексу *економічних суперечностей суспільства як причини кризи*.

В аспекті економічних суперечностей суспільства досліджував причини економічних криз *Карл Маркс*. Найглибиннішою із суперечностей він вважав суперечність між суспільною формою виробництва і приватною формою привласнення. Розвиток суспільного характеру виробництва виявився у поглибленні суспільного поділу праці, у зростанні масштабів підприємств, кількості зайнятих на них, у зміцненні зв'язків між підприємствами та галузями виробництва.

К.Маркс виокремив *чотири фази економічного циклу: кризу, депресію, поживлення і піднесення (підйом)*. Механізм циклу він пояснював наступним чином: підприємці, продавши товари торговим капіталістам, вважають їх реалізованими й продовжують виробляти нову партію продукції. Але з часом масштаби товарообміну звужуються, торгівля перестає закуповувати нову партію товарів, скорочується виробництво, підприємства стають банкрутами, зростає безробіття й скорочується платоспроможний попит, настає криза. Далі, для реалізації товарів торгівлі капіталісти знижують ціни, що на певному етапі встановлює ринкову рівновагу, спад припиняється, економіка входить у фазу депресії.

Протягом депресії спостерігається гальмування промислового виробництва; торгівля йде кволо; грошовий капітал є у зайвій кількості; надлишки запасів товарів частково знищуються, а частково реалізуються по низьким цінам; капіталісти намагаються будь-яким чином скоротити витрати виробництва (часто шляхом скорочення заробітної плати). Поступово відбувається оновлення виробництва та його матеріального підґрунтя. Оновлення спонукає до розвитку машинобудування й металообробки, активізується попит

і споживання зайнятих у цих галузях, що пожвавлює активізацію сфери послуг і інших галузей виробництва. Виникають умови для фази пожвавлення.

Протягом фази пожвавлення економіка поступово активізується, виникають товарні запаси, розширюється виробництво й зайнятість. Зростають ціни, активізуються кредитні відносини, виробництво прискорюється.

В фазі піднесення здається, що суспільство досягло рівня загального процвітання, зростають курси акцій. Але за зовнішнім благополуччям швидко визрівають умови наступної кризи. Все більше товарів продається в кредит. Підприємці також беруть кредити, щоб зробити запаси сировини, від чого ціни зростають ще більше. Кредит скорочується й зростає норма відсотку. Суперечності тимчасово скриті зростаючим кредитом й виробництвом товарів, що спрямовані на склади, а не покупцям. Розгортається нова криза, й цикл починається знову [5].

В ретроспективному огляді щодо причин і механізмів розгортання економічних криз особливе місце посідає відповідна теорія *Михайла Туган-Барановського*. Перше, на чому необхідно наголосити, наступне: на відміну від чотирьохфазного циклу К.Маркса, у М.Туган-Барановського *економічний цикл складається із трьох фаз – промислового підйому, кризи й промислового застою*. До того ж, з погляду вченого, що криза не є обов'язковою фазою циклу, підйом може перейти у застій і поступово, без гострої кризи. У такому разі цикл може складатися з двох фаз [2, с.660].

Другою відмінністю поглядів Туган-Барановського щодо криз є те, що Марксову теорію криз він розглядав лише як теорію ринку й не розділяв погляди Маркса щодо суперечностей суспільного відтворення як причини криз. Вчений підкреслив, що, на його думку, *існують три групи теорій криз*. До першої належать ті, що шукали причину криз в сфері суспільного виробництва; до другої – в сфері суспільного обміну; до третьої – в сфері суспільного розподілу [1, с.665]. Саме до третьої групи був схильним Туган-Барановський у поясненні причин циклічних коливань в економіці. (Додамо, що він відхиляв будь-які спроби пояснити причину криз біологічними процесами природи.)

Причину криз вчений зв'язував з неправильним розподілом національного виробництва загалом, з обмеженістю продуктивних сил суспільства, з непропорційним накопиченням і розвитком галузей та окремих підприємств. Основною причиною циклічних коливань він вважав диспропорції між рухом заощаджень та інвестицій у галузях, що виробляють засоби виробництва, й недосконалість регулюючої ролі ринкового механізму у сфері нагромадження і витрачання суспільного капіталу. На думку Туган-Барановського, щоб забезпечити постійне зростання виробництва, необхідно раціонально регулювати інвестиції.

Уявляється, що висновок Туган-Барановського щодо необхідності раціонального регулювання інвестицій має сенс, особливо з погляду на сучасні галузеві й територіальні диспропорції в суспільному відтворенні. Але обмежувати причини виникнення криз лише диспропорціями розподілу інвестиційних коштів не є методологічно виправданим. Це доводить сучасна економічна криза, яка носить системний характер і пронизує не тільки всі фази суспільного відтворення, але й всі сфери соціального життя, включаючи політику й владу. Отже причини циклічних коливань, причини криз містяться в соціально-економічних суперечностях суспільного відтворення. Щоправда, в системі Туган-Барановського є тези, які дають підґрунтя для висновку про те, що вчений не відхиляв недосконалість ринкового механізму в регулюванні нагромадження та витрачання суспільного капіталу як явища, що викликають кризу.

На межі XIX-XX століть набула поширення кредитно-грошова концепція виникнення криз, згідно з якою кризи обумовлені порушенням рівноваги грошового попиту й пропозиції. Авторами такої концепції є американський економіст і статистик *Ірвінг Фішер* і представник англійської Кембріджської школи *Ралф Джордж Хоутрі*. Зауважимо, що така точка зору поширена й сьогодні, адже ж сучасна світова економічна криза розгорнулася саме на підґрунті диспропорцій в банківській сфері щодо іпотечного кредиту. Проте вряд чи серйозно можна обмежити причину світової кризи лише даним явищем. Очевидно, що причина сучасної кризи криється значно глибше, ніж бачиться на поверхні суспільства. А суперечність іпотечного кредитування, на наш погляд, стала тим слабким місцем, у якому відбувся порив ланцюга суспільного відтворення. До речі, М.Туган-Барановський підкреслював, що «кредит є лише умова, яка підсилює кризи, проте не є їхньою основною причиною» [1, с.676].

На початку XX століття механізм розгортання економічних криз і механізм їх подолання досліджував відомий американський вчений, представник інституціональної економічної теорії *Уеслі Мітчелл*. Вчений комплексно підходив до аналізу причин циклічних коливань, ураховуючи не тільки економічні, але й психологічні чинники їх виникнення і розвитку. Але головним у теорії циклів Мітчелла, на наш погляд, є визнання економічних суперечностей відтворення як причини циклів. Мітчелл визнавав справедливими тези Торстейна Веблена (американського вченого, одного із засновників інституціоналізму) щодо суперечностей інтересів суспільства і інтересів бізнесу. Проте, виходячи з погляду на гроші як на головний двигун економічної діяльності людей, причини циклів зв'язував з розладом грошового обігу і наголошував на необхідності його державного регулювання. Власну позицію щодо забезпечення безкризового циклу вчений виклав у роботі «Економічні цикли» (1913 р.). Зауважимо, що він уникав терміну «криза»,

вважав його невдалим. А економічний цикл складав із наступних чотирьох фаз: депресія, поживлення, розквіт і рецесія. Мітчелл писав: «Слово «криза» ми виключаємо, але вживаємо його так же, як і слова «паніка» і «бум» для позначення інтенсивності відповідної фази» [6, с.391-392]. Необхідно зазначити, що у 1924 році він заснував так званий Гарвардський барометр (нині Бюро соціально-економічних досліджень при Гарвардському університеті), який спостерігав коливання кон'юнктури ринку і на такій підставі обґрунтовував державну економічну політику щодо попередження глибоких циклічних коливань.

У двадцятих роках ХХ століття широкого розповсюдження набула ідея російського вченого *Миколи Дмитровича Кондрат'єва* щодо великих циклів економічної кон'юнктури. У своїй доповіді 6 лютого 1926 року в Інституті економіки професор Кондрат'єв підкреслив, що кон'юнктурні процеси відрізняються, що наука досліджувала переважно ці процеси тривалістю приблизно 3-3,5 роки і 7-11 років (відомі як «промислово-капіталістичний цикл») і що ці цикли не являються єдиним типом циклів кон'юнктури, а існують і так звані великі цикли (довгі хвилі), які зовсім не обґрунтовані в літературі [7, с.173-175].

Вчений запропонував наступну концепцію довгих хвиль: різні елементи продуктивних сил функціонують протягом різного часу, а отже для їх відтворення потрібен різний час і різні кошти. Внаслідок цього необхідно розуміти, що для економіки існують різні види рівноваги відносно різних періодів часу і різних елементів продуктивних сил. Великі цикли можна розглядати як порушення й встановлення економічної рівноваги тривалого періоду. «Основна причина їх лежить в механізмі накопичення, акумулюванні і розсіянні капіталу, достатнього для утворення нових основних продуктивних сил.

Початок підйому співпадає з моментом, коли накопичення і акумуляція капіталу досягає такої напруги, при якій стає можливим рентабельне інвестування капіталу в цілях утворення основних продуктивних сил і радикального переобладнання техніки.

Підвищення темпу економічного життя, що ускладнюється промислово-капіталістичними циклами середньої тривалості, визиває загострення соціальної боротьби, боротьби за ринки і зовнішні конфлікти.

У цьому процесі темп накопичення послаблюється й посилюється процес розсіювання вільного капіталу. Підсилення дії цих факторів визиває перелом темпу економічного розвитку і його уповільнення. Оскільки дія вказаних факторів більш стійка у промисловості, то перелом співпадає з початком тривалої сільськогосподарської депресії.

Зниження темпів господарського життя обумовлює, з одного боку, підсилення пошуків у галузі удосконалення техніки, а з другого – встановлення процесу акумуляції капіталу в руках промислово-фінансових і інших груп в значній мірі за рахунок сільського господарства.

Все це утворює передумови для нового підйому великого циклу, і він повторюється знову, хоча й на новій сходинці розвитку продуктивних сил» [7, с.226]. Кондрат'єв виділив такі цикли: 1798-1849 (перший довгий цикл); 1849-1896 (другий довгий цикл); і назвав початок третього великого циклу – 1896 рік, який (на думку російського економіста С.Меньшикова) закінчився в 1938 році. (До речі, в 1938 році М.Д. Кондрат'єва було страчено. Окрім інших пунктів звинувачення, вченого звинуватили і в тому, що теорією великих циклів він нібито намагався довести одвічність капіталізму, його здатність до безперервного розширеного відтворення.). З точки зору відомого українського вченого С.В.Мочерного, четвертий довгий цикл почався у 1952 році (через Другу світову війну) і завершився наприкінці 90-х років [8, с.471]. Отже можна вважати, що у зв'язку з розвитком інноваційно-інвестиційних процесів розпочалася нова – п'ята довга хвиля.

Провідне місце в дослідженні причин економічних криз посів видатний англійський вчений, представник Кембріджської школи – *Джон Мейнард Кейнс*. Він та його послідовники (англійські вчені *Рой Форбс Харрод*, *Джон Ричард Хікс* і американський вчений *Сеймур Едвін Харріс*) розглядали економічний цикл як результат взаємодії національного доходу, фонду споживання і фонду нагромадження капіталу, динаміки сукупного попиту, банківського відсотку, а також дії так званого психологічного закону нагромадження. Необхідно зауважити, що Кейнс, як і Маркс, досліджує два підрозділи суспільного виробництва, виділяючи ринок засобів виробництва і ринок предметів споживання.

Основними новаціями кейнсіанської теорії є зрушення від мікро- до макропідходу, визнання необхідності державного регулювання економіки і конкретні механізми його реалізації (зниження норми банківського відсотку порівняно з нормою прибутку в сфері виробництва; податкове регулювання – зниження податкових ставок; регулювання доходів – їх обмеження з ціллю активізації попиту в протилежність накопиченню; державне регулювання інвестицій для забезпечення зайнятості й пожвавлення виробництва тощо). Вважаємо, що найважливішою рисою методології дослідження криз Кейнсом є комплексний підхід, що й визначило його суттєвий практичний сенс. Аргументом до такого висновку є аналіз Кейнсом економічного циклу, що міститься у XXII розділі «**Заметки об экономическом цикле**» книги «**Общая теория занятости, процента и денег**» (1936 г.) [9, с.287-302]. Вчений пише: «Під *циклічним* рухом ми

розуміємо такий розвиток економічної системи, наприклад, в сторону підйому, при якому сили, що його викликають накопичуються й посилюють одна одну, але потім поступово послаблюються, доки у певний момент не заміщуються силами, що діють у протилежному напрямку.

В економічному циклі є ще одна характерна риса..., а само – явище *кризи*, тобто несподівану й різку ... зміну тенденції до підвищення тенденцією до зниження, тоді як при зворотному процесі такого різкого повороту часто-густо не буває» [9, с.288].

Щодо практичного значення запропонованих Кейнсом механізмів антициклічного регулювання, то їх дієвість підтверджено самим життям. Але, нажаль, як у часи Кейнса, так і у сьогоденні, політики позиціонують себе незалежними від наукових впливів. Проте, ця незалежність закінчується, коли йдеться про необхідність виходу з критичної ситуації, що складається в економіці. Тоді політичні діячі апелюють до науки як до вищого авторитету. Щоправда – не завжди по суті, але практично завжди по формі [9, с.16]. Отже представники кейнсіанського напрямку економічної науки у якості причин циклічних коливань розглядали сукупність суперечностей суспільного відтворення. Саме на такому підґрунті вони й пропонували механізми попередження та механізми подолання криз, і саме такий підхід до розв'язання проблеми циклічних коливань забезпечував у минулому і, на наш погляд, здатний забезпечити безкризовий розвиток країн.

У другій половині ХХ століття кредитно-грошову концепцію виникнення криз обґрунтовував американський вчений, голова Чикагської школи політичної економії Мілтон Фрідман. На його думку, причиною циклічності є нестабільність (нестача або надлишок) грошової пропозиції. (Зауважимо, що нестабільність грошового ринку М.Фрідман зв'язував з втручанням держави в економіку) [10]. В основу своєї концепції вчений поклав тезис І.Фішера, згідно з яким зміна маси грошей в обігу обумовлює пропорційну зміну цін. Виходячи з цього, головною функцією грошей Фрідман вважав визначення рівня цін. Той чи інший рівень цін визначає попит на гроші. Цей попит задовольняється шляхом регулювання кількості грошей в обігу, що обумовлює зміну номінального доходу. Рівень номінального доходу безпосередньо впливає на ринковий попит, який, в свою чергу, регулює обсяги виробництва.

М.Фрідман встановив, що зв'язок між зміною кількості грошей і номінальним доходом проявляється з певним лагом часу: обсяг виробництва скорочується через 6-12 місяців після зменшення кількості грошей, а потім ще через такий само час знижується рівень цін. Лаг в 1-2 роки існує і між зміною кількості грошей і нормою банківського відсотку. При цьому зростання кількості грошей спочатку веде до зниження банківського відсотку, оскільки володарі «зайвих грошей» намагаються позбутися їх, купуючи

облігації. При незмінному обсязі облігацій зростає ціна на них й одночасно знижується норма відсотку. Частка «зайвих грошей» направляється на купівлю інших видів цінних паперів, інвестиційних і споживчих товарів, що стимулює зростання ділової активності. Це визиває зростання цін, «розсовування зайвих грошей» і зростання норми банківського відсотку. Скорочення ж маси грошей в обігу веде до економічного спаду й зниження цін. Отже, головним чинником впливу на циклічні процеси М.Фрідман вважав управління масою грошей в обігу.

Зауважимо, що в економічній літературі розповсюджено точку зору щодо монетарної системи Фрідмана як теорії, найбільш впливової на сучасному етапі в усіх цивілізованих країнах світу. Дійсно, у монетарної концепції є багато прихильників. Однак, фактом є й те, що не в усіх країнах монетаризм дає позитивні ефекти й сприяє запобіганню криз. Звісно, що М.Фрідман з позиції своєї концепції намагався пояснити кризу 1929-1933 років. Він дослідив монетарну політику США майже за 100 років, що дало підставу економістам сподіватися на достовірність висновків. З точки зору Фрідмана, Федеральна резервна система не змогла врахувати реальну потребу країни в грошовій масі, допустивши її суттєве скорочення, що й обернулося катастрофою. На наш погляд, такий висновок некоректний, адже ж криза була не тільки в економіці США, вона була світовою. А хіба можна припустити, що в усіх країнах фінансові структури одночасно проявили некомпетентність у питаннях фінансової політики?

Відомо, що монетарні рекомендації М.Фрідмана вперше були апробовані урядом президента Ричарда Ніксона в 1969-1970 роках, але різкий спад виробництва примусив відмовитися від них. (В ті часи монетаристи пояснювали таке становище недостатньою тривалістю терміну випробування їх теорії). Вдруге монетаризм використали в своїй політиці уряди президента США Рональда Рейгана у 1981-1988 роках і прем'єр-міністра Великої Британії Маргарет Тетчер у 1979-1994 роках. Результат також був невтішним. А монетарна політика російського уряду Єгора Гайдара довела економіку країни майже до повного розвалу. На наш погляд, монетарна концепція може бути позитивно впливовою лише за умов так званої ідеальної економіки, в якій всі елементи системи «працюють» і де достатньо одного важеля (регулювання грошового обігу), за допомогою якого можна реалізувати відповідну ціль попередження кризи.

У другій половині ХХ століття широкого розповсюдження набула книга американського вченого Віктора Перло «Нестала економіка», в якій він ретельно аналізує циклічний розвиток економіки США за період з 1945 по 1973 роки. Вчений підкреслив: «Марксистки розрізняють чотири фази економічного циклу: кризу, депресію, пожвавлення і підйом. Буржуазні економісти визначають майже ті ж фази, але використовують іншу

термінологію. Самуельсон використовує терміни «звуження», «пожвавлення», «експансія», «пік». Марксистська термінологія більш чітко й точно відбиває характер циклічного розвитку. К.Маркс розглядав кожну кризу як початок нового циклу. Криза – це сильні ліки, що на деякий час спрасовують суперечності економіки. Добиваючись скорочення ділової активності, криза утворює нову рівновагу, на підґрунті якої ця активність знову може набирати силу» [11, с.30-31]. В.Перло стояв на марксистській позиції щодо суперечностей капіталізму як причини криз, зокрема щодо основної суперечності – між суспільною формою виробництва і приватною формою привласнення: «Суперечність між виробництвом і споживанням, що існує в капіталістичному суспільстві, укорінюється в динаміці експлуатації найманої праці» [11, с.34].

Ретроспективний погляд на причини криз і механізми їх подолання, запропоновані в різні історичні періоди відомими вченими світу, завершимо аналізом точки зору відомого американського вченого кінця ХХ століття – *Джозефа Е.Стігліця*. На наш погляд, Стігліця можна віднести до вчених, хто аргументує необхідність державного регулювання економіки, комплексно використовуючи широкий арсенал важелів державного впливу на різні сфери економіки й на різних фазах суспільного відтворення. Достатньо проаналізувати широко розповсюджений підручник Стігліця «Економіка державного сектора», у якому вчений розглянув проблему рівноваги виробництва, попиту й споживання; механізми оподаткування; державні витрати по основним напрямкам – охорона здоров'я, оборона, освіта, соціальне страхування, добробут громадян; проблеми дефіциту, економічної стабільності й зростання; психологічні проблеми економіки – справедливість податків, справедливість розподілу тощо [12]. Автор наголошує: «Реальна економіка є, безумовно, дуже складною; щоб зрозуміти перебіг подій і зробити прогноз щодо можливих наслідків будь-якої зміни в політиці, необхідно вміти розмежовувати основне і другорядне» [12, с.46]. Основним у забезпеченні рівноваги вчений вважає встановлення «розумного балансу між державним та приватним секторами економіки», забезпечення «надходжень до різних рівнів бюджету країни» (насамперед, через податкове рулювання), «ефективну структуру державних витрат» [12, с.22-23].

Таким чином, досліджуючи в ретроспективі погляди відомих вчених світу щодо циклічності економічного розвитку, сутності, механізмів розгортання й механізмів запобігання та подолання криз, можна зробити висновок:

- а) існують різноманітні концепції циклу та антикризового розвитку економіки;
- б) переважна більшість вчених схильна пояснювати причину криз нерівновагою грошового ринку, фінансовими негараздами;

в) на сучасному етапі все більше авторів визнають негаразди ринку та його нездатність до автоматичного встановлення економічної рівноваги і підтримують необхідність комплексного впливу держави на відтворювальні процеси в економіці;

г) в західній літературі переважна більшість вчених уникає аналізу основної суперечності ринкової економіки як причини криз. Проте, дехто з авторів підкреслює саме цю суперечність: «У кожного циклу власні особливості. Державне регулювання економіки впливає на хід всіх циклів останніх десятиліть – і воно продовжує впливати в усе зростаючих масштабах. Але основна суперечність залишається» [11, с.33].

23.2. Суперечності суспільного відтворення та економічні кризи.

Причина криз криється в соціально-економічних суперечностях суспільного відтворення. Суперечності обумовлено не лише об'єктивними умовами відтворення, а й суб'єктивними чинниками. Щодо об'єктивних причин економічних криз, то вони достатньо аргументовано викладені К.Марксом та в науковій літературі різних часів. А щодо суб'єктивних чинників, які обумовлюють або підсилюють економічні кризи, то наукові дослідження майже відсутні. Саме в аспекті виявлення об'єктивних передумов і суб'єктивних чинників економічних криз необхідно досліджувати циклічні коливання в економіці.

Незважаючи на різні аспекти дослідження криз, на сучасному етапі розвитку економічної теорії майже не розглядаються передумови кризового стану економіки, особливо у зв'язку з соціально-економічними суперечностями суспільства. Це обумовлює актуальність дослідження причин і передумов сучасної системної кризи в світі й в національній українській економіці.

Економічні кризи проявляються в усіх сферах ринкової економіки – у виробництві, в обігу, у розподілі, у споживанні. В класичній кризовій ситуації, як правило, миттєво зростає банківський відсоток, скорочується комерційний кредит, поширюється попит на гроші при значному скороченні пропозиції на них. Ціни (які ще недавно мали тенденцію до підвищення) знижуються. Скорочується попит на товари й послуги, що обумовлює скорочення обсягів виробництва й безробіття. Багато з промислових, торговельних та банківських компаній стають банкрутами, що обумовлює процес централізації капіталу в руках невеликої кількості крупних власників крупного капіталу.

Відомі факти, які відбили стан економіки низки країн світу в період кризи 1929-1933 років. Так, США по виробництву чавуна були відштовхнуті на 42 роки (до рівня 1890 року), Англія – на 76 років (до рівня 1856 року), Німеччина – на 45 років (до рівня 1887

року). Щодо вугільного виробництва, то США повернулися назад на 31 рік, Англія – на 29 років, Німеччина – на 34 роки.

Практика довела, що економічні кризи обумовлені внутрішніми соціально-економічними суперечностями, які визрівають в економічних системах відповідно до законів їх розвитку. Ми вже наголошували, що на сучасному етапі еволюції ринкових економік разом з цими суперечностями, на наш погляд, причини криз доповнюються ігноруванням об'єктивного характеру економічних законів при формуванні економічної політики на різних її рівнях (як на рівні державної економічної політики, так і на рівні політики окремих економічних суб'єктів.) Проте, економічна політика буде успішною лише за умов її наукового обґрунтування, що передбачає визнання об'єктивного характеру економічних законів. Нажаль, в сучасній економічній літературі багато хто з авторитетних вчених висловлюється проти об'єктивного характеру дії економічних законів, наголошуючи на тому, що економіка залежить від суб'єктивних рішень. З приводу цього вважаємо за необхідне акцентувати увагу на такому.

По-перше, економічні закони безумовно мають об'єктивний характер. Вони діють незважаючи на те, знаємо ми їх, чи ні. І тільки в процесі економічної діяльності, зіштовхуючись з економічними суперечностями, ми відчуваємо дію законів. З цього витікає, що чим глибше ми пізнаємо економічні закони, чим активніше підкоряємося їх вимогам, тим успішнішими будуть результати нашої економічної діяльності.

По-друге, в економічній літературі 70-х років минулого століття активно обговорювалася проблема господарського механізму, у якому розмежовувалися механізми дії і механізми використання економічних законів. Механізми дії не залежать від людської свідомості, а механізми використання мають суб'єктивну основу. Але суб'єктивне у використанні об'єктивних економічних законів буде позитивним, якщо суб'єкти всебічно пізнають механізм дії законів. І отже ігнорування об'єктивного характеру законів, небажання ураховувати їх вимоги (головним чином задля реалізації власних інтересів господарюючих суб'єктів) зовсім не означає того, що економічні закони втратили свій об'єктивний характер. Нажаль, у сучасній економічній теорії механізми дії й механізми використання економічних законів майже не досліджуються.

Уявляється, що в господарському механізмі найсуттєвіше місце посідають організація й стимули. Щодо організації, то суперечності різних політичних сил і коаліцій на загальнодержавному рівні в Україні призвели до повного безладдя в економіці, що й обумовило посилення кризових явищ.

Щодо стимулів, то ми їх пов'язуємо, перш за все, з заохоченням праці. В свою чергу, заохочення до праці визначається, на наш погляд, концепцією вартості. Якщо

визначення вартості товару базується на трудовій концепції, то звичайно господарюючий суб'єкт буде підкорятися вимогам об'єктивних законів – закону вартості, законам розподілу (зокрема закону розподілу відповідно кількості і якості праці), закону вартості робочої сили, тощо. Ігнорування концепції трудової вартості товару призвело до руйнування системи стимулювання працівника. Зазначимо, що в сучасній економіці суттєво підірвано економічні стимули до праці. Звичайним є механізм оплати праці, заснований на суб'єктивній оцінці результатів праці власником підприємств. Окрім того поширеною є практика невиплати заробітної плати. До того ж слід додати розповсюджений механізм наймання працівника без укладання контракту (ніби то на випробувальний термін) з наступним звільненням без виплати заробітної платні. Саме це, на наш погляд, значно руйнує економічний інтерес як діючого, так і потенціального працівника. Наслідком є падіння виробництва, зменшення доходів підприємств, несплата податків, недостатнє наповнення бюджету і руйнування економіки держави (і навіть підрив її економічної безпеки).

Ігнорування матеріального інтересу в сучасній вітчизняній економіці стосується не тільки суто працівника, але й підприємця. Це проявляється насамперед у механізмі оподаткування. На наш погляд, саме ігнорування об'єктивного рівня оподаткування, за межами якого виробництво не має підґрунтя для подальшого розвитку (або зберігаючи таке підґрунтя шляхом приховування прибутків і несплати податків) призводить до руйнування і підприємства, і держави. (Адже ж держава – не просто територія з населенням, держава – це бюджет, завдяки якому вона може виконати свої економічні функції. Немає бюджету – немає й держави.) Отже досліджуючи будь-які питання економічної теорії, потрібно наголошувати на визначенні об'єктивного характеру дії економічних законів, ігнорування якого обумовило значні диспропорції у суспільному відтворенні й призведе у подальшому до повного краху економіки країни.

Ще одним аспектом дослідження криз є їх вплив на економічну безпеку країни. Економічна безпека держави обумовлюється її економічним підґрунтям, яким, перш за все, є державний бюджет. Щодо сучасного стану економічного розвитку України, відтворювальної спроможності її господарських суб'єктів і можливості накопичення бюджету, то вони дають основу для висновку: протягом усього періоду системних ринкових перетворень (зокрема інституціональних) в Україні не знайдено дієвих механізмів, які б ефективно впливали на розвиток її продуктивних сил. Дотепер Україна не тільки не вийшла на рівень 1991 року у виробництві ВВП, але й, увійшовши у сучасну кризу, знизилася до показників 2007 року. Про катастрофічний стан національної економіки йшлося у службовій записці В.Пинзеника до Кабінету Міністрів України, де

зазначено, що країна знаходиться на межі економічної катастрофи. На наш погляд, причини кризи, а отже шляхи виходу з неї пов'язані з подоланням суперечностей інституціональних перетворень в економіці країни.

Однією з таких суперечностей є принципові зрушення у структурних процесах. Так, у структурі суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України (ЄДРПОУ) знижується частка підприємств сільського господарства, яка у 2008 році (разом з підприємствами рибальства й рибництва) становила 7,2% , в той час коли у 2007 році вона дорівнювала відповідно 7,4% проти 7,8% у 2006 році і 8% – у 2005 році. Незмінним є відсоток будівництва, що у 2008 році складав 10,5% Відсоток підприємств промисловості знизився з 10,3% у 2007 році до 10,1% – у 2008 році. Водночас зростає питома вага підприємств і організацій, що здійснюють фінансові операції й операції з нерухомістю, питома вага яких дорівнювала у 2006 році 12,7% , у 2007 році – 13,7%, а у 2008 році – 14,4% [18, с. 82; 19, с.85; 20, с.87].

В структурі промислового виробництва спостерігається стійка висока частка металургійного виробництва (22%). Низькою залишається питома вага легкої промисловості (1,1% у 2006 році, 1% – у 2007 році і 0,9% – у 2008 році), хімічної та нафтохімічної промисловості (з 6,4% у 2006 році до 6,1% у 2007 і 2008 роках). Знижується частка харчової промисловості (відповідно з 15,5% до 15,3% і 15,3%) [13, с. 104; 14, с. 110; 15, с.112].

Суперечливо розвивається малий бізнес: частка малих підприємств у загальних обсягах реалізованої продукції у 2007 році становила 4,4%, у 2006 році – 4,8%, у 2005 році вона дорівнювала 5,5%, а у 2000 році – 8,1% [14, с.319]. (Зауважимо, що в Статистичному щорічнику за 2008 рік за останні три роки – 2006-2008 показники порівняно з даними у Статистичному щорічнику за 2007 рік принципово змінені й складають відповідно – 18,8%, 18,1% і 16,3% (!) [16, с.315]. Факт такої розбіжності даних можна пояснити хіба що помилковістю, або зміною методології розрахунку (?). Ймовірно може бути й таке, що останні дані уточнено, й саме мале підприємництво виявилось більш стійким до впливу кризи. І на тлі зруйнування підприємств і падіння обсягів реалізації значно підскочила питома вага малих форм підприємництва в обсязі реалізованої продукції).

Усвідомлюючи негативні наслідки суперечностей інституціональних трансформацій, що мають місце в країні, тільки і можна визначити механізм їх розв'язання, здатний забезпечити виконання стратегічних цілей розвитку країни.

Систематизуючи суперечності трансформаційного процесу в Україні, необхідно розмежовувати суперечності організаційного, суто економічного і психологічного (морального) характеру; а також суперечність у владних інституціях держави.

Однією з суперечностей організаційного характеру трансформацій (що насамперед визначають інституціональні трансформації) є те, що ринкові перетворення в Україні здійснювалися і продовжують здійснюватися методом проб і помилок. Такий механізм економічних перетворень не тільки не сприяє ефективним реформам, а навпаки руйнівню впливає на економіку країни. Замість того, щоб глибоко проаналізувати економічний стан в Україні, чітко усвідомити цілі перебудови й послідовно їх реалізовувати, уряд країни прагне швидкого зламу існуючого господарського механізму, а запропоновані нові елементи такого механізму, як правило, не здатні швидко вмонтовуватися в діючий господарський механізм, щоб забезпечити економічний розвиток. Яскравим прикладом такого методу проб і помилок є підвищення у березні 2009 року на 13% митного збору з наступним його скасуванням вже через тиждень.

Метод проб і помилок при здійсненні економічних трансформацій не є чимось незвичайним. Він обумовлений наявністю багатой практики соціально-економічних перетворень в різних країнах. Офіційна економічна наука і її представники вважають, що можна запозичити досвід інших країн і швидко впровадити його в Україні. Але все не так просто як уявляється. Запозичений досвід (зокрема досвід використання концепції монетаризму, яка спрацьовує далеко не в кожній країні в час економічних трансформацій і, до речі, у „чистому” вигляді не спрацьовує у США) неприйнятний для української економічної ситуації. Отже, можна сказати, що однією з суперечностей трансформаційного процесу є й залишається дотепер суперечність між запозиченою і привнесеною ззовні концепцією монетаризму і соціально-економічним станом національної економіки, яка не сприймає таку модель господарського механізму.

Звісно, що одна суперечність народжує другу. Помилковість вибору концепції, некомпетентність щодо механізму реформування економіки обумовили стрімке руйнування інституту державного управління економікою, що стало ще однією організаційною суперечністю трансформаційного процесу. На сучасному етапі ринкових трансформацій в Україні відроджується механізм державного впливу на економіку. Але час минув, а те, що можна було використати для подальшого розвитку, було зруйновано і на десятиліття загальмувало соціально-економічний розвиток.

Однією з суперечностей інституціональних перетворень, на наш погляд, стала суперечність приватизаційного процесу, суперечність роздержавлення власності. У тій формі, у якій здійснювалася і продовжується приватизація, вона не може виконати свого

основного призначення – створити не тільки політико-правові, але й економічні передумови формування ринкових відносин. Це не означає заперечення необхідності приватизації. Навіть у тій формі, у якій вона здійснилась, вона доволі слабо виступає політико-правовим чинником первісного нагромадження капіталу. Звісно, що з приватизацією були пов'язані надії на утворення потужного прошарку українських громадян, що будуть серйозною соціальною базою реформ. Але внаслідок відомих механізмів і форм приватизації сформувалися, з одного боку, прошарок “нових українців”, у руках яких найчастіше кримінальним шляхом зосередилися величезні (колишні державні) багатства, а з іншого боку – маса номінальних акціонерів, що на свої акції і ваучери не може не тільки забезпечити пристойне життя, але й існувати.

Таким чином, в умовах напруження соціально-економічних суперечностей суспільства, його необґрунтованого соціального розмежування, зруйнованої структури економіки, інституціональних негараздів економічна криза майже неминуха. Отже для запобігання кризи необхідно подолати низку її соціально-економічних причин і передумов. А для цього насамперед необхідно усвідомити негативний вплив ігнорування об'єктивних економічних законів, негативні наслідки надмірної суб'єктивізації економічних відносин. Тільки розрізняючи механізми дії й механізми використання економічних законів, можливо знайти ефективний механізм запобігання криз або виходу з кризових економічних ситуацій. До речі, про це йшлося ще у XVIII столітті, коли відомий француз Франсуа Кене вперше поставив питання щодо необхідності пізнавати економічні закони й використовувати їх у практичній діяльності.

На завершення аналізу генезису, сутності й механізмів циклічних коливань і криз додамо, що практика сьогодення впевнено доводить: сучасний цикл зберігає форму руху, що історично склалася і що так наглядно описано Фрідріхом Енгельсом понад сто років потому. Енгельс писав: «... починаючи з 1825 р., коли розгорнулася перша загальна криза, весь промисловий і торговельний світ, виробництво і обмін ... сходять з колії. В торгівлі починається застій, ринки переповнюються масою продуктів, що не знаходять збуту, наявні гроші зникають з обігу, кредит припиняється, фабрики зупиняються, робітники позбуваються життєвих коштів, ... банкрутство крокує за банкрутством, аукціони змінюються аукціонами. Застій продовжується роками, маси продуктивних сил і продуктів марнуються й знищуються, доки накопичені маси товарів ... не розійдуться, і в кінець кінців, не відновиться поступовий рух виробництва й обміну. Мало-помалу цей рух прискорюється, крок змінюється риссю, рись перетворюється у галоп, що уступає своє місце скаженому кар'єру, дійсному перегону з перешкоджаннями, що охоплює

промисловість, торгівлю, кредит і спекуляцію, щоб в кінець кінців після самих відчайних стрибків знову ввалитися у безодню краху. І так постійно знову» [16, с.280].

На сучасному етапі всі теорії, що пояснюють причини циклічного розвитку економіки, можна розділити на ендогенні й екзогенні.

Екзогенні теорії пояснюють циклічні коливання причинами, що лежать за межами економічної системи. З погляду представників ендогенних теорій, причинами економічних циклів є неекономічні фактори, такі як:

- *психологічні установки* (наслідок хвиль песимістичного й оптимістичного настрою, що охоплюють населення (англійський вчений А.Пігу й ін.));
- *політичні шоки* (теорія політико-економічного циклу, що пояснює підйоми активізацією уряду напередодні виборів);
- *природні катаклізми* (повені, землетрусу як причини спаду і т.д.)

Однак, незважаючи на різноманітні зовнішні причини, більшість економістів зв'язує циклічну природу ринкової економіки з економічними подіями, тобто більшість економістів прихильники ендогенних теорій.

Ендогенні теорії пояснюють циклічні коливання економіки причинами, які лежать усередині економічної системи. Причинами таких циклів є:

- *грошова теорія*, що пояснює цикл експансією, тобто розвитком банківського кредиту (Р.Дж. Хоутрі, М.Фрідмен і ін.);
- *теорія нововведень*, що пояснює цикл використанням у виробництві важливих нововведень (Й.Шумпетер, Э.Хансен, Н.Калдор);
- *теорія недоспоживання*, що пояснює причину циклу занадто великою часткою доходу, що накопичується багатими й ощадливими людьми, порівняно з часткою доходу, що може бути інвестований у виробництво (Дж.Гобсон, В.Фостер і ін.);
- *теорія надмірного інвестування*, прихильники якої вважають, що причиною спаду є надмірне інвестування, що викликає надвиробництво (Ф. Хайек, Л. Мізес і ін.).

23.3. Сутність циклічного розвитку економіки. Види економічних циклів.

Циклічність – це постійно повторюваний рух виробництва від однієї крапки його найвищого підйому до іншої. Період, протягом якого економіка проходить ці крапки, називається періодом економічного циклу.

Економічний цикл представлено на рис. 23.1. Кожен цикл складається з **чотирьох фаз: криза, депресія, пожвавлення і піднесення.**

Криза (др.. – грец. *krisis* – поворотний пункт) – значні відхилення від нормальної економічної діяльності, що приводить до скорочення обсягів виробництва, збільшенню заборгованості між господарюючими суб'єктами, і за зобов'язаннями державі, а надалі і до систематичного й масового банкрутства підприємств.



Рис . 23.1. Фази класичного економічного циклу

Депресія (від лат. *deprimo* – давити, придушити) це повний застій в економіці, що припускає абсолютно низькі темпи зростання виробництва, відсутність кредитних ресурсів, затримки у виплаті заробітній платі і її мінімальному рівню, низькі темпи зайнятості і т.д.

У цій фазі відбувається поступове відновлення перерваних кризою зв'язків, переливи капіталу в перспективні галузі, а головне – масове відновлення основного капіталу. Напередодні кризи маса основного капіталу досягає таких розмірів, коли з'являється його надлишок або така його кількість, для якої зниження норми прибутку не врівноважується зростанням її маси. Тоді додаткові інвестиції не приносять додаткового прибутку. У період кризи основний капітал руйнується або фізично знецінюється. Зв'язок депресії з кризою складається, насамперед, у відновленні основного капіталу, але вже на новому, вищому технічному рівні. Тому в наступному циклі економіка досягає більшого підйому.

Пожвавлення (англ. *revival*) характеризується підйомом економіки, відбувається деяке зростання ВВП, збільшується попит на працю, на позичковий капітал. Саме головне – активізується інвестиційна діяльність підприємств. Слід зазначити, що фаза пожвавлення

триває до того часу, коли обсяг ВВП і зайнятості не досягне докризового рівня. Дана фаза продовжується не довго, вона швидко переходить у наступну фазу – фазу піднесення.

Піднесення (англ. *expansionary*) – фаза економічного циклу, що характеризується досить швидким економічним зростанням, завдяки якому відбувається збільшення зайнятості, безробіття досягає природного рівня, і іноді в деяких галузях виникає дефіцит робочої сили, підвищується заробітна плата, йде збільшення сукупного попиту, зростає обсяг продажів, підвищується прибуток підприємств. У населення і підприємств з'являються вільні гроші, збільшується їхня пропозиція на грошових ринках, що провокує норму відсотка до зниження.

Ця модель економічного циклу називається класичним економічним циклом, тому що на зорі капіталізму економіка проходила дані фази.

Сучасний економічний цикл має ряд особливостей, що виявляються під впливом наступних факторів:

- монополістична структура ринків;
- державне регулювання економіки;
- науково-технічний прогрес;
- процес глобалізації (інтернаціоналізації) виробництва.

Розглянемо детально приведені фактори.

Вплив монополізму позначається в тому, що падіння виробництва, його зупинка відбуваються при збереженні монополією високих цін і емпіричні дослідження показують, що жоден післявоєнний цикл (крім циклу 1948-1949 р.) не зв'язаний з падінням цін. Даний факт свідчить, що фірмам вдається отримувати прибуток навіть при скороченні виробництва. У той же час збереження високого рівня цін затрудняє процес одноразового масового відновлення капіталу. Тому в сучасних умовах криза не може до кінця виконати свою "очисну" функцію, не стає вихідним пунктом масового відновлення техніки і технології, а стало бути, не сприяє рятуванню економіки від старого виробничого апарата.

Також, політика монополістичних об'єднань сприяло появі стагфляційних процесів, які з особливо силою з'явилися у світових економічних кризах 1974-1976 і 1981-1982 рр.

Після подій Великої депресії 1929 - 1933 рр. **держава активно втручається** в циклічний розвиток економіки шляхом, у першу чергу, бюджетної, а потім і кредитно-грошової політики, що впливає на амплітуду коливань і тривалість економічного циклу: звуження періоду кризи і депресії і збільшення періоду поживлення і підйому. Державна антикризова політика також сприяє зменшенню діапазону коливань обсягів виробництва і рівнів зайнятості, що призводить до "згладжування" фаз економічного циклу. На

сьогоднішній день періоди депресії і пожвавлення не мають яскраво вираженого характеру, тому сучасний економічний цикл має дві фази: рецесія і піднесення.

На характер економічних циклів істотний вплив робить науково-технічний прогрес (НТП). Усе більш прискорюючи темпи НТП обумовлюють прискорення відновлення основного капіталу, що спостерігається на усіх фазах циклу, включаючи фазу кризи. В результаті надвиробництво товарів, як характерна риса кризи, змінюється надвиробництвом капіталу і хронічним недовантаженням виробництва, яке призводить, поряд з державною антициклічною політикою до розмивання класичної динаміки циклу і циклічного характеру відтворення в цілому, а також прискорює періодичність економічних циклів.

В умовах глобалізації економіки під впливом міжнародного поділу праці й інтернаціоналізації господарських зв'язків економічний цикл придбав світовий характер. Криза в одній країні спричиняє кризові явища в інших країнах, у результаті чого усе світове господарство втягується в циклічні коливання. Так, у 1974-1975 р. провідні західні країни одночасно вступили у світову економічну кризу надвиробництва, у 1987-1989 р. у всіх головних країнах також синхронно почався циклічний бум, після невеликого спаду, який тривав менше року в 1990-1991 р., а в 2008 р. увесь світ охопив фінансово-економічна криза, яка є наслідком кризи фінансової сфери США.

Таким чином, можна виділити *основні характерні риси сучасного економічного циклу*:

- збільшення рівня цін при кризових явищах у виробництві (стагфляція);
- зменшення амплітуди коливань і тривалості економічного циклу, а також зменшенню діапазону коливань обсягів виробництва і рівнів зайнятості;
- перехід від чотирьохфазної до двофазної динаміки економічних циклів, тобто поява таких фаз економічного циклу як рецесія (криза + депресія) і піднесення (пожвавлення + піднесення);
- синхронізація економічних циклів і світовий масштаб прояву.

Виділяють наступні типи циклів:

- короткострокові (цикли "Кітчина");
- середньострокові (цикли "Жюгляра");
- довгострокові ("будівельні цикли");
- довгі хвилі (цикли "Кондратьєва").

Короткострокові цикли (періодичність 3,5-4 роки) називають також циклами Кітчина – по імені їхнього автора, або «свинячими циклами», оскільки Кітчин при її вивченні циклів досліджував ринок м'яса. Вчений звернув увагу на те, що нагромадження

й скорочення запасів товару може викликати циклічні коливання. Останнім часом говориться про зникнення циклів товарно-матеріальних запасів, що порозумівається інформованість виробників про ринкову ситуацію.

Середньострокові цикли (періодичність 8-10 років) зв'язані з відновленням активної частини основного капіталу (машин, устаткування, технологічних ліній тощо). Ці цикли зв'язують з іменами французького економіста К.Жюгляра і німецького економіста К. Маркса.

Необхідно відзначити, що чотирьохфазна структура економічного циклу більш чітко виявляється в середньостроковому періоді.

Довгострокові цикли (періодичність 20 років) називають будівельними циклами, тому що вони зв'язані з відновленням (будівництвом) пасивної частини основного капіталу, тобто з будинками і спорудженнями і зв'язані з ім'ям американського вченого С. Кузнеця.

Слід зазначити, що цикли Кузнеця співвідносяться з періодом затяжних криз та депресій у США.

Довгі хвилі" (періодичність 48-55 років) зв'язані з корінною зміною способу виробництва, а також зміні базових технологій і будівництвом великих інфраструктурних об'єктів .

Однак ринкова економіка має не тільки циклічний характер, деякі кризові явища носять структурний нециклічний характер.

Виділяють наступні види криз:

- **структурні кризи** – явища довгострокового нециклічного характеру, що проявляється у занепаді окремих галузей або групи галузей національної економіки;

- **аграрні кризи** – спостерігаються у сільському господарстві й проявляються у скороченні обсягів виробництва, зростанні аграрного перенаселення тощо;

- **фінансові кризи** – охоплюють фінансову систему суспільства у цілому, підприємств, домогосподарств;

- **грошово-кредитні кризи** – проявляються у нестачі грошей у каналах обігу, зростанні норми банківського відсотку, заборгованості й банкрутстві підприємств;

- **біржові кризи** – супроводжуються різким падінням курсів цінних паперів, що котируються на біржах;

- **валютні кризи** – кризи валютної системи країни, внаслідок чого дорожчає іноземна валюта, знижується ціна національної валюти, що руйнує відтворювальні процеси в країні й ускладнює її відносини з іншими країнами.

23.4. Кризові явища нециклічного характеру в економіці: структурні зміни і структурні кризи.

Процес зміни співвідношень між галузями і появи нових виробництв у національному господарстві одержав в економічній літературі назву трансформації структури економіки. Безупинна трансформація економічної структури часто супроводжується негативними конфліктними проявами – галузевими і структурними кризами. Фактично галузева криза є елементом структурної кризи, тобто структурна криза являє собою сукупність галузевих криз.

Трансформація економічної структури відбивається в структурних зрушеннях, іншими словами, у динаміці питомих ваг галузей у виробництві ВВП. Слід зазначити, що швидкість трансформації економіки США з 1929 по 1960 рр. складала 1,07 % у рік, а з 1939 по 1960 рр. трансформація економіки ФРН складала 1,6 % річних, і це відбувалося при Великій Депресії світової економіки і підготовці (мілітаризації) до Другої світової війни. Аналізуючи дані показники для економіки України, слід зазначити, що з 1985 по 1998 рр. швидкість трансформації дорівнює 4,4% у рік, що більш ніж у 2,5 рази перевищує аналогічний показник для розвинутих країн. Таким чином, можна зробити висновок, що природне загасання структурної кризи в даний час не можливе і, отже, необхідна збалансована структурна державна політика.

У сучасній економічній літературі причинами структурних криз називають виникнення нових виробництв і швидкість процесу структурних трансформацій.

Як правило, головною причиною розглянутих криз, на думку відомого дослідника в даній області Н.Д.Кондратьєва, є виникнення нових виробництв, ефективність яких на порядок перевищує аналогічний показник існуючих галузей.

Для періоду після промислової революції звичайно виділяються наступні цикли, обумовлені розвитком окремих галузей виробництва:

1 цикл (1803 до 1841-43 рр.) – розвиток текстильних фабрик, промислового використання кам'яного вугілля.

2 цикл (1844-51 до 1890-96 рр.) – розвиток вуглевидобутку і чорної металургії, залізничного будівництва, виникнення парового двигуна.

3 цикл (1891-96 до 1945-47 рр.) – розвиток важкого машинобудування, електроенергетики, неорганічної хімії, виробництва сталі й електричних двигунів.

4 цикл (1945-47 до 1981-83 рр.) – розвиток виробництва авто і інших машин, хімічної промисловості, нафтопереробки і двигунів внутрішнього згорання, масового виробництва.

5 цикл (1981-83 до ~ 2018 рр. (прогноз)) – розвиток електроніки, робототехніки, обчислювальної, лазерної і телекомунікаційної техніки.

6 цикл (~2018 до ~ 2060 (прогноз)) – NBiC-конвергенція (конвергенція нано-, біо-, інформаційних і когнітивних технологій).

У сучасній економічній науці одержала широке поширення теорія технологічних укладів, російських економістів Д. С. Львова і С. Ю. Глазьєва.

Технологічний уклад – це комплекс технологічних процесів, в межах якого здійснюється виробничий цикл, що охоплює видобування і отримання первинних ресурсів, усі стадії їх переробки і випуск кінцевого продукту відповідно до типу суспільного споживання.

Технологічний уклад має чітко виражену структуру, що визначає склад базисних і поліпшуючих інновацій та представляє науково-технічні напрямки на трьох рівнях: *базові напрямки*, що пронизують усі стосовні до даного укладу покоління техніки і технології; *покоління виробничої техніки*, що визначають конкурентоздатність засобів виробництва, джерел енергії, використовуваних технологій; *покоління техніки, використовуваної в сфері платних і безкоштовних послуг і в особистому споживанні населення, а також в обороні і сфері управління*.

Загальноприйнятим є виділення шести технологічних укладів, узагальнена характеристика яких представлена в табл. 23.1.

Таблиця 23.1

Характеристика технологічних укладів

| Номер укладу | Роки розвитку | Інфраструктура укладу | Характерні риси відповідного інноваційного циклу | Провідні галузі економіки |
|--------------|-------------------|--|---|---|
| 1 | 1785-1835 | Зрошувальні канали, проїзні дороги | Промислова революція: фабричне виробництво текстилю | Сільське господарство, текстильна промисловість |
| 2 | 1830-1885 | Залізниці, світове судноплавство | Цикл пари і залізниць | Легка промисловість, суднобудування, паровозобудування та розвиток видобувних галузей |
| 3 | 1880-1935 | Електростанції, електричні розподільні мережі, телефон | Цикл електрики і сталі | Хімічна промисловість, універсальне машинобудування, паливно-енергетичний комплекс, електротехнічна промисловість |
| 4 | 1930-1985 | Швидкісні автодороги, трубопроводи, повітряні сполучення, аеропорти | Цикл авто і синтетичних матеріалів | Електроенергетика заснована на використанні нафти, приладобудування, виробництво верстатів із ЧПУ, синтетичних матеріалів |
| 5 | 1980 -2035 | Засоби телекомунікації, комп'ютерні мережі, Інтернет, супутниковий зв'язок | Комп'ютерна революція | Атомна енергетика, мікроелектроніка, інформатика, біотехнологія, гена інженерія тварин, аерокосмічна промисловість |
| 6 | приблизно з 2030р | Транспортна революція, глобальні мультимедійні мережі | Інформаційна революція | Нетрадиційна і космічна енергетика, космічні технології, нанотехнології, гена інженерія тварин і людини, ІСУ |

Так чи інакше, виходячи з теорії довгих хвиль Н. Кондратьєва, російські вчені детально досліджували зміст кожної хвилі – укладу і на основі широкого статистичного матеріалу довели зростаючу тенденцію зміни потенціалу країни в ході еволюції її технологічних укладів (рис. 23.4).

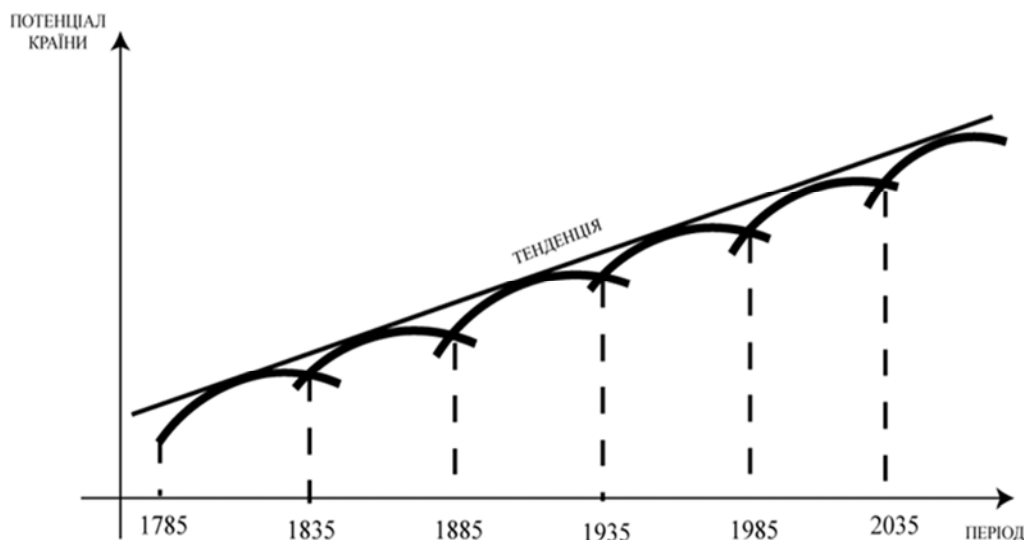


Рис. 23.2. Еволюція технологічних укладів

Кожен новий технологічний уклад істотно розширює межі кривої виробничих можливостей суспільства. Одночасно відбуваються істотні зміни в організації виробництва, що сприяють росту ефективності використання його основних факторів – праці і капіталу. Починаючи з четвертого укладу, до числа цих факторів стали відносити технологічний прогрес. Оцінки закордонних учених показують, що його внесок в економічне зростання коливався на різних відрізках часу і з урахуванням особливостей методик досліджень від 20 до 80%.

Експертами визначено, що в технологічній структурі економіки України ще переважають відсталі низько технологічні третій і четвертий уклади. Найбільш розповсюдженим є четвертий уклад, питома вага якого складає приблизно 45%. Третій уклад хоча і не є домінуючим, все-таки залишається значним – 30%.

Питома вага п'ятого укладу, ключовим фактором якого виступають інформаційні технології, за різними оцінками, складає від 5 до 10%, а шостого, при якому домінують нано- і біотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі й інтегровані високошвидкісні транспортні системи, комп'ютерне утворення, формування мережних бізнес-співтовариств у нас поки що практично не існує.

Слід визначити, що характерною рисою сучасного фінансово-економічної кризи є яскраво виражений стадіальний характер. Він визначається тим, що це перша криза нової інформаційної постіндустріальної епохи, до якого перейшли розвинуті країни. Це означає,

що сучасна криза обумовлена становленням і розвитком технологічного способу виробництва, перетворенням інформації й знань у якісно новий фактор економічного розвитку, посиленням процесів інтелектуалізації виробництва і праці.

Висновки

1. Процес суспільного виробництва в системі ринковій економіці має циклічний характер розвитку, що відображає її внутрішній зміст і суперечливість.

Існує низка об'єктивних і суб'єктивних причин циклічних коливань в економіці. В економічній літературі мають місце різні підходи до визначення причин криз, і відповідно існує низка економічних теорій криз.

2. Циклічність економічного розвитку являє собою процес повторення економічних циклів, що у свою чергу, проходять наступні фази свого розвитку: криза; депресія; поживлення; піднесення.

3. Сучасний економічний цикл під впливом таких факторів як науково технічний прогрес, монополізація економіки, державна антициклічна політика, процес глобалізації набуває нової структури й містить дві фази – рецесію і піднесення (підйомом).

4. Структурні кризи обумовлені зміною в структурі економіки під впливом змін у техніку і технології, а також швидкості структурних трансформацій.

Основні терміни і поняття: депресія, довгі хвилі в економіці, економічний цикл, криза, піднесення, поживлення, структурна криза, фази циклу.

Питання для самоконтролю

1. Що таке економічний цикл? Чим він відрізняється від економічної кризи?
2. Які існують концепції економічних циклів? Розкрийте їхній зміст.
3. Що є причиною економічних криз, з точки зору К.Маркса?
4. Що є причиною економічних криз, з точки зору М.Туган-Барановського?
5. Чи вважав Т.Р.Мальтус, що криза взагалі неможлива?. Чим він аргументував свою позицію?
6. У чому міститься внесок Д.Кондратьєва в теорію циклів? Наскільки вона відповідає реаліям сучасності?
7. Дайте характеристику структурним кризам.
8. Які інструменти й заходи вживає держава, щоб запобігти економічній кризи?
9. В чому особливість сучасної економічної кризи?

10. Чи можливо уникнути циклічних коливань в ринковій економіці?

Аргументуйте свою точку зору.

Тести

1. *Згідно методології К.Маркса, головна причина економічних криз:*

- а) суперечність між суспільною формою виробництва і приватною формою привласнення.
- б) суперечність між виробництвом і споживанням;
- в) надмірне розмноження населення;
- г) недоспоживання народних мас;
- д) правильної відповіді немає.

2. *Згідно методології К.Маркса, цикл містить фази:*

- а) криза;
- б) спад;
- в) підйом;
- г) депресія;
- д) вірні всі відповіді

3. *М.Туган-Барановський вважав, що причина криз у сфері:*

- а) виробництва;
- б) торгівлі;
- в) розподілу;
- г) споживання;
- д) біологічних процесів.

4. *М.Туган-Барановський вважав, що звичайний економічний цикл складається із фаз:*

- а) промислового підйому, й промислового застою;
- б) промислового підйому, кризи й промислового застою;
- в) кризи й промислового застою.
- г) кризи, спаду, депресії й підйому;
- д) правильної відповіді немає.

5. Матеріальною основою малих циклів є:

- а) необхідність збільшення ВВП;
- б) необхідність відновлення основного капіталу;
- в) необхідність відновлення об'єктів інфраструктури;
- г) процеси, що відбуваються на грошовому ринку;
- д) правильної відповіді немає.

6. Масова заміна основного капіталу починається у фазі:

- а) піднесення;
- б) кризи (спаду);
- в) депресії;
- г) пожвавлення;
- д) вірні відповіді а) і б).

7. У фазі спаду держава здійснює:

- а) нагромадження капіталу,
- б) підвищення податкових ставок,
- в) підвищення відсоткових ставок по позичках,
- г) збільшення державних витрат;
- д) зовсім не втручається в цю ситуацію.

8. Цикли Кондратьєва- це:

- а) середньострокові цикли;
- б) короткострокові цикли;
- в) довгострокові цикли;
- г) будь-які економічні цикли;
- д) фінансові цикли.

9. До екзогенних теорій криз належать:

- а) грошова теорія;
- б) теорія надмірного інвестування;
- в) теорія недоспоживання;
- г) теорія нововведень
- д) правильної відповіді немає.

10. Економічна криза якого періоду призвела до остаточного краху ринкового саморегулювання економіки:

- а) економічна криза 1825 р.;
- б) економічні кризи 70-х років XIX ст.;
- в) економічна криза, що відбулася на рубежі XIX-XX ст.;
- г) економічна криза 1929-1933 р.;
- д) сучасна фінансова криза, що розгорнулася наприкінці 2008 р.

Рекомендована література

1. Балашова Е. Финн Кюдланд и Эдвард Прескотт: движущие силы экономических циклов /Е. Балашова //Вопросы экономики. – 2005. – №1. – С. 133.
2. Барановський О. Банківські кризи: сутність, фактори виникнення та особливості прояву /О. Барановський //Економіка України. – 2010. – № 2. — С. 34-47.
3. Архангельський Ю. Деякі питання структурної перебудови економіки України /Ю. Архангельський //Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 26-33.
4. Василевский Э. Структурные сдвиги, динамика и эффективность роста экономики США до 2020 г. /Э. Василевский //МЭ и МО. – 2006. – № 9.
5. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку /О.А. Пороховський //Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С. 5-13.
6. Ульянов В. Оцінка фондової складової кризи "нової економіки" на початку XXI ст. /В. Ульянов //Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 64-72
7. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання /А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4-18.
8. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання /А. Чухно // Економіка України. — 2010. — № 2. — С. 4-13.
9. Воронін А. Сучасний погляд на кейнсіанську модель економічного циклу /А.Воронін, В. Вовк //Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 58-64.

Посилання

1. Туган-Барановский М. Основы политической экономии /Избранные сочинения в 2-х т. Научный редактор и автор вступительной статьи Л.И.Дмитриченко. Т.2. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 684 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов /А Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С.Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).

3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное /Д.Рикардо; [пер. с англ.; предисл. П.Н.Клюкина]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
4. Маркс К. Капитал. – Т.1. /Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. – Т.23.
5. Маркс К. Капитал. – Т.2. /Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. – Т.24.
6. Митчелл У. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. – М.-Л., 1939.
7. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры /Н.Д.Кондратьев. Проблемы экономической динамики / Редкол. Л.И.Абалкин (отв. ред.) и др. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.
8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
9. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж.М.Кейнс; вступ. статья Н.А.Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
10. Фридмен М. Капитализм и свобода. – Н.-Й, 1982.
11. Перло В. Неустойчивая экономика (Бумы и спады в экономике США после 1945 г.) [Перевод с англ. К.Лукьянов и В.Сорокин; общ. ред. и предисл. М.Драгилев и И.Фаминский].
12. Стігліц, Джозеф Е. Економіка державного сектора /Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи, 1998. – 845 с.
13. Статистичний щорічник України, 2006 рік. Державний комітет статистики України /За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Вид-во «Консультант», 2007. – 552 с.
14. Статистичний щорічник України, 2007 рік. Державний комітет статистики України /За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Вид-во «Консультант», 2008. – 571 с.
15. Статистичний щорічник України, 2008 рік. Державний комітет статистики України /За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Держ. підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 566 с.
16. Энгельс Ф. Анти-Дюринг. – М.: Политиздат, 1983. – 483 с.

РОЗДІЛ 24

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЙОГО ФАКТОРИ

*Історія економічного зростання –
це історія зростання факторів*

Роберт Солоу

Проблема економічного зростання є однією з найважливіших проблем економічної теорії ХХ-ХХІ ст. Вона знаходилась у центрі уваги економістів з давніх часів (XVIII-XIX ст.). Але лише наприкінці 30-х років ХХ ст. вивчення проблеми стало здійснюватись в рамках самостійної теорії. Існують різні аспекти проблеми економічного зростання, серед яких можна виділити наступні: 1) фактори економічного зростання, 2) співвідношення сьогоденних і майбутніх потреб та їх вплив на темпи зростання, 3) взаємовплив економічного зростання та розподілу доходу, 4) історична тенденція економічного зростання, 5) умови рівноважного (стійкого, збалансованого) зростання та межі зростання.

В сучасній економічній теорії можна виділити три провідні напрями щодо вивчення процесу економічного зростання. Перший напрям – неокласичні теорії зростання, що ґрунтуються на положеннях про ринкову саморегуляцію. Другий напрям представлений неокейнсіанськими теоріями і об'єднує декілька течій. Третій напрям, який лише формується, одержав назву еволюційного. Усі перераховані напрями схожі відсутністю чітких границь між теоріями зростання і теоріями рівноваги, циклів та криз, проблем відтворення, теорій і практики державного регулювання. Більшість вчених-представників зазначених напрямів займались дослідженням сукупності проблем, що віддзеркалює зв'язок економічного зростання з багатьма іншими процесами економічного розвитку.

П л а н

- 24.1.** Економічне зростання: сутність, чинники і джерела, типи.
- 24.2.** Науково-технічний прогрес як фактор економічного зростання, його форми та етапи.
- 24.3.** Сучасний тип економічного зростання та його особливості.
- 24.4.** Економічна політика і економічне зростання.

24.1. Економічне зростання: сутність, чинники і джерела, типи.

Економічне зростання – зміцнення економічної могутності країни; розширення можливостей економіки задовольняти динамічні потреби населення в товарах і послугах; збільшення обсягів суспільного виробництва (товарів та послуг, створених за певний період); кількісний розвиток суспільного виробництва. Але слід мати на увазі, що економічне зростання не віддзеркалює й не гарантує *якісних* покращень в асортименті продукції, способах її виробництва і умовах життя людей.

Економічне зростання як процес характеризується системою показників, які являють собою співставлення результатів діяльності економіки (виробництва) у часі, тобто їх динамікою. Економічне зростання може вимірюватись у фізичному виразі (фізичне зростання, реальне) і вартісному (вартісне зростання, номінальне). Перший спосіб дозволяє виключити вплив інфляції, він більш надійний, але менш універсальний, тому що не має спільного натурального показника виробництва різних товарів. На практиці спосіб вартісного вимірювання застосовується частіше, хоча інфляційний вплив не дає достатньої точності розрахунків. *Провідними показниками економічного зростання є:*

- абсолютне зростання об'ємів валового внутрішнього продукту (ВВП), валового національного доходу (ВНД);
- темпи росту або приросту ВВП / ВНД, в тому числі у розрахунку на душу населення;
- темпи росту / приросту промислового виробництва в цілому, по основних галузях і на душу населення.

Економічне зростання – явище багатофакторне. **Фактори економічного зростання** – це чинники, що його спричиняють (лат. *factor* – той, що працює, рушійна сила, суттєва обставина, умова). У системі факторів економічного зростання *доцільно виділяти джерела та ресурси* (фр. *ressource* – запас, можливість, джерело будь-чого): ресурс – потенційний фактор.

Під факторами економічного зростання слід розуміти явища та процеси, окремі елементи способу виробництва, які сприяють створенню споживчих вартостей, виникненню нової продуктивної сили, але не мають фізичної продуктивності, не створюють вартості (а отже, й додаткової вартості). Такими елементами є речові фактори виробництва: засоби виробництва, земля, знання, інформація, наука, географічне середовище тощо. Наведене визначення не стосується людини (або робочої сили, як її складової), яка є особистісним фактором виробництва, а її праця – джерелом вартості [1, с.92].

В сучасній економічній теорії існують різні підходи до визначення факторів економічного зростання (табл. 1). Окрім вже зазначеного, найбільш поширеним є їх розподіл на *прямі* та *непрямі* фактори. Прямими вважаються фактори, які роблять зростання фізично можливим, це – *фактори пропозиції*: кількість і якість трудових ресурсів, кількість і якість природних ресурсів, об'єм основного капіталу, технологія і організація виробництва, рівень розвитку підприємницьких здібностей в суспільстві. Непрямі фактори – це умови, які дозволяють реалізовувати суспільству наявні можливості до економічного зростання, вони створюються *факторами попиту і розподілу*: зниження ступеня монополізації ринку, податковий клімат в економіці, ефективність кредитно-банківської системи, зростання споживчих, інвестиційних та державних витрат, розширення експортних поставок, можливості перерозподілу виробничих ресурсів в економіці, діюча система розподілу доходів. Доволі значна кількість економістів найважливішим фактором економічного зростання вважає науково-технічний прогрес.

Таблиця 24.1

Фактори економічного зростання

| Критерії визначення характеру впливу факторів | Різновиди факторів |
|---|--|
| <i>За рівнем значимості</i> | - ресурси (потенційні фактори): природні, людські, матеріальні, фінансові; - джерела, рушійні сили (потреби і інтереси, поділ праці); - засоби поживлення джерел та активізації рушійних сил; |
| <i>За функціональною ознакою</i> | - фізичний і фінансовий капітали, - людський і соціальний капітали, - природний й екологічний капітали; |
| <i>За характером впливу</i> | - безпосереднього / опосередкованого впливу, - екстенсивні (екстенсифікації) / інтенсивні (інтенсифікації), |
| | - об'єктивного характеру: ринкові сили, конкуренція, співвідношення сукупного попиту та сукупної пропозиції; науково-технічний прогрес; - суб'єктивного характеру: регулююча діяльність держави, тобто державна економічна політика |
| <i>За ступенем впливу</i> | - прямого / непрямого впливу, - підсилюючої / послаблюючої / гальмівної дії; |
| <i>За спрямованістю</i> | - екзогенні (зовнішні) / ендогенні (внутрішні). |

Існує два основних типи економічного зростання (вони ж – типи розширеного відтворення): *екстенсивний* та *інтенсивний*. В реальному житті екстенсивного або інтенсивного типу економічного зростання в чистому вигляді не зустрічається. Тому економічно правильніше говорити про *переважно* той або інший тип економічного зростання. Визначення економічного зростання того або іншого типу здійснюється в залежності від величини питомої ваги приросту ВВП, ВНД, об'ємів виробництва, одержаних за рахунок якісної або кількісної зміни факторів. Так, при *екстенсивному* типі зростання показників відбувається за рахунок кількісного зростання факторів: залучення у виробництво додаткових ресурсів праці, капіталу, землі тощо. При *інтенсивному* типі

зростання головне – підвищення ефективності, зростання віддачі від використання усіх факторів, зокрема продуктивності праці. При цьому кількість факторів може залишатись незмінною, а головну роль відіграє удосконалення технології виробництва, підвищення якості основних факторів, ресурсозбереження. Так, в 70-80 рр. приріст національного доходу СРСР лише на 20-30% забезпечувався за рахунок інтенсивних факторів. Для економічно розвинених країн відповідний показник становив більше 50%. В сучасних умовах економіки цих країн продовжують зростати за інтенсивним типом.

Сутність економічного зростання полягає в розширенні та відтворенні на новому рівні основного протиріччя економіки: протиріччя між обмеженістю ресурсів та безмежністю зростання суспільних потреб. Вирішуватись це протиріччя може шляхом:

- по-перше, зростання можливостей (потужностей, передовсім виробничих) економіки;
- по-друге, більш ефективного використання наявних виробничих можливостей і розвитку суспільних потреб.

В трактуванні сутності економічного зростання обов'язково присутні кількісні і якісні сторони цього поняття. Перша віддзеркалює в динаміці зміни об'ємів виготовленого продукту (суспільного, національного), друга – здатності економіки задовольняти зростаючі потреби. Ці сторони обов'язково взаємопов'язані і зв'язок цей доволі складний. З урахуванням якісних характеристик поняття «економічне зростання» дуже близьке до поняття «економічний розвиток», але не тотожне йому. Зростання є складовою економічного розвитку, яке розуміється як процес, що включає періоди зростання і спаду, кількісних і якісних змін в економіці. Кількісні зміни економіки (економічне зростання) тісно пов'язані з якісними перетвореннями, зокрема з вдосконаленням (і розвитком): особистісного та речового факторів виробництва під впливом науково-технічного прогресу; форм господарювання і державного регулювання; зовнішньоекономічних зв'язків і інтеграційних процесів. Всі ці якісні перетворення, у свою чергу, зумовлені не лише економічними факторами, а й соціальними, політичними, демографічними, психологічними. Прагнення основних економічних суб'єктів до економічного зростання існує завжди, незалежно від досягнутого рівня розвитку суспільства. Однак реальні умови економіки та виробництва не завжди дозволяють реалізуватись потенціалу зростання.

Таким чином, економічне зростання – одна з найважливіших економічних категорій, що віддзеркалює не лише абсолютне збільшення об'ємів суспільного виробництва (економіки), а й здатність економічної системи задовольняти зростаючі потреби, підвищувати якість життя. Саме тому економічне зростання включається до числа

основних цілей суспільства одночасно з економічною ефективністю, економічною безпекою та ін.

Розробка теорії економічного зростання здійснювалась представниками різних наукових напрямів економічної науки, тому створено велику кількість моделей економічного зростання.

Модель економічного зростання являє собою абстрактне, спрощене вираження (моделювання) цього економічного процесу у вигляді рівняння або графіку.

Існують такі **моделі економічного зростання**:

1. *Модель Кобба-Дугласа*. Ця модель відтворює співвідношення між збільшенням капіталовкладень у особистісний та речовий фактори виробництва, які (при рівному їх об'ємі) забезпечують відповідно $3/4$ і $1/4$ приросту об'єму виробництва.

2. *Модель Солоу* заснована на моделі Кобба-Дугласа. До статичної моделі Кобба-Дугласа Р.Солоу увів фактор технічного прогресу, який акумулює вплив на результат виробництва якісних змін його факторів. Модель Солоу базується на вивченні залежності між об'ємом використовуваних виробничих фондів, об'ємом трудових ресурсів і розміром валового національного продукту (ВНП). На основі цієї моделі Солоу показав визначну роль особистісного фактору виробництва у поєднанні з активізацією підприємців до інноваційного інвестування.

3. *Модель Харрода-Домара* являє собою розвиток і формалізацію основоположного положення Дж.М.Кейнса про необхідність державного регулювання основних макроекономічних пропорцій.

Якщо кейнсіанська модель передбачає активізувати попит на ринку державною політикою оподаткування, політикою обмеження банківського відсотка, регулювання доходів і інвестицій, то модель Харрода-Домара базується на таких двох передумовах:

по-перше, зростання національного доходу визначається лише одним фактором – нормою накопичення капіталу;

по-друге, сама капіталомісткість не залежить від співвідношення цін факторів виробництва, а визначається лише технічними умовами виробництва.

Звідси слідує, що при постійній нормі накопичення капіталу і постійній капіталомісткості забезпечується постійний стійкий темп росту національного доходу.

24.2. Науково-технічний прогрес як фактор економічного зростання, його форми та етапи.

Загальні риси економічного зростання, які притаманні різним етапам розвитку суспільства та його економіки, завжди виступають в конкретних історичних формах, що відповідають якісним характеристикам факторів і результатів виробництва в той або інший період. Сучасний етап характеризується переходом до нового, принципово відмінного від усіх попередніх епох типу економічного зростання. Однією з особливостей цього періоду є бурхливі темпи прогресу науки і техніки.

У тепер уже далекому від нас XIX ст., досліджуючи історію цивілізації, К.Маркс дійшов висновку, що економічні епохи відрізняються не тим, що виробляється, а тим, як виробляється, якими засобами праці. *Засоби праці у єдності з матеріалами, технологіями, енергією, інформацією і організацією виробництва складають зміст **технологічних способів виробництва***. Рубежі між ними відмежовують крупні етапи історії людської цивілізації. Перехід від одного технологічного способу виробництва до іншого значною мірою зумовлений змінами у характері засобів праці, прогресом науки і техніки [2, с.94], тобто науково-технічним прогресом.

У своєму найпростішому прояві (найпростішій своїй формі) **науково-технічний прогрес** (НТП) означає появу нових, більш ефективних засобів та способів виробництва. НТП можна визначити і як *поступальний, органічно взаємопов'язаний розвиток науки і техніки, що зумовлює еволюційні і революційні зміни в межах технологічного способу виробництва*, а опосередковано – зміни інших елементів економічної системи (організаційно-економічних відносин, економічної власності та господарського механізму), всієї сукупності суспільних відносин (соціальних, політичних, правових та ін.) [1, с.108].

Подібну до Марксової (а деякі вчені вважають, що, навпаки альтернативну) періодизацію розвитку суспільства запропонував в середині XX ст. У.У.Ростоу. Вважаючи, що науково-технічний прогрес виключним чином впливає на розвиток суспільства (тобто на засадах принципу технологічного детермінізму), вчений представив його історію у вигляді фаз, аналіз змісту яких і чинників переходу від однієї стадії до іншої становить сутність запропонованої ним концепції „стадій економічного зростання”. Критерієм виділення стадій були переважно техніко-економічні характеристики: рівень розвитку техніки, галузева структура господарства, частка виробничого нагромадження в національному доході, структура споживання й т.ін. [3, с.41-46].

Вперше проблему широкого використання у виробництві наукових досягнень висунуло крупне машинне виробництво. Сама машина є, за образним висловлюванням К.Маркса, „уречевленою силою знання” [4, с.57].

Крупне машинне виробництво виникло як закономірний продукт суспільного розвитку. Первісно воно сформувалось в Англії – найбільш розвинутій країні того часу – наприкінці XVIII - початку XIX ст., а пізніше цей процес розгорнувся в інших країнах Європи і в Північній Америці.

На шляху до крупного машинного виробництва суспільство пройшло певні етапи (які ще вважаються етапами становлення промислового та капіталістичного способу виробництва).

Становлення машинного (промислового) виробництва розпочалося з *простої кооперації* – найпростішої форми об'єднання робітників, що виконують однорідні операції і вирішують одне виробниче завдання. Вона стала методом підвищення суспільної продуктивності праці, а також і засобом експлуатації найманої праці. Важливу роль на шляху до машинного виробництва відіграла *мануфактура* – кооперація, що ґрунтується (на відміну від простої кооперації) на розподілі праці, але ще за відсутності машин. Мануфактура створила спеціалізовані засоби праці та інструменти і прив'язала робітника до виконання вузьких операцій, підготувавши таким чином передумови переходу до крупного машинного виробництва.

Перші машини складалась з тих же робочих знарядь та інструментів, які використовувались в мануфактурному виробництві. Але ці знаряддя та інструменти, які до того знаходились в руках людини, вже стали органами машини. Тим самим потенціал впливу людини на природу принципово змінився і дозволив подолати границі фізіологічних можливостей людини (і за кількістю одночасно використовуваних знарядь, і за їх габаритами, розмірами, потужністю та ін. параметрами). Відкрився незнаний раніше простір для підвищення ефективності праці. Такі зміни висунули нові вимоги й до джерел енергії (мускульна енергія людини та тварин, енергія води, вітру виявились недостатніми). Реакцією на потребу в постійних та надійних джерелах енергії стало винайдення парової машини. Після цього розпочалось швидке розповсюдження машинних систем у виробництві.

Машина, як правило, складається з трьох компонентів: робочої машини, яка приводить у дію знаряддя праці, двигуна, який забезпечує машину енергією, та передаточного механізму (приводу), який служить для передачі енергії від двигуна до робочої машини. Промислова революція (переворот), яка розпочалася наприкінці XVIII ст., охопила всі ці три компонента (ланки) системи машин, що й призвело до виникнення

крупного машинного виробництва: корінних, революційних змін в техніці та організації виробництва, до гігантських темпів зростання продуктивності праці. Переворот також означав створення потужної матеріально-технічної бази, яка зумовила кардинальні зміни соціального життя: найманий робітник втратив можливість незалежної праці, а капіталістичні виробничі відносини стали домінуючими.

З появою машин основною формою підприємства стала *фабрика*. Ця форма кооперації ґрунтується, як і мануфактура, на розподілі праці, але докорінно відрізняється від останньої тим, що базується на машинній праці. Розподіл праці всередині фабрики повністю визначається функціями машин: їх система зумовлює організацію всього виробничого процесу. Якщо в мануфактурі розподіл праці багато в чому залежав від робітника, його здібностей та навичок, то на фабриці організацію праці і розподіл робітників за технологічним циклом диктує машина. Робітник остаточно втрачає свою індивідуальність і перетворюється на додаток до машини. В цих умовах з'являються незнані при мануфактурі можливості широкого застосування праці некваліфікованих працівників. Але виникає також потреба в певній, порівняно невеликій кількості кваліфікованих, освічених спеціалістів, здатних забезпечувати ефективне функціонування машин, виникає потреба і у робітниках, що вміють створювати машини. Отже, в умовах фабрики розширюється склад робітників: розподіл праці, окрім робітників безпосередньо процесу виробництва, формує робітників, що зайняті його забезпеченням, контролем, обліком і організацією.

Проста кооперація, мануфактура і фабрика вважаються трьома стадіями розвитку крупного машинного виробництва (і капіталізму в промисловості, які притаманні й іншим галузям економіки). Кожна з цих стадій характеризується суттєвим зростанням продуктивності праці і означає певний ступінь економічного прогресу.

За порівняно короткий (з початку ХІХ ст.) період становлення машинного виробництва в економічному прогресі суспільства досягнуті більш вагомні результати, ніж за всю попередню історію. Прискорення прогресу зумовлено динамізмом потреб у поєднанні з прагненням оволодіння нових *технологічних принципів*.

НТП в тій або в іншій мірі притаманний всім епохам і здійснюється в двох основних формах: *еволюційній та революційній*. **Еволюційна форма НТП** передбачає розповсюдження у виробництві і вдосконалення техніки або технологічних процесів, заснованих на одних і тих же науково-технічних принципах. **Революційна форма НТП** означає перехід до використання у виробництві якісно нових науково-технічних принципів.

Починаючи з середини ХХ ст., технічні перевороти охопили практично всі елементи системи машин, конструкційні матеріали, технологію, організацію праці і виробництва в

основних галузях суспільного виробництва. Ці зміни якісного характеру означали настання ери науково-технічної революції (НТР).

Науково-технічна революція означає стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, перехід їх до якісно нового стану на основі докорінних зрушень в системі наукових знань. Однією з особливостей НТР є те, що порівняно з минулим докорінно змінюється роль науки: завершується її перетворення на безпосередню продуктивну силу суспільства. Саме в цьому полягає основна відмінність НТР від промислової революції – промислового перевороту наприкінці XVIII - початку XIX ст. Основні зміни в технологічному способі виробництва в умовах НТР полягають у наступному: вдосконалення та видозмінення засобів праці (поява управляючих пристроїв, автоматизованих систем управління, робототехніки); створення нових предметів праці (штучних, із заданими властивостями); поява нових джерел енергії (атомної, водневої, сонячної); зміна технології та методів впливу на природні речовини (використання форм руху матерії на молекулярному, атомному та субатомному рівнях); якісна зміна структури та організації виробництва (виробничі системи, які швидко пере налаштовуються); перетворення науки в безпосередню продуктивну силу; перетворення робітника в контролера та управляючого виробничим процесом.

Одночасно з величезними потенціями та позитивними результатами НТР зумовлює цілу низку нових проблем, труднощів та протиріч:

- бурхливий науково-технічний прогрес в сучасному суспільстві відбувається нерівномірно: нові форми діяльності людей співіснують із застарілими; заміна форм діяльності, які склались у попередні періоди і повинні поступитись новим, не може проходити безболісно;

- НТР зумовлює крупні структурні зрушення в економіці та автоматизацію виробничих процесів, що болісно позначається на мобільності та розподілі робочої сили за галузями та сферами економіки, призводить до масового хронічного безробіття;

- технічні нововведення підвищують інтенсивність праці, психічні навантаження (через зростання відповідальності працівника за управління потужними машинами та великими агрегатами), небезпечність умов праці. Експлуатація потужних технічних систем пов'язана з ризиками крупних промислових аварій та техногенних катастроф.

- досягнення науки та техніки можуть використовуватись не на користь людству, а з метою, наприклад, озброєння та проведення військових дій, тероризму та будь-яких інших заходів, спрямованих на масове знищення людей;

- НТР докорінно змінює взаємодію природи та людини, зачіпає також цілу гаму моральних та гуманітарних проблем: в екології, генній інженерії в області ДНК людини, в галузях психотерапії та ін.

Наприкінці ХХ ст. НТР має свої особливості: на додаток до утвердження в якості безпосередньої продуктивної сили науки, провідними виробничими ресурсами стають знання та інформація. НТР набуває форм *інформаційної революції*. За умов стрімкого поширення сучасних інформаційних технологій, які зі створенням і розбудовою Інтернету, а також проникненням мікроелектронного управління практично в усі сфери економіки і життя стають панівними наскрізними технологіями, значно змінюється не лише сучасний технологічний спосіб виробництва, а й всі елементи соціально-економічної системи, уся сукупність суспільних відносин. Ці процеси стали основою формування суспільства, яке у сучасній науковій літературі (спочатку у західній, а згодом і у вітчизняній) одержало назви „постіндустріального”, „постекономічного”, „інформаційного” та ін. [5-6].

24.3. Сучасний тип економічного зростання та його особливості.

НТР, що викликає глибокі зміни у виробництві, зумовлює необхідність і можливість переходу до нового типу економічного зростання, до зростання нової якості.

Нова якість економічного зростання пов'язана із змінами спрямованості цього зростання. Передовсім слід відзначити посилення соціальної орієнтації економічного зростання. В умовах науково-технічної революції і прогресу суспільства людина з її здібностями починає відігравати особливу роль (як носій інтересів і потреб, генератор ідей та винаходів, власник знань та інформації тощо). Оскільки людський фактор стає основною рушійною силою зростання і розвитку економіки, остільки відбувається певний поворот в розвитку виробничих сил з орієнтацією на більш повне задоволення потреб людини, забезпечення безпечних умов праці, покращення осередку проживання. Особливістю розвитку продуктивних сил і умовою швидкого зростання продуктивності праці, є розвиток самого виробника-трудівника (людини), а саме: підвищення рівня його освіти, кваліфікації, загальної ерудиції і культури, зростання темпів необхідного оновлення знань і навичок, поява нової мотивації діяльності в умовах в основному задоволених потреб у житлі, транспорті, харчах, одязі. Ще однією особливістю сучасного типу економічного зростання стала зміна механізму відтворення і збільшення витрат на відтворення робочої сили. Сьогодні споживання робочої сили в процесі виробництва одночасно являється і процесом її додаткового виробництва, збагачення досвідом, новими знаннями. Саме це зумовлює зміни в самому механізмі відтворення і породжує нове явище

– часткове зростання (аналог накопичення) вартості робочої сили; остання в процесі споживання робочої сили, тобто власне виробництва нових товарів і послуг, може не тільки знищуватись, а й зростати. Ця цікава обставина послужила однією з підстав розглядати робочу силу в сучасних умовах як різновид капіталу – так званого *людського капіталу*. Посилення соціальної орієнтації економічного зростання зумовлює збільшення питомої ваги коштів в масштабах всього суспільства, які спрямовуються на розвиток соціальної сфери (передовсім галузей освіти і охорони здоров'я), переважний розвиток одержує індустрія добробуту – комплекс галузей, націлених на підвищення рівня життя людини.

Іншою характерною рисою нової якості зростання є докорінна зміна його джерел та факторів. Зростання суспільного виробництва безпосередньо пов'язане з переходом на переважно інтенсивний шлях розвитку. Частка інтенсивних факторів особливо зростає в сучасних умовах НТР, коли революційні форми НТП стають головним джерелом економічного розвитку. Масштаби виробництва зростають настільки, що дозволяють повністю задовольняти традиційні і нові потреби в умовах вичерпання багатьох екстенсивних факторів, що діяли впродовж століть.

Нова якість економічного зростання полягає в тому, що вона досягається на основі інтенсифікації виробництва в умовах науково-технічної революції. Інтенсифікація як процес зростання ролі і питомої ваги інтенсивних факторів, може відбуватись по-різному, залежно від того, яка з складових ефективності – якість продукції, продуктивність праці, фондодіддача або матеріаломісткість – висуваються на передній план, яким чином вони співвідносяться. Відповідно виокремлюють працезберігаючий, фондозберігаючий або матеріалозберігаючий варіанти інтенсифікації. Але кожен з цих варіантів в повній мірі забезпечується лише в умовах НТР.

Прискорення інтенсифікації супроводжується перебудовою структури економіки. Відбувається злам традиційних пропорцій економіки, оновлюються її елементи. З числа різноманітних структурних зрушень, що відбуваються в умовах НТР, слід назвати:

- формування і розвиток порівняно більш високими темпами групи галузей, що забезпечують науково-технічний прогрес (хімічної і нафтохімічної промисловості, атомної енергетики, електроніки і радіотехнічної промисловості, виробництва чистих та надчистих матеріалів, мікропроцесорів, роботів, лазерів, засобів зв'язку, засобів контролю та управління та ін.);

- зміна співвідношення між видобувними та переробними галузями: матеріало- та ресурсозбереження, поява безвідходних виробництв і використання вторинної сировини, вичерпання більш доступних родовищ корисних копалин і

здороження видобутку на віддалених зумовлюють зниження темпів зростання продукції видобувних галузей на користь кінцевого суспільного продукту;

- структурні зрушення внутрішньогалузевих пропорцій: підвищення питомої ваги фінішних стадій і операцій, розвиток системи сервісного обслуговування споживачів виробниками продукції;

- прискорений розвиток інфраструктури суспільного виробництва, сфери виробничих та побутових послуг (транспорту, зв'язку, енергетики, інформаційного і наукового обслуговування). Справжню революцію переживає сфера освіти, підготовки і перепідготовки кадрів (підвищення кваліфікації робітників стає безперервною). Найбільш динамічним сектором економіки в сучасних умовах стає сфера послуг.

В умовах нового типу економічного зростання відбуваються зміни взаємозв'язку природи і суспільства. В період НТР залучення природних ресурсів в економічний оборот став настільки масштабним і всеохоплюючим, що покладено початок формування єдиної еколого-економічної системи відтворення.

В розвитку людства природа виконує принаймні дві основні функції: вона – «мати багатства», джерело ресурсів, і вона ж – осередок проживання, без збереження якого неможливе нормальне існування суспільства, продовження життя людського роду. З числа функцій екологічної системи можна виділити чотири категорії послуг: підтримуючі послуги, наприклад, забезпечення коловороту біогенних речовин, утворення ґрунтів і первинної продукції; виробничі послуги, наприклад, виробництво продуктів харчування, прісної води, матеріалів і палива; регулюючі послуги, включаючи регулювання клімату і паводків, очищення води, запилення рослин, а також обмеження чисельності шкідників; культурні послуги, в т.ч. естетичного, духовного, освітнього і рекреаційного характеру [7, с.5].

Зазначені функції природою та екологічною системою виконуються постійно, але їх конкретний зміст змінюється. В умовах НТР і всебічної інтенсифікації розвиваються нові, дуже суперечливі тенденції зміни ролі і місця природи у відтворенні. З одного боку, сучасні технології дозволяють послабити залежність виробництва від природного фактору. З іншого боку, його значення посилюється: залучаються раніше недоступні ресурси (з глибин Землі і Світового океану), а виробничі процеси можуть переноситись навіть у космічний простір.

По мірі розгортання НТР і активного використання процесів, більшу частину яких можна реалізувати лише штучним шляхом, глибина впливу людини на природу відчутно і невпинно зростає. За розрахунками вчених попит людства на природні ресурси планети за останні 45 років виріс більше як у два рази (у тому числі і для утилізації відходів).

Сьогодні потреби і споживання ресурсів перевищують їх запаси і здатність планети до відтворення ресурсів на 50%. Це означає, що планеті Земля необхідно приблизно півтора року для того, щоб продукувати екологічні ресурси (зокрема чисті повітря і воду, родючі землі, рослинність та ін.), використані у відповідному році. На сьогоднішній день регенеративна спроможність Землі вже не може не відставати від попиту на ресурси. Люди перетворюють ресурси у відходи швидше, ніж природа встигає перетворювати ці відходи на ресурси. Людство вже більше не живе „на проценти” від природного фактору (капіталу), а винищує його. Тиск на природу та екосистеми, який зростає, викликає деградацію і навіть загибель сфери споживання, постійну втрату продуктивності. Це створює загрозу для біологічного різноманіття довкілля і для добробуту та навіть існування людства вже у найближчому майбутньому. В разі збереження темпів зростання попиту на ресурси та послуги планети, до 2030 року обсяг споживання вдвічі перевищить можливості Землі продукувати їх (буде вимагати еквіваленту подвоєної продуктивності нашої планети). Використання ресурсів планети можливе лише в рамках обмежень, які визначаються природними циклами і системами, що формувались протягом багатьох тисяч років. Останнім часом визнається, що саме екосистеми є тими базовими одиницями, всередині яких ми живемо і до яких повинні адаптувати спосіб свого існування і соціально-економічного розвитку [7, с.33].

Все вище зазначене свідчить про необхідність вирішення екологічних проблем. Це зачіпає саму суть сучасних моделей економічного зростання: забезпечити високу якість життя, підтримуючи інші види, які живуть на планеті, не виходячи за межі можливостей Землі. В якості провідної мети таких моделей (що одержали назву „*моделі стійкого зростання і розвитку*”) світове співтовариство визнало „підвищення якості життя людей, при якому споживання ресурсів не виходить за межі існуючої ємності життєзабезпечуючих систем”. Людина повинна привести своє споживання у відповідність з можливостями природи відновлювати ресурси, які витрачаються, і утилізувати відходи, які продукуються. Новітні моделі задоволення людських потреб повинні відійти від уявлень про те, що підвищення добробуту неможливе без збільшення об'єму споживання, особливо в тих суспільствах, де базові потреби вже задовольняються. При цьому особливого значення набуває системне мислення, завдяки якому можна виявити синергетичні зв'язки і гарантувати, що запропоновані рішення призведуть до послаблення негативного тиску на природу.

Постає необхідність системного підходу у вирішенні сучасних проблем економічного зростання. Для успіхів такого підходу необхідні нові типи співробітництва і партнерства між громадянським суспільством, приватним сектором і урядами. Основні

принципи такого співробітництва та партнерства можна сформулювати наступним чином: уряди встановлюють політичні та економічні рамки для життя людей і діяльності приватного сектора; ці рамки повинні стимулювати і винагороджувати «стійку» практику; приватний сектор повинен дотримуватись розумного та відповідального використання ресурсів планети, орієнтуючись в своїй діяльності на «потрійний підсумок», враховуючи економічну, соціальну та екологічну результативність, а також забезпечення людей рішеннями, які дозволяють їм вести «стійкий» спосіб життя; представники громадянського суспільства повинні бути поінформованими про проблеми «стійкості»; вони повинні обирати органи влади, які формують і реалізують найкращу політику в довготривалих інтересах суспільства; крім того, громадянам слід здійснювати свій власний вибір таким чином, щоб стимулювати приватний сектор до випуску «стійкої» продукції «стійкими» методами, пред'являючи відповідний попит.

24.5. Економічна політика і економічне зростання.

Як вже зазначалось, економічне зростання – складний і багатофакторний процес. Особливе місце серед численних факторів посідають різноманітні засоби активізації рушійних сил, пошкваллення джерел, підвищення ефективності ресурсів зростання за рахунок методів, інструментів, форм і важелів економічної політики, тобто регулювання динамічних процесів, зокрема державою (у процесі реалізації економічної політики).

Спираючись на категоріальний апарат теорії державного регулювання, слід зазначити, що процеси економічної динаміки, зокрема економічного зростання, виступають об'єктами регулювання. Основою механізму регулювання є державна економічна політика, інструментами – конкретні форми політики (бюджетна, податкова, кредитно-грошова, науково-технічна, інвестиційна, зовнішньоекономічна, антикризова, антимонопольна, соціальна, приватизаційна, амортизаційна, валютна, митна, стабілізаційна, структурна та ін.). Кожна з конкретних форм політики реалізується за допомогою певних важелів (в бюджетній політиці такими є державні витрати, субсидії, субвенції, дотації та ін.; в податковій – податки, ставки оподаткування, податкові пільги, кредити і „канікули”; в кредитно-грошовій – депозитні і кредитні ставки відсотків, ліміт кредитування, облікова ставка і ставка рефінансування, норма обов'язкового резервування, купівля-продаж цінних паперів та ін.; в інвестиційній – інвестиції в їх певному обсязі і структурі та т.ін). Реалізація політики може здійснюватись адміністративними, правовими, економічними, прямими та непрямими, селективними і неселективними методами [8, с.48-71].

Питання про можливість, доцільність і вибір засобів регулювання процесів економічного зростання – одне з центральних і найбільш дискусійних і в теорії і в політиці. Домінуючі підходи щодо вирішення питання (від „мінімального державного втручання в економіку” до „вирішальної ролі держави в забезпеченні економічного зростання”) протягом декількох десятиліть змінювали один одного, а разом з ними радикально змінювалась і стратегія багатьох країн. Так, в 1950-1960-і рр. уряди більшості країн світу при проведенні своєї політики виходили з вирішальної ролі держави в забезпеченні ефективного зростання і розвитку економіки. Після боргових криз 1980-х рр. ця концепція була піддана жорсткій критиці, і на перший план вийшла точка зору, згідно якої держава повинна мінімально втручатися в економіку, а саме: забезпечувати права власності, проводити відповідну монетарну політику, представляти певний мінімум соціальних гарантій і частково фінансувати інфраструктуру, але при цьому відмовитись від спроб стимулювати економічне зростання за допомогою субсидій, пільгових кредитів, державних вкладень у виробництво тощо. Такий підхід превалював і при розробці інституціональних реформ в латиноамериканських і африканських країнах, а також в стратегіях переходу до ринку в колишніх соціалістичних країнах наприкінці 1980 - початку 1990 рр. В середині 1990 рр. домінуючі погляди знову стали змінюватись. Цього разу зусилля теоретиків та практиків було спрямовано на пошуки «розумної середньої позиції». Саме ця ідея переважає в останні роки в світовій економічній теорії та практиці регулювання динамічних процесів.

В залежності від характеру впливу на динаміку (зростання) економічної системи можна виділити два напрями економічної політики: *стабілізаційну і структурну*.

В рамках *стабілізаційної політики* вирішується завдання згладжування коливань об'ємів виробництва в економіці: використовувані заходи можуть спрямовуватись як проти спаду виробництва, так і проти надмірного зростання і «перегріву» економіки. Стабілізаційна політика являє собою державну політику щодо підтримки реальних об'ємів виробництва і зайнятості на природньому рівні, тобто на рівні, близькому до потенційного (у стані довготривалої рівноваги в економіці) [9, с.10]. Важливим номінальним показником, утримання якого на низькому рівні є завданням стабілізаційної політики, виступає темп інфляції. Завдання вирішується за допомогою важелів фінансової стабілізації (бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики). Світова практика свідчить, що спроби здійснити фінансову стабілізацію без одночасного проведення виваженої структурної (промислової) політики не приносить позитивних результатів.

Структурну політику, доцільно розглядати в двох аспектах. По-перше, це формування відповідної структури економіки, ринку як умови більш раціонального

використання ресурсів. Це стосується створення конкурентного середовища, скорочення неефективних витрат. В якості короткострокових та середньострокових завдань структурних зрушень виділяють також податкову реформу; реформу фінансових ринків як основного механізму мобілізації вільних грошових ресурсів (заощаджень) та їх подальшого ефективного розподілу (реформа банківської системи, розвиток фондового ринку); регулювання ринку праці; реформу державного сектору та ін. По-друге, під структурною політикою розуміють власне промислово політику, тобто вплив держави на галузеву структуру економіки з метою стимулювання розвитку виробництв і галузей, що визначають науково-технічний прогрес; вирішення регіональних проблем; підтримка малого та середнього бізнесу; захист вітчизняних виробників та ін. В цьому випадку держава за допомогою цілеспрямованих заходів намагається розвивати конкурентоспроможні галузі при природному відмиранні застарілих виробництв.

Аналіз конкретних, використовуваних на практиці, засобів активізації рушійних сил, поживлення джерел, підвищення ефективності ресурсів економічного зростання, які переважають в різних регіонах світу, дозволяє стверджувати, що найбільш застосовуваними серед них є: державне стимулювання наукових досліджень і технічного прогресу, раціоналізація державних витрат, зниження податків, припинення підтримки неефективного бізнесу, боротьба з корупцією і злочинністю [10, с.107].

Ефективність державної економічної політики щодо регулювання економічного зростання та дієздатність певних її заходів, значною мірою залежать від особливостей історичного етапу розвитку країни (рівня або стадії).

Висновки

1. Економічне зростання являє собою зміцнення економічної могутності країни; розширення можливостей економіки задовольняти динамічні потреби населення в товарах і послугах; збільшення обсягів суспільного виробництва; кількісний розвиток суспільного виробництва.

2. Для «вимірювання» економічного зростання використовуються показники ВВП, ВНД, об'ємів промислового виробництва, рівня безробіття, рівня інфляції.

3. Екстенсивний тип економічного зростання відбувається за рахунок кількісного зростання факторів: залучення у виробництво додаткових ресурсів праці, капіталу, землі тощо. При інтенсивному типі зростання головне – підвищення ефективності, зростання віддачі від використання усіх факторів, зокрема продуктивності праці, а кількість факторів може залишатись незмінною.

4. Модель економічного зростання – абстрактне, спрощене вираження (моделювання) цього економічного процесу у вигляді рівняння або графіку. Існують такі моделі економічного зростання: Модель Кобба-Дугласа, Модель Солоу, Модель Харрода-Домара.

5. Зміст технологічного способу виробництва складають засоби праці у єдності з матеріалами, технологіями, енергією, інформацією і організацією виробництва. Трьома стадіями розвитку крупного машинного виробництва вважаються проста кооперація, мануфактура і фабрика.

6. Науково-технічний прогрес – це поступальний, органічно взаємопов'язаний розвиток науки і техніки, що зумовлює еволюційні і революційні зміни в межах технологічного способу виробництва, а опосередковано – зміни інших елементів економічної системи (організаційно-економічних відносин, економічної власності та господарського механізму), всієї сукупності суспільних відносин (соціальних, політичних, правових та ін.).

НТП притаманний всім епохам і здійснюється в двох основних формах: еволюційній та революційній. Еволюційна форма НТП передбачає розповсюдження у виробництві і вдосконалення техніки або технологічних процесів, заснованих на одних і тих же науково-технічних принципах. Революційна форма НТП означає перехід до використання у виробництві якісно нових науково-технічних принципів.

Особливість сучасного етапу науково-технічної революції є: утвердження науки в якості безпосередньої продуктивної сили, провідними виробничими ресурсами стають знання та інформація. НТР набуває форм інформаційної революції.

7. Нова якість економічного зростання, особливості його сучасного етапу полягають в: зміні спрямованості; докорінній зміні джерел та факторів; інтенсифікації виробництва; зміні взаємозв'язку природи і суспільства.

8. Питання про можливість, доцільність і вибір засобів регулювання процесів економічного зростання – одне з центральних і найбільш дискусійних і в теорії і в політиці. В залежності від характеру впливу на динаміку (зростання) економічної системи можна виділити два напрями економічної політики: стабілізаційну і структурну.

Основні терміни і поняття: економічне зростання, економічний розвиток; фактори економічного зростання, тип економічного зростання (екстенсивний та інтенсивний), технологічний спосіб виробництва, науково-технічний прогрес; науково-технічна революція, модель стійкого розвитку, стабілізаційна економічна політика; структурна економічна політика.

Питання для самоконтролю

1. Сутність економічного зростання, його чинники і джерела.
2. Зміст інтенсивного та екстенсивного типів економічного зростання.
3. Відмінність економічного зростання і економічного розвитку.
4. Моделі економічного зростання та їх характеристика.
5. Технологічні способи виробництва та етапи людської цивілізації: шлях до крупного машинного виробництва.
6. Науково-технічний прогрес: еволюційні та революційні форми розвитку.
7. Сутність, суперечності та наслідки науково-технічної революції.
8. Сучасний тип економічного зростання та його особливості.
9. Зміни взаємозв'язку природи та суспільства.
10. Економічна політика і економічне зростання: стабілізаційна та структурна економічна політика.

Тести

1. Що з переліченого не відноситься до ознак процесу економічного зростання?

- а) періодичні зростання і спад, кількісні та якісні зміни в економіці;
- б) зростання економічної могутності країни;
- б) розширення можливостей економіки задовольняти зростаючі потреби населення в товарах і послугах;
- в) збільшення обсягів суспільного виробництва (товарів та послуг, створених за певний період);
- г) кількісний розвиток суспільного виробництва.

2. Що вважається джерелом економічного зростання?

- а) явища та процеси, окремі елементи способу виробництва, які сприяють створенню споживчих вартостей, виникненню нової продуктивної сили, але не мають фізичної продуктивності, не створюють вартості;
- б) праця людини (або робочої сили, як її складової), яка, у свою чергу, є особистісним фактором виробництва;
- в) речові фактори виробництва: засоби виробництва, земля, знання, інформація, наука, географічне середовище тощо;
- г) фактори пропозиції, попиту і розподілу;

д) науково-технічний прогрес.

3. Яким чином визначається тип економічного зростання?

а) залежно від темпів приросту (швидких, високих або повільних, низьких) об'ємів виробництва;

б) в залежності від величини питомої ваги приросту об'ємів виробництва, одержаних за рахунок речових або особистісного факторів виробництва;

в) в залежності від величини питомої ваги приросту об'ємів виробництва, одержаних за рахунок якісної або кількісної зміни факторів;

г) залежно від наявності або відсутності можливостей економічного зростання;

д) залежно від співвідношення між обмеженістю ресурсів та безмежністю зростання суспільних потреб.

4. Якщо за підсумками поточного року реальний ВВП країни збільшився, а чисельність населення скоротилась, то якою буде динаміка показника ВВП у розрахунку на душу населення?

а) ВВП у розрахунку на душу населення зменшиться;

б) ВВП у розрахунку на душу населення зросте;

в) ВВП у розрахунку на душу населення не зміниться;

г) динаміку визначити неможливо;

д) динаміка буде визначатись в залежності від екстенсивного або інтенсивного зростання/скорочення ВВП і чисельності населення.

5. Що складає зміст технологічних способів виробництва?

а) ідеальний внутрішній мотив людини, що спонукає її до економічної діяльності для забезпечення передусім власного добробуту та членів своєї сім'ї;

б) економічні відносини у процесі діалектичної взаємодії з розвитком продуктивних сил у всіх сферах суспільного відтворення;

в) історичний тип суспільства, в якому сутнісно визначеній економічній системі відповідають соціальні, політичні, правові, культурні, національні та інші відносини;

г) будова економічної системи суспільства, внутрішні стійкі зв'язки між її підсистемами та елементами;

д) засоби праці у єдності з матеріалами, технологіями, енергією, інформацією і організацією виробництва.

6. Науково-технічний прогрес можна визначити як:

а) поступальний, органічно взаємопов'язаний розвиток науки і техніки, що зумовлює зміни в межах технологічного способу виробництва, а опосередковано – зміни всіх елементів економічної системи;

б) відокремлення різних видів трудової діяльності в межах світового господарства, національної економіки й окремого підприємства;

в) окремі елементи технологічного способу виробництва, які сприяють створенню споживчих вартостей, виникненню нової продуктивної сили;

г) загальний економічний закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі і суттєві зв'язки між прогресом технологічного способу виробництва і ефективністю виробничої діяльності;

д) виробничі відносини між людьми, що виникають з приводу зіставлення кількості втіленої в порівнюваних товарах суспільно-корисної праці.

7. В якому з висловлювань йдеться про мануфактуру (в якості одного з етапів становлення крупного машинного виробництва)?

а) форма об'єднання робітників, що виконують однорідні операції і вирішують одне виробниче завдання;

б) промислова революція, яка розпочалася наприкінці XVIII ст. і охопила всі компоненти (ланки) системи машин;

в) форма кооперації, що ґрунтується на розподілі праці, але за відсутності машин;

г) технічний переворот середини XX ст., що охопив всі елементи системи машин, конструкційні матеріали, технологію, організацію праці і виробництва в основних галузях суспільного виробництва;

д) форма кооперації, яка ґрунтується на розподілі праці, що визначається функціями машин;

8. В яких формах (що в тій або в іншій мірі притаманні всім епохам), здійснюється НТП?

а) інтенсивній та екстенсивній;

б). працезберігаючій, фондозберігаючій, матеріалозберігаючій;

в) еволюційній і революційній;

г) номінальній і реальній;

д) прогресивній і регресивній.

9. Що з наведеного переліку зумовлює виключно позитивні наслідки НТП?

- а) нерівномірність НТП;
- б) структурні зрушення в економіці;
- в) перетворення робітника в контролера та управляючого виробничим процесом;
- г) докорінна зміна взаємодії природи та людини;
- д) підвищення продуктивності праці.

10. Яка провідна мета моделей «стійкого зростання і розвитку»?

- а) стійке (постійне та стабільне) підвищення добробуту і якості життя людей;
- б) стійкі темпи приросту показників ВВП і ВНД взагалі та на душу населення зокрема;
- в) постійне зростання та розвиток людського потенціалу (людського капіталу);
- г) підвищення якості життя людей, при якому споживання ресурсів не виходить за межі існуючої ємності життєзабезпечуючих систем;
- д) підвищення якості життя людей будь-якими шляхами та засобами.

Рекомендована література

1. Кузнецова Н.П. Экономический рост и интенсификация капиталистического воспроизводства / Н.П.Кузнецова. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1989. – 136 с.
2. Лисин В.С. Макроэкономическая теория и практика экономического роста: Монография-учеб. пособие/ В.С.Лисин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2003. – 320 с.
3. Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя / Д.Медоуз, Й.Рандерс. – Пер. с англ. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2007. – 342 с.
4. Мочерний С.В. Економічна теорія: Підручник / С.В.Мочерний, М.В.Довбенко. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2004., – 856 с.
5. Чухно А.А. Економічна теорія: [у 2-х т.] /А.А.Чухно. – К.:ДННУ АФУ, 2010.

Посилання

1. Мочерний С.В. Економічна теорія: Підручник / С.В.Мочерний, М.В.Довбенко. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2004. – 856 с.
2. Политическая экономия: Учебник для вузов/ В.А.Медведев, Л.И.Абалкин, О.И.Ожерельев и др. – М.: Полииздат, 1988. – 735 с.
3. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник/ Р.М.Нуреев. – М.: Норма, 2008.

4. Курс политической экономии: Учеб. пособие для экон. вузов и фак. / Под ред. Н.А.Цаголова., В 2-х т., Т.1. – М., «Экономика», 1973. – 750 с.
5. Геец В. Характер переходных процессов к экономике знаний/ В.Геец // Экономика Украины. – 2004. – №4, с.4-14; №5, с. 4-13.
6. Чухно А. Актуальные проблемы стратегии экономического и социального развития на современном этапе/А.Чухно// Экономика Украины. – 2004. – №4, с.15-23; №5, с.14-23.
7. Живая планета – 2008. Доклад. WWF/ntl, 2008. На рус. и англ. языках. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.wwf.ru/resources/puble/book>.
8. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: теория и методология. Монография. – Донецк: Изд-во «УкрНТЭК», 2001. – 329 с.
9. Лисин В.С. Макроэкономическая теория и практика экономического роста: Монография-учеб. Пособие/ В.С.Лисин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2003.
10. Цирель С. Влияние государственного вмешательства в экономику и социального неравенства на экономический рост /С.Цирель // Вопросы экономики. – 2007. – №5. – С.100-116.

РОЗДІЛ 25

ЛЮДИНА В СИСТЕМІ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ. ЗАЙНЯТІСТЬ І ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВОЮ

Людина є ансамблем усіх суспільних відносин.

К. Маркс

Людина – вища цінність, єдиний творець усіх досягнень культури на Землі, розумний центр Всесвіту, той пункт, від якого все повинно починатися і до якого все повинно повертатися.

Д. Дідро

Суспільне виробництво не існує без людини. В суспільстві людина виконує різноманітні функції. Як живий носій продуктивних сил вона володіє безліччю атрибутивних якостей і властивостей, сукупністю різноманітних потреб і здібностей. Людині як продуктивній силі притаманні дві сторони: здібність до праці і здібність до споживання. Праця є функцією робочої сили. Щоб функціонувати, робоча сила має споживати. Необхідно займатися формуванням і розвитком у людини як здібності до праці, так і здібності до споживання.

План

- 25.1.** Роль і місце людини в системі суспільного відтворення.
- 25.2.** Ринок праці: поняття, взаємозв'язок з відтворенням робочої сили.
- 25.3.** Зайнятість: сутність, показники та критерії ефективності.
- 25.4.** Механізм державного регулювання зайнятості

25.1. Роль і місце людини в системі суспільного відтворення.

Процес суспільного відтворення неможливий без використання людського фактору, який відноситься до найбільш важливих видів ресурсів суспільного відтворення. Людський фактор – це працівники, які мають певний рівень освіти та професійних навичок і специфічні риси порівняно з іншими факторами суспільного відтворення.

З розвитком ринкового господарства увага економічної науки до людини постійно

зростала. Активна роль особи в економічному житті багато в чому визначається мотивами її економічної поведінки. У творах англійських класиків політичної економії *Адама Сміта* *и Давида Рікардо* створена концепція або модель «економічної людини», яка характеризується наступними рисами [1-2].:

- 1) визначальною роллю власного інтересу в мотивації економічної поведінки;
- 2) компетентністю економічного суб'єкта у власних справах;
- 3) головним мотивом господарської діяльності людини в ринковій економіці – максимізацією прибутку (збагаченням) з урахуванням негрошових чинників добробуту.

Аналізуючи поведінку «економічної людини», Адам Сміт відзначав, що вона характеризується двома рисами:

- схильністю людини до обміну в наслідок розподілу праці;
- особистим інтересом, егоїзмом, постійним прагненням поліпшити своє матеріальне положення.

Отже людина в ринковій економіці прагне вибрати такий вид діяльності, в результаті якої вироблений продукт матиме більш велику споживну вартість, щоб отримати більше доходу. А.Сміт підкреслював, що кожна людина в ринковій економіці «має на увазі власну вигоду, а зовсім не вигоди суспільства», а інтерес купців і промисловців – «вводить суспільство в оману і навіть пригноблює його», намагаючись обмежити конкуренцію [1, с.441]. Тільки вільна конкуренція («невидима рука»), об'єднує егоїстів, що розрізнено діють, у впорядковану систему. Хаос замінюється досить чітко організованим суспільством. Таким чином, економічна людина, прагнучи до власної вигоди, діє на користь суспільству.

Цікаво відзначити, що для Аристотеля економічна людина – щось прямо протилежне уявленню А.Сміта. Швидше це людина, що прагне до задоволення своїх розумних потреб.

Джон Стюарт Мілль в роботі «Основи політичної економії» відзначав, що у дійсності поведінка людини набагато складніша, ніж прагнення до багатства, вона може супроводжуватися огидою до праці і бажанням невідкладно користуватися насолодою розкоші [3, с.131-132].

Маржиналісти зробили важливе доповнення до «економічного суб'єкта», вони створили концепцію людини-оптимізатора. Його риси:

- прагнення до найбільшої корисності або прибутку і найменших тягот і витрат;
- незмінність в часі системи індивідуальних переваг і незалежність від зовнішніх умов і індивідів;
- здібність до зіставлення цілей із засобами їх досягнення, вибору оптимального їх варіанту;

- володіння повною інформацією, що дозволяє знаходити оптимальний варіант, і здатність безпомилкового передбачення;

- миттєва реакція на зміну зовнішніх умов, яка робить людину «напівбогом».

А. Вагнер у своєму підручнику з політичної економії (1879) в розділі «Економічна природа людини» виділяє головну властивість природи людини – «відчуття браку благ і прагнення його усунути». Він вважав, що економічною діяльністю людей управляють:

- бажання вигоди і задоволення потреби;
- надія на схвалення і уникнення покарання;
- відчуття честі і страх перед ганьбою.

Представники німецької історичної школи виступили проти індивідуалізму класичної школи, а також раціоналізму і формалізму в моделюванні суб'єкта економічної діяльності. Вони вважали, що об'єктом аналізу для економіста може бути тільки народ, який є не сукупністю індивідів, а «національно і історично визначене, об'єднане державою ціле». Людину ж як частину народу цікавить не тільки прагнення до багатства, але і збільшення вільного часу, дотримання традицій. Позбавлені індивідуалізму господарські агенти утворюють спільноти і колективи з груповими інтересами. Суб'єкт економічної поведінки має потреби, як член родини, соціальної групи, класу, суспільства, людства. Таке розуміння суб'єкта господарської діяльності характерне і для сучасного інституціоналізму.

При характеристиці ролі людини в системі сучасної економіки використовується цілий ряд понять: *економічна людина, робоча сила, особистий чинник виробництва, трудові ресурси, людські ресурси, людський капітал, підприємець*.

Економічна людина — це головний творчий суб'єкт ринкової економіки, який володіє свободою вибору і ухвалює економічно раціональні і оптимальні рішення з урахуванням всіх наявних умов, можливостей і інформації відповідно до своїх індивідуальних переваг, інтересів і цілей.

Робоча сила — це індивідуальна здібність до праці, яка зливається з сутністю людини і виступає його найважливішою атрибутивною властивістю. Дана здібність до праці є продуктивною здатністю лише в потенційному значенні. Реальною продуктивною силою вона стає в процесі безпосереднього з'єднання з конкретними засобами виробництва, що включаються в сукупну робочу силу на конкретному підприємстві.

Особистим чинником виробництва є продуктивна сила сумісної праці, певна кооперація індивідуальних робочих сил, тобто сукупна робоча сила у визначеній суспільно комбінованій формі. Структура особистого чинника визначається структурою і ступенем концентрації виробництва, рівнем розподілу, кооперації та спеціалізації праці.

Кожна з індивідуальних робочих сил розвинена до суспільно необхідного рівня в

процесі професійно-кваліфікаційної підготовки і функціонує у складі сукупної як одиниця робочої сили, як суспільна середня робоча сила. По суті індивідуальна робоча сила є невід'ємним елементом суспільної сукупної робочої сили, а індивідуальна праця людини – невід'ємною частинкою інтегрованої праці суспільства.

Трудові ресурси – частина населення країни працездатного віку, що володіє необхідними фізичними і розумовими здібностями, певним рівнем освіти і кваліфікації для роботи в народному господарстві. Чисельність трудових ресурсів характеризує потенційну сукупність живої праці, яку в даний момент має в своєму розпорядженні суспільство для виробництва товарів і послуг.

Людські ресурси – це ресурс праці, який в ринковій економіці є найважливішим чинником виробництва. Трудові послуги, що пропонуються людьми на ринку, розглядаються як людські ресурси зазвичай тоді, коли мова йде про їх взаємозалежність і взаємозамінності з іншими видами ресурсів (природними, матеріальними, фінансовими) і їх використанням на конкурентному ринку факторів виробництва.

У середині ХХ ст. під впливом роботи «Людський капітал» (1964) представника сучасного інституціоналізму **Г.Беккера** предметом дослідження економічної теорії стали поняття «людський капітал» і «людський потенціал»[4].

Людський капітал – це сформований в результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навиків, здібностей, мотивацій, які доцільно використовуються в процесі праці, сприяючи зростанню її продуктивності й заробітку.

Теорія людського капіталу виникла в рамках неокласичного напрямку наприкінці п'ятдесятих років ХХ сторіччя, в епоху симбіозу теорій різних шкіл і активного злиття і взаємного впливу різних соціальних наук. Головним постулатом цієї теорії є розгляд людини не тільки як носія робочої сили, але і як носія капіталу, здатного змінювати свої характеристики шляхом розвитку і удосконалення за рахунок інвестицій.

Економісти різних шкіл поняття людський капітал трактували по-різному. Людину або її майстерність у якості капіталу розглядали відомі економісти – **У. Петті, А. Сміт, Ж.Б. Сей, Н. Сеніор, К. Маркс, Ф. Ліст, В. Багехот, Е. Енгель, Л. Вальрас і І. Фішер**.

Синтез розробок різних економічних шкіл вилився в кінці 1950-х рр. у так званому розширювальному трактуванні національного багатства і капіталу вченими **І. Фішером** і **Дж. Кендріком**. Вони запропонували вважати капіталом все те, що відповідає наступному критерію: генерування потоку доходів протягом певного часу, причому будь-який дохід завжди є продукт якого-небудь різновиду капіталу, включаючи неринкові форми доходу.

Засновниками сучасної теорії людського капіталу є **Теодор Шульц** (1902 – 1998) і **Гері Беккер** (н. 1930) – представники так званої "**Чиказької школи**".

Центральна методологічна установка теорії людського капіталу – пояснити економічні процеси на основі принципу максимізуючої поведінки індивідуумів. Передбачається, що вкладення коштів в освіту, охорону здоров'я, міграцію й інші види діяльності проводяться на раціональній основі – ради отримання великих доходів в майбутньому. До очікуваної віддачі від інвестицій в людський капітал відносяться вищий рівень заробітків, більше задоволення від вибраної роботи протягом життя, а також вища оцінка неринкових видів діяльності.

До витрат на виробництво людського капіталу (до інвестицій в людський капітал) належать:

1) прямі витрати, зокрема плата за навчання й інші витрати на освіту, зміну місця проживання і роботи;

2) упущений заробіток, що є елементом альтернативних витрат, оскільки здобування освіти, зміна місця проживання й роботи пов'язані з втратою доходів;

3) моральний збиток, оскільки здобування освіти є важким і часто неприємним заняттям, пошук роботи стомлює й виснажує нервову систему, а міграція приводить до втрати старих друзів і знайомих.

Отже, можна сказати, що людський капітал не просто сукупність знань, здібностей, якими володіє людина, а:

1) придбаний запас знань, які доцільно використовувати в тій або іншій сфері суспільної діяльності, що сприяє зростанню продуктивності праці і виробництва;

2) використання даного запасу приводить до зростання заробітків (доходів) даного працівника;

3) збільшення доходів сприяє зацікавленості працівника, що приводить до подальшого інвестування в людський капітал.

Існує чотири підходи до оцінки людського капіталу: натуральні індикатори (представницькі оцінки); вимірювання людського капіталу на основі оцінки минулих зусиль; вимірювання людського капіталу на основі оцінки віддачі; підхід Всесвітнього банку.

До найбільш поширених *натуральних індикаторів* відносять середнє число років навчання, накопичених населенням країни та інші характеристики освіти.

У вимірюванні людського капіталу на основі *здійснених у минулому зусиль* існують два крайні підходи, і різні їх комбінації. Відповідно до першого з них, витрати на виробництво людського капіталу прирівнюються до витрат на відтворення людини як фізичної і соціальної істоти. Згідно другого підходу, до інвестицій в людський капітал належать лише ті, які збільшують продуктивні здібності людей.

До оцінки людського капіталу *на основі віддачі* належить широко використовуваний сьогодні метод підсумовування довічних заробітків, який вперше був запропонований в роботах *У. Петті* і *В. Фарра*.

Експерти Всесвітнього банку пропонують оцінювати не людський капітал, а людські ресурси як складову частину національного багатства країни.

На основі комбінування різних походів до класифікації людського капіталу сформована укрупнена структура його видів по рівнях економіки. Дана класифікація представлена на рис. 25.1.

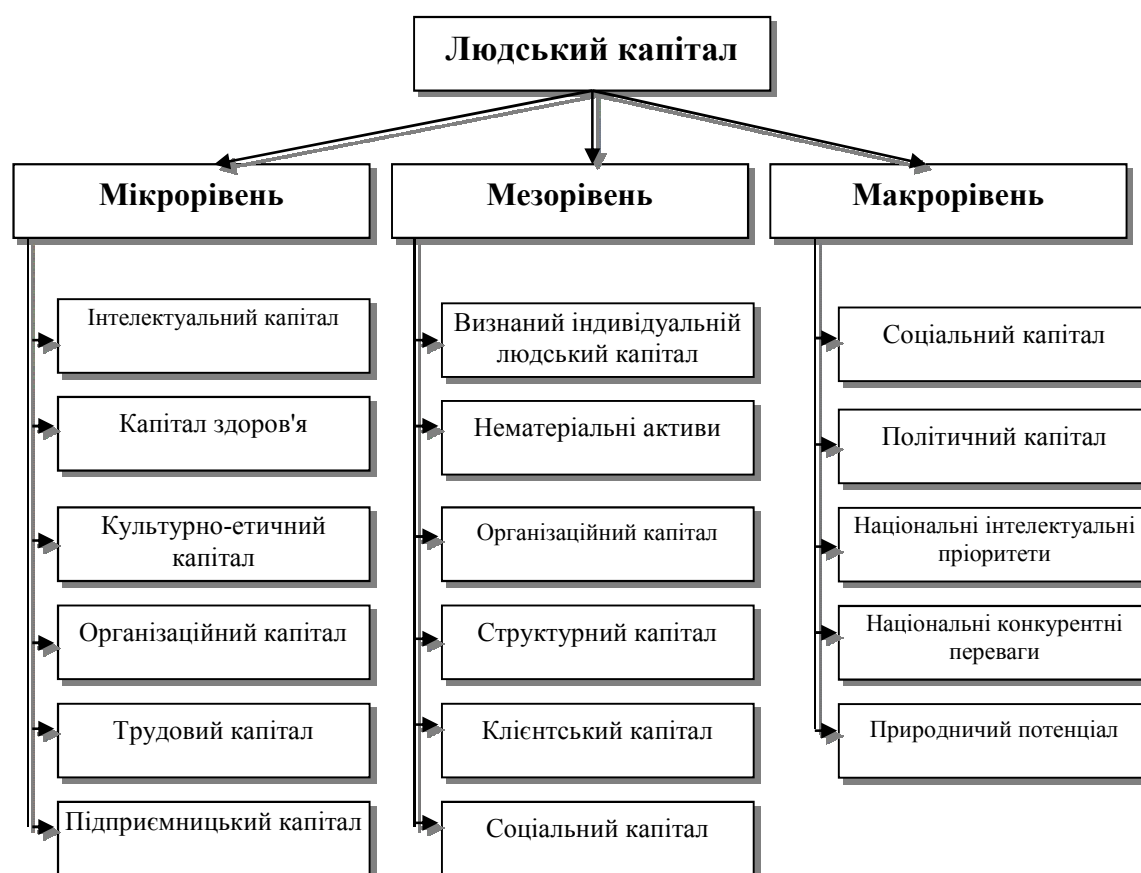


Рис. 25.1. Класифікація видів людського капіталу по рівнях економіки

Дана класифікація видів людського капіталу дозволяє розглядати і оцінювати людський капітал на рівні *окремої людини* (мікрорівень – індивідуальний людський капітал), *окремого підприємства* або групи підприємств (мезорівень – людський капітал фірми) і *держави* в цілому (макрорівень – національний людський капітал).

У структурі індивідуального людського капіталу можна виділити капітал здоров'я, культурно-етичний капітал, трудовий, інтелектуальний і організаційно-підприємницький капітал.

У структурі капіталу фірми особливу роль грають визнані активи індивідуального

людського капіталу (патенти, авторські свідоцтва, ноу-хау і ін.), фірмові нематеріальні активи (товарні марки, товарні знаки комерційні секрети і тому подібне), організаційний капітал, структурний капітал, бренд-капітал і соціальний капітал.

Національний людський капітал включає соціальний, політичний капітал, національні інтелектуальні пріоритети, національні конкурентні переваги і природний потенціал нації.

Людський потенціал – це сукупність знань і навичок в їх динаміці та розвитку. За твердженням фахівців, мозок людини задіяний всього лише на 7%. Отже, розвитку здібностей людини немає меж. А з цим пов'язаний розвиток відтворювальних процесів.

Підприсмець — це активний суб'єкт ринкової економіки, що володіє всіма необхідними якостями для здійснення нових комбінацій ресурсів і чинників виробництва з метою створення нових товарів і отримання прибутку, діє в умовах невизначеності і ризику і несе відповідальність за самостійно ухвалюванні рішення.

25.2. Ринок праці: поняття, взаємозв'язок з відтворенням робочої сили.

У соціально орієнтованій державі ринок праці є одним із основних узагальнюючих показників успішності її економічної політики. Він функціонує на основі загальних принципів, що властиві ринковій економіці. Водночас він має певну специфіку, що відрізняє його від інших ресурсних ринків. Кон'юнктура ринку праці визначається не лише макро- та мікроекономічними, а й соціальними, психологічними чинниками.

Розглядаючи еволюцію теорій ринку праці в узагальненому вигляді, можна зробити висновок, що вони розвивалися поступово і можуть бути згруповані наступним чином:

- класична модель функціонування ринку, в основі якої – пояснення причин виникнення безробіття зростанням заробітної плати;
- кейнсіанська модель, яка пояснює причини безробіття занадто низьким рівнем споживчого та інвестиційного попиту;
- монетарна модель, яка причинами безробіття визнає порушення рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили в різних сферах економічної діяльності

Зауважимо, що *в межах цих моделей продовжуються дискусії щодо понять «ринок праці», «ринок робочої сили», «ринок трудових ресурсів», «робоча сила».*

Вагомим є внесок у вчення про працю загалом та про ринок праці зокрема представників класичної школи економічної науки. Так, *У. Петті* порушив питання про те, що лежить в основі обміну товарів (вперше це питання поставив Аристотель), тобто питання про вартість товарів. У якості такої основи У. Петті вважав витрати праці.

Виходячи із власної теорії вартості, він розглянув проблему доходів, виділяючи два їх різновиди: заробітну плату і ренту. Розмір заробітної плати вчений зводив до мінімуму засобів існування робітників, вважаючи, що якщо менше платити, то вони будуть намагатися більше працювати, створюючи більшу вартість.

Основою вчення *Адама Сміта* була теза про вільну конкуренцію як умову оптимального використання матеріальних, фінансових і людських ресурсів. Інший представник класичної школи, англійський економіст *Давид Рікардо* запропонував таке положення: заробітна плата – це плата за працю, обумовлена вартістю засобів до існування працівника і його родини. Але тенденцією її руху є прагнення до мінімуму засобів існування робітника. Причиною цього є швидший темп росту населення в порівнянні з темпом росту засобів його існування. Внаслідок цього пропозиція на ринку праці постійна і стійко перевищує попит, а отже і ціна праці (зарплата) буде утримуватися на мінімальному рівні. Але зарплата складає лише частину створеної робітником вартості, іншу частину, яка залишається після відрахування зарплати, складає прибуток. Таким чином, Д. Рікардо визнає порушення еквівалентності обміну між робітником і підприємцем, що його наймає, але намагається це пояснити впливом природного закону народонаселення англійського вченого Т.Р.Мальтуса.

Томас Роберт Мальтус стверджував, що кількість населення має тенденцію зростати в геометричній прогресії, тоді як засоби існування можуть збільшуватися тільки в арифметичній прогресії. Результатом стає поява надлишку населення. На думку мальтузіанців, соціальна допомога, закони про бідність, добродійність є шкідливими, так як призводять до подальшого росту населення за межі можливостей забезпечення його засобами існування.

Аналізуючи сутність поняття «*риннок праці*», неможливо оминати вчення *Карла Маркса*. Центральним елементом економічної теорії К. Маркса є теорія вартості й додаткової вартості. При обґрунтуванні теорії додаткової вартості, К.Маркс вводить поняття «товар робоча сила» (сукупність фізичних і духовних здібностей людини), який, як і будь-який інший товар, має дві властивості:

- вартість, яка визначається робочим часом, необхідним для відтворення робочої сили;
- споживна вартість, що визначається здатністю робочої сили до створення додаткової вартості.

Різниця між вартістю, створеною робітником і вартістю робочої сили і є додатковою вартістю. Час, протягом якого виробляється вартість, що рівна вартості робочої сили – це необхідний робочий час (необхідна праця), а решта часу, протягом якого створюється додаткова вартість – це додатковий робочий час (додаткова праця). Для визначення рівня

експлуатації робочої сили капіталом К. Маркс вводить поняття «норма додаткової вартості», а її величина визначається через співвідношення додаткової праці до праці необхідної.

Неокласична школа представлена працями *Артура Лаффера, Пола Самуельсона* та ін. Прихильники цього напрямку вважають, що ринок робочої сили, як і всі інші ринки, діє на основі принципу цінової рівноваги, тобто основним ринковим регулятором служить ціна, у даному випадку заробітна плата. Саме за допомогою заробітної плати регулюється попит та пропозиція робочої сили, підтримується їхня рівновага.

Іншого підходу дотримують кейнсіанці і монетаристи. На відміну від неокласиків, вони розглядають ринок праці як явище постійної і фундаментальної нерівноваги. Кейнсіанська модель (*Джон Мейнард Кейнс, Роберт Гордон* та ін.) виходить з того, що ціна робочої сили (заробітна плата) жорстко фіксована і практично не змінюється (особливо у бік зменшення). Цей момент приймається як безперечний факт. У даному випадку ціна робочої сили не є регулятором попиту та пропозиції на ринку праці, і ця роль належить державі, тобто держава, використовуючи фіскальну політику, повинна регулювати попит та пропозицію, тим самим усувати нерівновагу на ринку праці.

Представники школи **монетаристів**, насамперед *Мілтон Фрідмен*, виходять з цієї ж жорсткої структури цін на робочу силу, і більш того, з передумови їх підвищувального руху. Монетаристи вводять поняття деякого «*природного рівня безробіття*», що відбиває структурні характеристики ринку праці, робить ціни на ньому негнучкими й такими, що перешкоджають нормальному його функціонуванню, внаслідок чого посилюється його нерівновага.

Ще один підхід до аналізу ринку праці представлений школою **інституціоналістів**. Основна увага приділяється аналізу професійних і галузевих відмінностей у структурі робочої сили і відповідних рівнях заробітної плати. Тут простежується відхід від макроекономічного аналізу і спроба пояснити характер ринку особливостями динаміки окремих галузей, професійних і демографічних груп.

В сучасній навчальній літературі досить часто ототожнюються поняття «ринку праці» і «ринку робочої сили».

Марксистська теорія ґрунтується на тому, що на ринку праці продається здатність до праці, тобто робоча сила. Робочу силу К. Маркс визначає як «сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини, і які він пускає у хід кожного разу, коли він створює які-небудь споживчі вартості» [5, с. 178].

Нині поширеною є думка, яка багато в чому базується на Марксовому постулаті і полягає в тому, що дійсним об'єктом купівлі-продажу на ринку праці є не праця, а здатність

до праці, тобто робоча сила людини. Праця становиться об'єктом купівлі-продажу лише після того, як учасники угоди (працівник і роботодавець) зі сфери обігу переходять у сферу виробництва, де, власне, і реалізується праця, що представляє собою процес використання робочої сили. А те, чого не існувало до появи на ринку, не може бути предметом обміну. На цій підставі вважалося, що словосполучення «ринок праці» увійшло в науковий обіг і реалізувалося як термін, будучи фактично синонімом поняття «ринок робочої сили». Причому малося на увазі, що останнє є більш точним. В умовах ринкових відносин людина – суб'єкт праці – може реалізувати свій трудовий потенціал подвійно: або на основі самозайнятості, тобто коли він виступає як самостійний товаровиробник, що реалізує свою продукцію на ринку; або як найманий робітник, що пропонує свої послуги товаровиробнику – роботодавцю, суб'єкту власності. У цьому випадку відбувається обмін за принципом: кваліфікація і робочий час працівника – на заробітну плату. Переважна більшість людей виступає нині в якості найманих робітників.

Більшість авторів не бере під сумнів положення теорії К. Маркса щодо сутності робочої сили і праці, щодо товарності саме робочої сили, але одночасно надають перевагу терміну «ринок праці». При цьому мається на увазі, що головним товаром який обертається на даному ринку, є робоча сила, що сприяє включенню людини в трудову діяльність у формі або самозайнятості, або найманої праці.

Ринок робочої сили – це сукупність відносин із приводу руху робочої сили в сфері обігу, обміну індивідуальної здатності до праці за законами товарного виробництва і обміну на фонд життєвих засобів, що відбивають суспільно необхідні витрати на відтворення робочої сили. Це складна система господарювання, у якій органічно сполучаються ринкові регулятори з різноманітними інструментами державного регулювання зайнятості населення в різних сферах суспільно корисної діяльності. Як вже зазначалось, нині часто ототожнюються поняття "ринок праці" і "ринок робочої сили". Отже для простоти сприйняття сучасних теорій визнається певна але не повна синонімічність понять «ринок робочої сили» та «ринок праці».

Перехід до нової економічної системи неминуче пов'язаний з формуванням нового характеру трудових відносин. Основою цього є становлення ринку праці.

Ринок праці — це сфера ринкових відносин, де формуються попит і пропозиція на працю, забезпечується розподіл праці і визначаються ціни на різні види трудової діяльності. Ринок праці – це один з ринків чинників виробництва. Саме через ринок праці найбільш важливий національний ресурс – праця – розподіляється між підприємствами, галузями, регіонами і професіями.

Існують різні підходи до визначення змісту ринку праці. Згідно вузькому

трактуванню ринок праці охоплює тільки сферу обігу, де зустрічаються попит і пропозиція праці та визначається ціна останнього. Суб'єктами ринку праці є працедавці й ті, хто шукає роботу.

Ринок праці у широкому трактуванні - це система суспільних відносин, що діє в ринковій економіці, забезпечує відтворення, обмін і використання праці. Згідно цьому підходу до ринку праці відноситься не тільки сфера обміну (купівлі - продажі) праці, але і сфери відтворення робочої сили.

На ринку праці діють продавці й покупці, які індивідуально (або колективно — через профспілки і союзи підприємців) вступають у договірні відносини, визначаючи ціну й інші умови продажу праці. У цьому ринок праці не є винятком з інших ринків. Наряду з тим він — специфічний ринок, бо сам товар «праця» є унікальним. Це єдиний товар, який невід'ємний від його власника – людини. При цьому останній предметом купівлі-продажу не є, оскільки продається й купується не працівник, а його здібність до праці. Інакше він сам був би товаром і це означало б, що він не вільний громадянин, а раб або кріпак.

Ринки праці мають сегментарний характер. Відповідно, *прийнято розрізняти національний і регіональний (місцевий), галузевий і професійний ринки праці, ринки праці по формах власності, соціально - демографічним групам тощо.*

Основними елементами ринку праці є:

- ***суб'єкти ринку праці:*** працедавці і працівники зайняті у виробництві, і особи, не зайняті, але охочі працювати і що шукають роботу;
- ***об'єкти ринку праці:*** робоча сила;
- ***інститути ринку праці,*** що регламентують відношення між суб'єктами ринку праці і діяльність його інфраструктури;
- ***інфраструктура ринку праці:*** служби зайнятості населення, служби профорієнтації, підготовки і перепідготовки працівників, фонди зайнятості, рекламні фірми тощо.

Необхідними умовами функціонування ринку праці є:

- ***наявність найманих працівників*** – осіб працездатного віку, які не володіють власними засобами виробництва і мають потребу в роботі та бажання працювати за наймом;
- ***наявність роботодавців,*** які мають потребу у найманій праці;
- ***існування фінансового та товарного ринків інвестиційних і споживчих товарів,*** що дозволяють створювати робочі місця, забезпечувати виробництво товарів та відтворення робочої сили.

Наявність і взаємодія всіх елементів ринку праці є необхідними передумовами його

нормального функціонування, що створює умови для виконання основних функцій ринку праці.

Ринок праці виконує такі функції:

- *поєднання агентів у процесі купівлі-продажу;*
- *забезпечення ефективного поєднання факторів виробництва;*
- *стимулювання, що зумовлюється конкуренцією на ринку праці;*
- *розподіл* робочої сили по робочих місцях, забезпечення певної структури ринку праці й відповідно – структури виробництва;
- *ціноутворення* – встановлення розміру заробітної плати.
- *інформування* суб'єктів ринку праці щодо рівня попиту і пропозиції, оплати праці по тій або іншій професії, спеціальності, кваліфікації тощо.

Єдина для всіх ринків *функція поєднання агентів у процесі купівлі-продажу* набуває форми відносин власників засобів виробництва, грошей (працедавців) та власників робочої сили (найманих працівників), які при певних обставинах (потреба в роботі і працівниках, відповідні умови праці та заробітної плати) добровільно вступають у відносини найму робочої сили на основі трудової угоди. У процесі відносин роботодавці та працівники мають за мету свої вигоди та переваги, опосередкування яких через ринок праці сприяє їх узгодженню, а результатом виступає найм, зайнятість і доходи.

Наступна *важлива функція ринку праці* полягає у тому, що через конкуренцію він забезпечує ефективно поєднання факторів виробництва. У цій функції ринок праці опосередковує перетік робочої сили всередині підприємств, виробництв і галузей, а також між ними. Тим самим він забезпечує розподіл та перерозподіл робочої сили відповідно до структури суспільного виробництва, розвитку технічного базису, зміни співвідношенні між попитом на послуги праці та пропозицією робочої сили, а до функціональних складових ринку праці входять організація та регулювання процесів залучення, вибуття і перерозподілу робочої сили.

Стимулююча функція зумовлюється конкуренцією на ринку праці. Існування конкуренції на ринку праці стимулює скорочення непродуктивних видів діяльності, перехід до нових спеціальностей і професій, форм зайнятості та трудових відносин. Зазначена функція впливає на зміну соціальної структури, структури зайнятості, підвищення заінтересованості працівників у зростанні професійної майстерності, соціального статусу тощо. Висуваючи вимоги до якості підготовки, знань і кваліфікації, ринок праці створює умови для розвитку системи підготовки та перепідготовки кадрів, а також зумовлює відповідну поведінку його суб'єктів.

Не менш важливою є *інформаційна функція*: у зв'язку із змінами у попиті та пропо-

зиці робочої сили, рівні заробітної плати ринок праці надає його учасникам інформацію про суспільно необхідну якість робочої сили, її професійно-кваліфікаційний склад, які є затребуваними ринком праці. Інформативної забезпеченості потребує прийняття рішень як для раціонального вибору суб'єктів, так і для регулювання ринку праці.

Відтворення робочої сили – це безперервне відновлення й підтримка фізичних і розумових здібностей людини, постійне відновлення та підвищення його професійно-кваліфікаційного й освітнього рівня. Це поняття відноситься до окремої людини і сукупності людей, зайнятих на основі найму на підприємстві, в галузі, народному господарстві. Тому використовуються додаткові поняття відтворення сукупної робочої сили підприємства, галузі, народного господарства.

Відтворення робочої сили – складова частина процесу суспільного відтворення, включаючи відтворення суспільного продукту і економічних відносин. Сутність відтворення економічних відносин у тому, що працівник входить в процес відтворення найманою робочою силою і виходить з нього найманою робочою силою. Іншими словами, він не стає власником засобів виробництва, а продовжує продавати свої здібності до праці, свою робочу силу і в подальших циклах відтворення. *Відтворення робочої сили включає чотири стадії: 1) формування робочої сили, 2) розподіл, 3) обмін і 4) використання.* З позиції відтворення, робоча сила зайнятих проходить всі його стадії. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні відтворення робочої сили безробітного, тобто формування потенційних здібностей до праці, деформоване: стадії розподілу, товарного обміну, використання протягом довгого часу відсутні, а стадія підготовки, формування робочої сили здійснюється в неповноцінному вигляді.

До ринку праці в повному вигляді власне відносяться тільки стадії розподілу і обміну. Проте моменти обміну мають місце і в інших стадіях. Так, у стадії використання до обміну робочої сили відноситься момент фактичного обміну функціонуючих здібностей (праці) на грошову винагороду у формі заробітної платні. Цей обмін об'єктивно необхідний для постійного відновлення здібностей, безперервного процесу виробництва і відтворення.

Таким чином, поняття «*риннок праці*» якнайповніше виражає суть товарно-грошових соціально-трудових відносин, що стосуються умов найму і використання працівників в суспільному товарному виробництві. Воно полягає в економічних відносинах обміну функціонуючої робочої сили (праці) на життєві засоби, на реальну заробітну платню на основі законів попиту і пропозиції, вартості робочої сили, граничної продуктивності праці і конкуренції.

25.3. Зайнятість: сутність, показники та критерії ефективності.

Зайнятість населення – важливий фактор розвитку соціально-економічної системи, необхідна умова її відтворення та життєдіяльності.

Соціально-економічна сутність зайнятості знаходить своє відображення в Законі України «Про зайнятість населення», а саме: «Зайнятість населення – це є суспільно-корисна діяльність громадян, яка пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб і така, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі».

Зайнятість населення - це сукупність економічних, соціальних, правових, національних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями та його участю у суспільно-корисній діяльності, яка приносить йому заробіток (трудоий дохід).

На сучасному етапі розвитку національної економіки економічна сутність зайнятості як економічної категорії визначається системою соціально-економічних відносин у суспільстві, які забезпечують можливості прикладання праці за допомогою купівлі-продажу робочої сили або іншим шляхом з метою отримання доходу, й виконують функції, пов'язані з розширенням відтворенням робочої сили.

Із зазначених трактувань зайнятості випливають *функції, які реалізує політика зайнятості: економічна і соціальна.*

Економічна функція зайнятості полягає у створенні передумов для задоволення особистих і суспільних потреб. Реалізація цієї економічної функції залежить від можливостей суспільства, держави створювати економічно доцільні робочі місця, від повноти зайнятості працездатного населення на робочих місцях і ефективності використання як робочих місць, так і робочої сили.

Соціальна функція зайнятості показує залежність всебічного розвитку людини від зайнятості. Зайнятість орієнтована не лише на досягнення економічних і політичних задач, але й на розвиток самої людини, як цілі життєдіяльності суспільства. Соціальна функція зайнятості полягає в тому, що зайнятість сприяє розвитку людини і суспільства, і навпаки, відсутність зайнятості гальмує їх розвиток.

Відносини зайнятості населення виникають між покупцями робочої сили в особі роботодавців, а також працівниками, які хочуть реалізувати свою здатність до праці. Відносини зайнятості в українській економіці базуються на таких принципах:

- заборона обов'язковості праці та примусу до неї крім випадків, передбачених чинним законодавством;
- добровільність праці, вибору або зміни професії та виду діяльності;

- створення державою умов для реалізації права на працю у відповідності з Конституцією України;
- гарантування державного права громадян на безплатне сприяння у підборі підходящої роботи і працевлаштування та матеріальну підтримку в разі її втрати;
- визнання найманої праці рівноправною сферою суспільно-корисної діяльності людини.

Таким чином, зайнятість населення відноситься до тієї сфери виробничих відносин, розвиток і функціонування яких пов'язані із взаємодією роботодавців та працівників з приводу використання робочої сили останніх. Ці відносини базуються на принципах, дотримання яких в умовах перехідної економіки України забезпечує утвердження ринкових відносин у соціально-трудої сфері.

Теорія зайнятості пройшла довгий шлях еволюційного розвитку і характеризується різноманіттям концептуальних підходів, методів і інструментарію досліджень. *Теоретичні погляди на дану проблему характеризуються безліччю напрямів і шкіл в структурі світової економічної думки.*

Неокласична школа представлена працями Д. Гілдера, А. Лаффера, М. Фелдстайна, Р. Холла та ін. В основі цієї школи лягли положення класичної теорії А. Сміта. Ці автори розглядають ринок праці як внутрішньо неоднорідну і динамічну систему зв'язків, що підкоряється ринковим законам. Ціна праці (рівень заробітної плати) впливає на попит і пропозицію робочої сили, регулює їх співвідношення і підтримує необхідну рівновагу між ними. Ціна на робочу силу швидко і гнучко реагує на кон'юнктуру ринку, збільшується або зменшується залежно від реальної його потреби. За допомогою підвищення або пониження заробітної плати регулюється попит на працю і його пропозиція. Якщо в результаті перевищення пропозиції праці над попитом виникає безробіття, то воно впливає на ціни на ринку праці у бік їх пониження, до тих пір, поки не встановиться рівновага. Класична модель ґрунтується на принципі саморегулювання ринку праці.

Кейнсіанській напрям розглядає ринок праці як інертну систему, де ціна робочої сили досить жорстко фіксована. Основні параметри зайнятості — рівень зайнятості і безробіття, попит на працю, рівень реальної заробітної плати — встановлюються не на ринку праці, а визначаються розміром ефективного попиту на ринку споживчих і інвестиційних товарів і послуг. На ринку праці формується лише рівень заробітної плати і залежна від нього величина пропозиції праці. Проте пропозиція праці не є основним чинником у формуванні фактичної зайнятості, а характеризує тільки її максимально можливий рівень. Попит на робочу силу регулюється сукупним попитом, обсягами інвестицій і виробництва. Наявність вимушеного безробіття обумовлена недоліком

сукупного ефективного попиту, ліквідувати який можуть експансіоністські заходи бюджетного і кредитно-грошового регулювання. Держава, впливаючи на сукупний попит у бік його збільшення, сприяє зростанню попиту на працю, що веде до збільшення зайнятості і зниження безробіття.

В рамках кейнсіанської концепції на зайнятість впливає не тільки сукупний попит, але й те, як розподіляється збільшення загального попиту між різними галузями, тобто структура сукупного попиту. Ефективний засіб забезпечення достатнього рівня зайнятості — це розширення інвестиційної діяльності держави, забезпечення нею оптимальних розмірів інвестицій з урахуванням конкретних умов економічного розвитку. Кейнсіанська модель ґрунтується на державному втручанні в управління макроекономічними процесами, а механізм її реалізації базується на закономірностях і явищах психологічного характеру (схильність до споживання, до заощадження та інвестицій), а також на мультиплікативному зв'язку між головними економічними показниками.

Представники **монетаристської школи** (М. Фрідмен, Е. Фелпс і ін.) обґрунтовують положення про те, що ринкова економіка є самоналагоджувальною системою та ціновим механізмом, якій сам визначає раціональний рівень зайнятості. При такій системі втручання держави приводить до збою механізму саморегуляції ринку, тому що фінансова підтримка сукупного попиту з боку держави в кінцевому результаті приведе до виникнення інфляційних процесів.

Монетаристи вважають, що у будь-який момент часу є певний рівень безробіття, що володіє властивістю сумісності з рівновагою в структурі ставок реальної заробітної плати. Цей рівень отримав назву «природний рівень безробіття», який відображає фактичні структурні характеристики ринків праці і товарів, у тому числі вартість інформації про вакантні робочі місця і наявну робочу силу, витрати мобільності і ін.

Відхилення зайнятості від свого «природного рівня» можуть бути тільки короткостроковими. Якщо рівень зайнятості більше рівноважного, то це приводить до інфляції, що прискорюється, а якщо менше, — до дефляції, що також прискорюється. Політика стабілізації зайнятості має бути направленою на боротьбу з відхиленнями рівня безробіття від його природного рівня, з коливаннями обсягів виробництва і чисельності зайнятих. Для урівноваження ринку праці монетаристи пропонують в основному використовувати важелі грошово-кредитної політики.

Інституціонально-соціологічна школа (Т. Веблен, Дж. Данлоп, Дж. Гелбрейт, Л. Ульман) ґрунтується на положенні про те, що проблеми в області зайнятості можуть бути вирішені за допомогою різного роду інституційних реформ. Для представників цієї школи характерний відхід від концентрації уваги тільки на макроекономічному аналізі й спроба

пояснити невідповідність, що є на ринку праці, особливостями соціальних, професійних, галузевих, статевовікових, етнічних і інших відмінностей в структурі робочої сили та відповідних ним рівнів заробітної плати.

Контрактна теорія зайнятості (М. Бейлі, Д. Гордон, К. Азаріадіс) є концепцією, заснованою на синтезі неокласичних уявлень з кейнсіанськими. З одного боку, автори приймають кейнсіанську тезу про жорсткість грошової заробітної плати і вважають, що пристосування на ринку праці відбувається за рахунок змін фізичних обсягів виробництва і зайнятості, а не цін. З іншого боку, сама ця жорсткість виводиться з оптимізації поведінки індивідуумів, що діють у власних економічних інтересах.

У основі даної теорії лежить положення про те, що підприємці і робочі вступають між собою у довгострокові договірні відносини. Між працівниками і підприємцями виникає угода — «імпліцитний контракт», який дотримується ними не тому, що цього вимагає юридичний договір, а тому, що це економічно взаємовигідна форма взаємодії в період спаду виробництва, тому що не знижує оплату праці. Динаміка грошової заробітної плати виявляється згладженою. Під час падіння виробництва вона не знижується, а під час підйому зростає плавно і рівномірно. Рівень заробітної плати змінюється в певних прогнозованих межах.

*Економічна теорія розрізняє декілька видів зайнятості населення, чільне місце серед яких належить повній зайнятості. **Повна зайнятість населення**, яка відповідає вимогам раціональності, називають продуктивною або ефективною зайнятістю. Ці поняття нетотожні продуктивності та ефективності праці та більш об'ємні ніж останні.*

З урахуванням принципу добровільності праці повна зайнятість населення в ринковій економіці характеризується не максимально можливим залученням до роботи працездатного населення, як це мало місце в планово-адміністративно системі, а достатністю робочих місць для всіх, хто бажає працювати. Повна зайнятість є важливою характеристикою соціального захисту населення в трудовій сфері. Повній зайнятості населення не суперечить природний рівень безробіття, що означає наявність у суспільстві добровільних форм незайнятості.

Повна зайнятість населення є не тільки соціальною гарантією, а й основою високоефективного використання трудового потенціалу суспільства.

Неповна (часткова) зайнятість населення відноситься до регулярної і базується на індивідуальних трудових договорах між працівниками і роботодавцями, відповідно до яких працівникам встановлюється особливий режим праці, як правило, у вигляді неповного робочого дня або неповного робочого тижня.

Раціональна зайнятість населення визначається ефективністю трудової діяльності в

широкому розумінні, тобто суспільною корисністю результатів праці, оптимальністю її суспільного поділу, кількісною і якісною відповідністю робіт і працівників, які їх виконують, економічною доцільністю робочих місць, що без шкоди для здоров'я дозволяє працівникові високопродуктивно працювати і мати заробіток, який забезпечує відтворення його здатності до праці. Отже, важливою умовою, яка забезпечує раціональність зайнятості населення, є кількісна і якісна відповідність роботи і працівника, який її виконує, структури робочих місць і трудових ресурсів.

Тимчасова зайнятість населення — це робота за короткотерміновими угодами. Вона має місце у тих випадках, коли необхідно замінити постійного працівника, який перебуває у відпустці або відсутній на роботі у зв'язку з хворобою, при неможливості знайти на важку і непрестижну роботу постійного працівника, а також при необхідності збільшення чисельності працівників при зростанні обсягів виробництва.

Особливе місце серед видів зайнятості населення посідає **само зайнятість**. Вона має місце у тих випадках, коли самостійні працівники і члени їх сімей за власні кошти організують виробництво і тим самим створюють робочі місця.

Серед основних видів зайнятості населення специфічними рисами характеризуються **додаткова (вторинна) зайнятість**. Її ознаками є те, що після основної роботи, на якій працівники зайняті регламентований робочий час, який встановлюється чинним законодавством або колективними договорами, вони можуть працювати на інших робочих місцях як на тому ж підприємстві, так і за його межами.

Нерегламентована зайнятість це ненормована ніякими державними системами діяльність працездатних громадян працездатного віку, що виключена зі сфери соціально-трудова відносин.

Отже, оптимальність поєднання економічної зайнятості з іншими її видами, спрямованими на задоволення соціальних потреб.

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми включення і працівників у виробництво. **Форми зайнятості населення – це організаційно-правові способи і умови використання праці.**

Найпоширенішими формами зайнятості населення в сучасних умовах виступають:

- наймана праця за трудовою угодою в державному секторі, на об'єктах колективної або приватної власності без розпорядження її індивідуальною частиною;
- особиста праця на об'єктах, де працівник має свою частку акцій, найвищий внесок, або є співвласником підприємства чи установи;
- особиста праця власника засобів виробництва, коли він є і власником і працівником;
- трудова діяльність на орендованих засобах виробництва: робота в спільному

підприємстві;

- надомна праця, громадські, сезонні, тимчасові роботи тощо.

Провідна роль у регулюванні зайнятості населення належить державі. Для того, щоб воно було ефективним як в економічному, так і в соціальному аспектах, необхідно мати уявлення про рівень та динаміку зайнятості населення.

Основними показниками зайнятості населення є чисельність зайнятих та рівень зайнятості. **Чисельність зайнятих** - це абсолютний показник зайнятості населення, який характеризує її розміри. Відношення чисельності зайнятих до загальної чисельності населення віком 15-70 років – це відносний показник зайнятості, що відображає її поширеність і називається **рівнем зайнятості**. Він розраховується за такою формулою:

$$P_z = (Ч_z : Ч_n) \times 100\%,$$

де P_z - рівень зайнятості; $Ч_z$ - чисельність зайнятих; $Ч_n$ - загальна чисельність населення.

В економічній теорії і практиці розроблена система показників, що відбивають ефективність зайнятості. Застосовуються такі чотири групи показників:

1. Перша група – пропорції розподілу ресурсів праці суспільства за характером їхньої участі в суспільно корисній діяльності.

2. Друга група – рівень зайнятості працездатного населення в суспільному господарстві. Економічно цей показник відбиває, з одного боку, потреби суспільного господарства в працівниках, а з іншого — потреби населення в робочих місцях. Ефективність зайнятості за даним показником може бути оцінена на основі балансу трудових ресурсів.

3. Третя група – структура розподілу працюючих за галузями національного господарства.

4. Четверта група – професійно-кваліфікаційна структура працюючих. Вона відбиває розподіл працюючого населення за професійно-кваліфікаційними групами і ступінь збалансованості системи підготовки кадрів з потребою економіки в кваліфікованих працівниках.

У міжнародній статистиці вихідним показником для аналізу зайнятості є **рівень економічної активності населення**, тобто частка економічно активного населення в загальній його кількості.

Серед показників ефективної зайнятості головним є продуктивність (ефективність) суспільної праці. У співвідношенні ефективності і продуктивності праці слід виходити з того, що перша категорія ширша і повніша, друга характеризує результативність трудової діяльності. Якщо продуктивність праці визначає результативність використання робочої сили в сфері матеріального виробництва, то ефективність праці характеризує її

результативність у виробничій і невиробничій сферах. Продуктивність праці виражає лише виробничі її результати, а ефективність – як виробничі, так і соціальні.

Важливим показником ефективності зайнятості є розподіл зайнятого населення між сферами і галузями економіки. Чим вища питома вага прогресивних і прибуткових сфер і галузей у самодіяльному населенні, тим вища ефективність зайнятості. Нові прогресивні сфери і галузі відрізняються більш високою, ніж економіка в цілому, продуктивністю праці і прибутковістю (інформатика, сфера послуг).

До числа показників ефективної зайнятості відноситься фондо- й енергооснащеність праці, якість продукції.

В умовах ринкової економіки важливе значення для характеристики зайнятості має такий показник, як величина прибутку, що припадає в розрахунку на одного працівника фірми. Визначаючи пріоритети в зайнятості, необхідно розглядати їх диференційовано на різних рівнях: індивіда, підприємства (фірми) і суспільства в цілому. В умовах ринкової економіки індивід дбає, насамперед, про одержання високого доходу від роботи. А це передбачає ефективна зайнятість. Але не менш важлива для особистості й свобода вибору сфери та форм праці. Для фірми ж на першому плані є досягнення високої прибутковості. Оскільки суб'єкти господарювання, у тому числі й фірми, в ринковій системі володіють реальною економічною самостійністю, то підприємства мають можливість реалізувати пріоритет ефективної зайнятості. А для суспільства в цілому, представником якого виступає держава, у політиці зайнятості важливо не тільки забезпечити високу її ефективність, а й досягнути повної зайнятості, щоб уникнути соціальної напруженості та соціальних конфліктів.

25.5. Механізм державного регулювання зайнятості.

Зайнятість у ринковій економіці не може забезпечуватися винятково через механізм ринку. Надмірні коливання попиту та пропозиції на ринку робочої сили здатні викликати соціальні вибухи. Тому держава повинна виконувати функції регулювання ринку робочої сили. Крім того, ринок може виявити лише поточну потребу в робочій силі. На етапі переважання у виробництві простої праці ринок успішно визначав попит на зазначений фактор виробництва, і на шляху пропозиції цього товару не було особливих перешкод. Останнім часом спостерігається активізація змін у сфері праці, що призвело до того, що людина не може мати один вид занять і одне місце роботи впродовж трудового життя. Отже, держава, прогнозуючи зміни на ринку робочої сили, повинна взяти на себе витрати із загальноосвітньої підготовки та професійної перепідготовки робочої сили. Інтенсивні

зміни ринку робочої сили ускладнюють його функціонування і вимагають адекватного розвитку його інфраструктури і передусім створення єдиного інформаційного простору, удосконалювання роботи центрів зайнятості та бірж праці. В масштабах суспільства це під силу лише державі.

Державне регулювання ринку робочої сили — це система заходів цілеспрямованого впливу на попит, пропозицію, ціну товару «робоча сила» з метою стабілізації суспільства, підвищення ефективності суспільного відтворення, забезпечення стійкого економічного зростання.

Саме створення дієвої системи регулювання сфери зайнятості є одним з основних соціальних заходів розвитку суспільства.

Сукупність заходів і спеціальних інститутів, за допомогою яких держава здійснює свій вплив, називається механізмом регулювання ринку робочої сили. Ці заходи можуть бути класифіковані за наступними ознаками:

- *за масштабами впливу* – загальні і селективні. Загальні охоплюють усе працездатне населення. Селективні поширюються на окремі групи працездатних, наприклад, молодь чи працездатних осіб, що проживають у визначеному регіоні, який у результаті структурних перетворень став районом економічних негараздів;

- *за способом впливу* –прямі і непрямі. Прямі безпосередньо спрямовані на створення додаткових робочих місць, встановлення мінімальної заробітної плати, регламентацію робочого часу. Вони є регулюючими і коригувальними. Непрямі заходи впливають на ринок робочої сили за допомогою зміни умов господарювання через здійснення державою відповідної податкової, грошово-кредитної, бюджетної політики;

- *за типом впливу* – активні і пасивні. До активних заходів належать ті, що спрямовані на підвищення професійної і регіональної мобільності працездатних, на збереження і підвищення рівня зайнятості на підприємствах. До пасивних –різні виплати допомоги по безробіттю;

- *за змістом* – економічні, адміністративні, ідеологічні. Економічні включають надання кредитів, субсидій, пільг і дотацій підприємцям, регулювання рівня податків і відсотка й ін. До адміністративних заходів належать законодавчі акти, що регламентують робочий час, пенсійний вік, обмеження міграції. Ідеологічні заходи спрямовані на формування суспільної думки, що полегшує проведення державою визначеної політики на ринку робочої сили;

- *за об'єктом впливу* – спрямовані на кількісні параметри (динаміка співвідношення попиту та пропозиції робочої сили), якісні характеристики (рівень освіти і професійної підготовки, територіально-галузевої структури), організаційний аспект ринку. Як правило,

у період кризи акцент робиться на регулювання державою кількісних параметрів і організаційних аспектів ринку робочої сили, а в період поживлення – на удосконалення його якісного стану. Використання тих чи інших заходів у процесі регулювання змінюється під впливом змін в економіці.

Підвищення рівня зайнятості й високої ефективності використання трудових ресурсів можна досягти лише за умови, що держава візьме на себе певні регулятивні функції з підготовки, розподілу й використання працездатного населення країни. Ринок самотужки вирішити цю проблему в сучасних умовах не спроможний. Тому необхідне досягнення певного оптимуму між державним і ринковим регулюванням, за умов якого буде забезпечена висока ефективність праці та максимальна зайнятість населення.

В різних країнах світу сформувалися різні підходи до механізму державного регулювання зайнятості. В чистому вигляді «нульовий варіант» економічного втручання держави в сферу зайнятості в сучасних умовах майже не зустрічається і можливий, в основному, в умовах громадянських війн та інших соціальних катастроф.

Економічно розвинені країни, як правило, балансують між концепцією пом'якшення наслідків безробіття (в її високовитратному варіанті) і концепцією створення робочих місць, що тісно пов'язане з циклами економічної і політичної кон'юнктури. В умовах відносно низького рівня безробіття і високої інфляції центральне місце в економічній політиці цих країн займають проблеми грошово-кредитного і податкового регулювання. Високий рівень економічного розвитку дозволяє надавати безробітним відносно низьку допомогу і проводити високовитратні програми їх соціальної реабілітації. Однак, через деякий час рівень безробіття підвищується, а надмірна «соціалізація» державного регулювання ринку праці стає надто обтяжливою.

Державну політику зайнятості у різних країнах можна класифікувати за відповідністю певним моделям її здійснення. Нині виділяють такі моделі державної політики зайнятості: європейська, скандинавська, американська, японська.

Європейська модель – це скорочення числа зайнятих при підвищенні продуктивності праці і як наслідок росту доходу. Така політика передбачає дорогу систему допомоги для великої кількості безробітних.

Скандинавська модель – це забезпечення зайнятості практично всіх трудящих шляхом утворення робочих місць в державному секторі з середніми умовами оплати праці. Така політика розрахована в основному на державні кошти, при дефіциті яких настає спад виробництва, що породжує звільнення.

Американська модель орієнтується на утворення робочих місць, які не потребують високої продуктивності, для значної частини економічно активного населення. При такому

підході безробіття формально зменшується, але збільшується кількість людей з низькими доходами.

Деякі автори виділяють також японську модель політики зайнятості. Згідно з цією моделлю кожна людина може знайти для себе роботу, навіть якщо вона не дуже цікава й корисна. У цьому полягає причина низького безробіття в Японії й економії коштів на соціальні витрати.

Державна політика України в сфері зайнятості населення базується на таких принципах:

- забезпечення рівних можливостей всім громадянам, незалежно від походження, соціального і майнового стану, расової та національної приналежності, статі, віку, політичних переконань, ставлення до релігії, у реалізації права на вільний вибір виду діяльності відповідно до здібностей та професійної підготовки з урахуванням особистих інтересів і суспільних потреб;

- сприяння забезпеченню ефективної зайнятості, запобіганню безробіттю, створенню нових робочих місць та умов для розвитку підприємництва;

- координація діяльності в сфері зайнятості з іншими напрямками економічної і соціальної політики на основі державної та регіональних програм зайнятості;

- співробітництво професійних спілок, асоціацій (спілок) підприємців, власників підприємств, установ, організацій чи уповноважених ними органів у взаємодії з органами державного управління в розробці, реалізації та контролі за виконанням заходів щодо забезпечення зайнятості населення;

- міжнародне співробітництво в розв'язанні проблем зайнятості населення, включаючи працю громадян України за кордоном та іноземних громадян в Україні.

Висновки

Таким чином, враховуючи критичний стан сфери соціально – трудових відносин в Україні, зокрема незбалансованість попиту та пропозиції на ринку праці, низький рівень захищеності найманого робітника та низку інших важливих проблем, необхідно визначити стратегічні цілі реформ в зазначеній сфері. Такими слід визнати:

- 1) збільшення зайнятості населення на основі більш ефективного розміщення і використання трудових ресурсів в економіці,

- 2) посилення реального захисту трудових і соціальних прав працівника,

- 3) підвищення рівня оплати праці і її питомої ваги в національному доході

Однією з ключових цілей є розв'язання проблеми узгодженості попиту та пропозиції робочої сили, що можливе лише за наявності координації регіональної соціально – економічної, фінансової та демографічної політики, яка має управляти мобільністю робочої сили і одночасним удосконаленням системи професійної підготовки та перепідготовки.

Зайнятість населення відноситься до тієї сфери виробничих відносин, розвиток і функціонування яких пов'язані із взаємодією роботодавців та працівників з приводу використання робочої сили останніх. Ці відносини базуються на принципах, дотримання яких в сучасних умовах економіки України забезпечує утвердження ринкових відносин у соціально-трудої сфері.

Основні терміни й поняття: відтворення робочої сили, зайнятість, людина, людський капітал, людський потенціал, людський фактор, показники і критерії зайнятості, регулювання зайнятості, ринок праці.

Питання для самоконтролю

1. Як ви розумієте поняття "ринок праці"? Що продається і купується на ринку праці?
2. Що таке кон'юнктура ринку праці і якою вона буває?
3. Чому ринок праці відрізняється від інших ринків? Які ці відмінності?
4. Яка залежність величини пропозиції праці від розміру її оплати? Чим вона пояснюється?
5. Яка головна причина того, що в кризовій економіці низькі ставки оплати праці призводять не до зменшення, а навпаки, до зростання пропозиції праці? Як це впливає на соціально-економічну ситуацію?
6. Охарактеризуйте інфраструктуру ринку праці. Які з її елементів в Україні потребують першочергової уваги? Чому?
7. Що таке сегментація ринку праці? Чим відрізняються первинний та вторинний ринки праці?
8. В чому полягає гнучкість ринку праці?
9. Поміркуйте, як зміняться попит і пропозиція на молодіжному ринку праці, якщо Україна перейде від обов'язкової до контрактної військової служби? Чому?
10. Що таке «повна зайнятість»? За яких умов вона досягається?

Тести

1. *Ринок праці-це:*

- а) сукупність економічних відносин з організації, використання та оплати праці найманих робітників;
- б) ефективне використання робочої сили;
- в) відносини між роботодавцями та робочою силою з питань працевлаштування;
- г) місце, де здійснюється купівля-продаж робочої сили;
- д) укладення контракту між роботодавцем і найманим працівником.

2. *Елементи ринку праці - це:*

- а) пропозиція і ціна робочої сили;
- б) економічно активне населення;
- в) трудові ресурси;
- г) безробіття;
- д) вірні всі відповіді.

3. *Основні типи ринків праці:*

- а) внутрішній і зовнішній;
- б) чисто конкурентний;
- в) відкритий;
- г) офіційний і неофіційний;
- д) вірні відповіді б) і в).

4. *Якщо при наймані конкретного виду праці між собою конкурує велика кількість фірм, свою працю незалежно один від одного пропонують багато працівників, які мають однакову кваліфікацію, і ні одна зі сторін (ні фірми, ні працівники) не контролює і не визначає рівень заробітної плати, то це характеризує таку модель ринку праці, як:*

- а) чисто конкурентну;
- б) моносонічну;
- в) монополістичну;
- г) олігополістичну;
- д) білатеральну.

5. Визначите вид ринкової кон'юнктури , якому відповідає ринок праці з обмеженими трудовими ресурсами:

- а) трудодефіцитний;
- б) рівноважний;
- в) трудонадлишковий;
- г) моносонічний;
- д) вірна відповідь відсутня.

6. Залежно від рівня й суб'єктів управління сучасний ринок праці сегментується на:

- а) регіональний;
- б) скритий;
- в) висококваліфікованих працівників;
- г) внутрішній;
- д) вірні відповіді а) і г).

7. Гнучкість ринку праці означає:

- а) комплекс заходів соціально-економічного, виробничого та юридичного характеру для пристосування діяльності підприємства до мінливих умов господарювання;
- б) забезпечення працюючих стабільними доходами;
- в) гарантія зайнятості населення;
- г) ліквідація диспропорцій в попиті та пропозиції робочої сили.
- д) забезпечення рівноваги на ринку праці.

8. Попит на працю:

- а) безпосередньо пов'язаний із рівнем заробітної плати;
- б) безпосередньо пов'язаний із пропозицією продукту виробленого цією працею;
- в) визначається попитом на продукт, що виробляється цією працею;
- г) визначається структурними процесами на ринку праці;
- д) встановлюється державою.

9. Зайнятість населення - це:

- а) трудова діяльність людини;
- б) діяльність, пов'язана із задоволенням власних і суспільних потреб;
- в) суспільно корисна діяльність населення;

г) праця за наймом на умовах повного або неповного робочого дня на підприємствах будь-якої форми власності;

д) правильна відповідь відсутня

10. Продуктивна зайнятість передбачає:

а) зайнятість, що створює необхідні для розвитку суспільства ресурси, а для працівників дохід, що потрібний для простого відтворення робочої сили;

б) виробництво національного доходу;

в) надання робочого місця всім бажаючим;

г) індивідуальну трудову діяльність;

д) роботу за кордоном.

Рекомендована література

1. Економічна енциклопедія: У 3 томах. – Т. 3. – К.: Вид. центр "Академія", 2002.– С. 283—285.
2. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Гл. 22, § 5.
3. Словарь современной экономической теории Макмиллана: Пер. с англ. / Общ. ред. Д.У. Пирса. — М.: ИНФРА-М, 1997. — С. 261.
4. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д.Базилевича. – 7-ме вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
5. Федоренко В.І. Основи економічної теорії. Підручник /За науковою ред.. проф.. Федоренка В.Г. – К.: Алтера, 2005. – 511.с.
6. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2002.— 615 с.
7. Дайджест экономической теории. Учебное пособие / Под ред. проф. В.М.Соколинского. —М.: Аналитика-Пресс, 1998. — 196 с.
8. Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Под ред В.Д. Камаева. — 5-е изд., перераб и доп. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. — 640 с.
9. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы, политика. В 2-х т.: пер. с англ. 11-го изд. Т.1. — М.: Республика, 1992. — 399 с.

Посилання

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с. (Антология экономической мысли).
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; [пер. с англ.; предисл. П.Н. Ключкина]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. (Антология экономической мысли).
3. Милль Дж.С. основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж.С.Милль; [пер. с англ.; биограф. Очерк М.И.туган-Барановского].. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с. – (Антология экономической мысли).
4. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории./ Г.С. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672с.
5. Маркс К. Капитал. Т.1. /К.Маркс и Ф.Энгельс. – Соч. Т.23. – 908 с.

РОЗДІЛ 26

СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Взаємовідносини між різними націями залежать від того, наскільки кожна з них розвинула власні продуктивні сили, розподіл праці та внутрішнє спілкування

К. Маркс

З утворенням незалежних національних держав між ними починають установлюватися певні зв'язки, зокрема економічні, політичні, культурні. Надалі ці зв'язки здобувають стійкий, багатофункціональний характер, а це приводить до виникнення цілісної системи – світової економіки. Стабільність, багатофункціональність зв'язків обумовлюється тим, що, по-перше, вони функціонують на основі цілих, загальних норм, правил, ознак, економічних і юридичних законів; по-друге, жодна держава, жодна національна економіка на певному етапі не можуть нормально, ефективно функціонувати без міжнародних економічних відносин; по-третє, міждержавні економічні зв'язки мають міцну матеріальну базу, якою є міжнародний поділ праці (МПП). Саме міжнародний поділ праці становить об'єктивну, матеріальну основу формування й розвитку світової економіки.

П л а н

- 26.1.** Об'єктивні передумови виникнення світового господарства. Міжнародний поділ праці – основа формування світового господарства.
- 26.2.** Поняття світової економіки. Етапи становлення та структура сучасної світової економіки.
- 26.3.** Сутність та різновиди міжнародних економічних відносин.
- 26.4.** Міжнародні валютні відносини. Міжнародна валютна система.

**26.1. Об'єктивні передумови виникнення світового господарства.
Міжнародний поділ праці – основа формування світового господарства.**

Міжнародний поділ праці (МПП) – це спеціалізація окремих країн на виробництві певних видів товарів і грошей, якими ці країни обмінюються між собою. Він являє собою вищий щабель розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами. Такий

вид відокремлення економічної діяльності передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах. Міжнародний поділ праці включає **три основні форми**:

- 1) Загальна форма МПП – за сферами виробництва й галузями народного господарства (галузева спеціалізація). Звідси впливає розподіл країн – експортерів на індустріальні, сировинні, аграрні і ін.
- 2) Часткова форма МПП – спеціалізація на окремих видах готової продукції й послуг (предметна спеціалізація).
- 3) Одинична форма МПП – спеціалізація на виготовленні окремих деталей, вузлів, компонентів на стадіях технологічного процесу (технологічна спеціалізація). Це найбільш складна й перспективна система, яка в зростаючому ступені визначає взаємодію національних економік у цілому, а також окремих корпорацій і фірм.

У значній мірі часткова й одинична форма МПП здійснюються в рамках єдиних корпорацій, але діючих у різних країнах (транснаціональні корпорації).

МПП має тривалу історію, яка нараховує кілька тисячоріч. Але як розвинена стійка система МПП виникла лише в XIX столітті. У своєму розвитку ця система пройшла шлях від двосторонніх відносин між країнами (XVI – середина XVII століття) до міцних, стійких міждержавних глобальних зв'язків (наприкінці XVI – початку XX століття). До цього часу поряд із чисто торгівельними міждержавними зв'язками закріпилися міждержавні виробничі зв'язки. Тому важливо з'ясувати фактори (або умови) формування й розвитку МПП.

Усі фактори можна згрупувати у чотири основні категорії.

Фактори першої категорії пов'язані із природно-географічними або природними перевагами окремих країн. Це – запаси й структура природних ресурсів; специфічні кліматичні умови; розміри територій; чисельність населення; економіко-географічне розташування. Раніше тривалий час ці фактори відігравали головну роль у формуванні й розвитку МПП. Країни Африки спеціалізуються в числі іншого на виробництві тропічних фруктів, а країни Північної Європи – на виловлюванні певних сортів риби; Саудівська Аравія має порівняльну перевагу у видобутку нафти й виробництві нафтопродуктів, Бразилія – у виробництві кави, Канада й Україна – у вирощуванні пшениці, Куба й Україна – у виробництві цукру і ін. Важливим природним фактором (перевагою) є надлишок населення щодо інших ресурсів, що дозволяє, наприклад, Китаю робити дуже трудомістку, але досить конкурентоспроможну продукцію (текстиль, одяг, взуття і ін.).

Фактори другої категорії пов'язані з перевагами, що здобуваються (нові технології, засоби виробництва; розвиток науки, техніки; інтелектуальна власність і ін.). У цей час

саме ці фактори є найважливішими у розвитку МПП, у підвищенні ефективності національних економік і міжнародної економіки в цілому. Зокрема, став переважати інтенсивний тип економічного росту, скорочується виробничий цикл, з'являються нові галузі й швидко модернізуються діючі і ін. Країни, де є надлишок машин і устаткування, спеціалізуються на виробництві капіталомісткої продукції. Країни, що вкладають значні кошти в освіту населення, здобувають порівняльні переваги у виготовленні високотехнологічної й наукомісткої продукції. Зокрема, США спеціалізуються на виробництві реактивних літаків, космічних апаратів, Японія – на виробництві промислової й побутової радіо-, аудіо- і відеотехніки.

До третьої категорії факторів відносяться соціально-економічні особливості окремих країн, а саме: становище, позиції країни в міжнародній економіці, на світових ринках; рівень економічного й науково-технічного розвитку; механізми організації національного виробничого сектору й зовнішньоторговельної діяльності; особливості історичного розвитку, виробничі традиції; відмінності в національних звичках, смаках і перевагах між країнами. Тут доцільно звернути увагу на одну важливу обставину. Навіть, якщо дві які-небудь країни забезпечені однаковими видами ресурсів і використовують їх з однаковою ефективністю, кожна з них проте буде одержувати ефективні результати від спеціалізації з урахуванням національних смаків населення цих країн. Диференціація цих смаків у споживанні приводить до торгівлі між ними (країнами), а остання (торгівля), у свою чергу, буде сприяти певній спеціалізації.

Четверта категорія факторів пов'язана з економічною політикою держави (включаючи різних його господарюючих суб'єктів) з приводу обсягу, структури виробництва, укладання різного роду міждержавних угод. Особлива роль належить такому фактору, як економія на масштабах виробництва. Якщо який-небудь продуктивний процес підпорядкований закону економії на масштабі, тобто зниженню середньої вартості одиниці продукції в міру росту обсягу її виробництва, то країна одержує додатковий ефект при спеціалізації на виробництві даної продукції. Така спеціалізація дозволяє даній країні виробляти найбільший обсяг аналогічної продукції при найменшій ціні в порівнянні з іншими країнами. Звідси можна стверджувати, що МПП за своїм змістом, механізмом здійснення являє собою систему міжнародної спеціалізації країн.

Окремі країни, володіючи в порівняно більшій мірі тією або іншою перевагою, тими або іншими факторами, умовами виробництва, віддають перевагу розвитку певних галузей, випуску певних видів продукції. До того ж, усі ці види продукції реалізуються й на внутрішньому ринку, але найбільша частина – на зовнішніх ринках. Разом з тим, щоб задовольнити всі свої потреби (виробничі, комерційні, особисті та ін.), будь-яка країна

повинна вступати в певні відносини з іншими державами, у кооперативні зв'язки.

Таким чином, МПП як певна економічна система, як особливий механізм здійснення міждержавних зв'язків, містить у собі дві основні складові або дві форми прояву:

- 1) *Міжнародна спеціалізація виробництва.*
- 2) *Міжнародна кооперація виробництва.*

Міжнародна спеціалізація виробництва – це така форма прояву МПП, при якій ріст концентрації однорідного виробництва у світі відбувається на основі процесу диференціації національних виробничих процесів, виділення в самостійні (відособлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення усе більш однорідних продуктів праці понад внутрішні потреби.

Міжнародна спеціалізація виробництва розвивається за двома напрямками: виробничому й територіальному.

Виробнича спеціалізація, у свою чергу, передбачає такі види, як міжгалузева, внутрішньогалузева спеціалізація й спеціалізація окремих підприємств, компаній, об'єднань.

Територіальна спеціалізація передбачає спеціалізацію окремих країн і регіонів на виробництві певних видів продукції і їх частин для міжнародного ринку.

Міжнародна міжгалузева спеціалізація проявляється у взаєминах між державами з обміну продукцією однієї галузі (наприклад, обробляючій промисловості) на продукцію іншої галузі (добувної промисловості, сільського господарства й ін.). І, як така, ця форма міжнародної спеціалізації переважала аж до 1970-х років. Надалі на перший план виходять такі форми міжнародної спеціалізації, як внутрішньогалузева, яка заснована на розділі окремих виробничих програм у рамках однієї й тієї ж галузі та обміні товарами-аналогами з різними споживчими характеристиками (наприклад, шкіряного взуття на гумове, колісних тракторів на гусеничні і т.д.).

Кожні з названих напрямків і видів міжнародної спеціалізації можуть включати різні форми, серед яких виділяються три основні:

- 1) Предметна (виробництво готової продукції).
- 2) Подетальна (виробництво частин, компонентів готової продукції).
- 3) Технологічна або стадійна спеціалізація (виконання окремих процесів, технологічних операцій: складання, фарбування, зварювання, термічна обробка і т.д.).

Сутність, роль, значення міжнародної спеціалізації наочно проявляються в показниках, що характеризують участь різних країн у міжнародному поділі праці. Усі ці показники доцільно класифікувати за трьома групами.

Перша група містить у собі експортні, імпортні й зовнішньоторговельні квоти (питомі ваги) країни й міжнародної економіки в цілому у ВВП і у світовому продукті.

Використовуючи отримані в такий спосіб дані можна одержати ще такі показники, як коефіцієнти випередження темпів росту експорту, імпорту й зовнішньоторговельного обігу в цілому, темпів росту ВВП і світового продукту:

$$KB_e = I_e / I_{ВВП}$$

$$KB_i = I_i / I_{ВВП}$$

$$KB_{зт} = I_{зт} / I_{ВВП}$$

де

KB_e – коефіцієнт випередження експорту;

KB_i – коефіцієнт випередження імпорту;

$KB_{зт}$ – коефіцієнт випередження зовнішньоторговельного обігу;

I_e – індекс експорту;

I_i – індекс імпорту;

$I_{зт}$ – індекс зовнішньоторговельного обігу;

$I_{ВВП}$ – індекс валового внутрішнього продукту.

Друга група показників міжнародної спеціалізації включає такі показники, які характеризують експортні, імпортні, зовнішньоторговельні квоти в загальному виробництві продукції певної галузі.

Третя група показників міжнародної спеціалізації демонструє питому вагу експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обігу окремої країни в загальносвітовому експорті, імпорті, міжнародному товарообігу.

Іншою формою прояву МПП є **міжнародна кооперація виробництва**, яка являє собою систему (механізм) об'єднання зусиль економічних суб'єктів різних країн у випуску певної продукції для міжнародного ринку на основі товарно-грошових і безпосередньо суспільних зв'язків.

Міжнародна кооперація виконує *дві основні функції*: 1) служити засобом збільшення вироблених матеріальних благ і послуг при більш високій продуктивності, ефективності праці; 2) реалізовувати принципово нові завдання, які важко або неможливо розв'язати без об'єднання зусиль економічних суб'єктів певних країн.

Міжнародна кооперація виробництва пройшла тривалий шлях розвитку. і являє собою складну систему, яка містить у собі різні форми, види, методи, сфери, категорії й чисельність учасників. Класифікацію сучасної системи міжнародної кооперації виробництва відбито на рис. 26.1.

Міжнародний поділ праці з розвитком ринкової економіки проходить ряд етапів,

приймаючи нові форми й прояви. Під впливом певних факторів до теперішнього часу виникла нова система міжнародного поділу праці. Серед таких факторів визначальна роль належить наступним:

- *новий етап НТР*. Один з вагомих показових результатів сучасного науково-технічного прогресу: якщо для подвоєння обсягу знань, накопичених людством, знадобився час із VIII століття до н.е. до початку XX століття, то останнє сторіччя XX забезпечило такий самий результат – подвоєння накопичених знань;

Класифікація міжнародної кооперації виробництва

відповідно до її основних ознак.

| <i>Принципи класифікації</i> | <i>Характер кооперації</i> |
|------------------------------------|--|
| За видами діяльності | Економічна кооперація Науково-технічне й промислове співробітництво Кооперування в сфері проектування й будівництва об'єктів Кооперування в сфері торгівлі й збуту Кооперування в інших галузях господарської діяльності |
| За стадіями виробництва | Передвиробнича Виробнича Комерційна |
| За структурою зв'язків | У середині - і міжфірмова У середині - і міжгалузєва Горизонтальна Вертикальна Змішана |
| За територіальним охопленню | Між двома й більш країнами У рамках регіону Регіональна (або міжрегіональна) Всесвітня |
| За кількістю суб'єктів | Дво- і багатобічна |
| За кількістю об'єктів | Одно- і багатопредметна |

Рис. 26.1. Класифікація міжнародної кооперації виробництва

- *істотні структурні зрушення у світовій економіці, що відображаються в появі нових галузей і сфер господарства;*

- *поява нових незалежних держав;*

- *високий і зростаючий ступінь інтернаціоналізації й транснаціоналізації господарських зв'язків;*

- *формування й збільшення нових типів міждержавних компаній, у першу чергу транснаціональних, які стають головними економічними суб'єктами;*

- *лібералізація зовнішньоекономічної політики всіх країн світового співтовариства.*

Сучасна система міжнародного поділу праці характеризується важливими особливостями:

По-перше, розвиток традиційних форм МПП у цей час усе більш інтенсивно й широко доповнюється інтеграційними процесами й діяльністю транснаціональних компаній (ТНК). У цих процесах виражаються інтенсивність обміну й зростаюча міжнародна мобільність факторів виробництва щодо національних економік і територій.

По-друге, сучасна система МПП не обмежується тільки сферою виробництва й обміну товарами й послугами. Вона значно ширше й охоплює багато інших сфер, у т.ч. ринки капіталів, фондові ринки, ринки інтелектуальної власності і ін. І знову ж, головна роль у цьому належить ТНК і ТНБ, які на цих ринках пред'являють підвищений попит. Задовольняти ці потреби, як ми вже відзначали в першій темі, стали транснаціональні кредитно-фінансові інститути (комерційні й інвестиційні банки, страхові компанії, приватні пенсійні, інвестиційні компанії). Ці установи забезпечують основний оборот кредитних ресурсів, цінних паперів, страхування й фрахту на світовому ринку.

По-третє, змінюється характер прояву й взаємодії між основними формами МПП. Так, у загальному МПП скоротилася частка добувної промисловості й сільського господарства серед галузей, активно залучених у МПП, частка обробної промисловості (особливо високотехнологічної) відповідно підвищилася.

По-четверте, помітно змінюється характер МПП між групами країн у міжнародній економіці. Зокрема, змінюється зміст МПП між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються.

Під впливом ТНК і зміцненням власної промисловості менш розвинені країни змінюють свою спеціалізацію, пристосовуючись до потреб ТНК. Таким чином, країни, що розвиваються перестають бути лише сировинними додатками.

По-п'яте, розширюється географічна структура міжнародного поділу праці.

До теперішнього часу виявились об'єктивні передумови активного включення України в систему МПП, а саме:

- значна зміна системи економічних відносин;
- прийняття ряду законів і указів Президента про зовнішньоекономічні зв'язки й зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД);
- прискорення світового науково-технічного прогресу;
- необхідність спільного вирішення глобальних проблем людства: демографічної, продовольчої, екологічної, запобігання погрози ядерної війни і т.д.;
- структурна перебудова галузей народного господарства;
- визнання України й входження її в міжнародні організації.

26.2. Поняття світової економіки. Етапи становлення та структура сучасної світової економіки.

Світова економіка – це сукупність національних господарств і міжнародних економічних організацій у їх взаємодії, яка здійснюється через систему міжнародного поділу праці й міжнародних економічних відносин.

У своєму становленні й розвитку світова економіка пройшла ряд етапів, кожний з яких має загальні риси й специфічні особливості.

Перший етап (друга половина XIX століття) – це етап становлення світової економіки. Які ж причини обумовили формування такої нової організаційної соціально-економічної структури світового співтовариства.

До основних причин належать наступні:

1) Завершення промислового перевороту. Суть такого перевороту полягає, як відомо, у переході від ручного, мануфактурного виробництва до машинного виробництва, тобто до капіталістичної ринкової економіки.

2) Завершення епохи географічних відкриттів, коли практично всі «білі плями» зникли з Землі й географічних карт.

3) Завершення територіального розподілу світу між розвиненими країнами, наслідком чого стало:

- а) формування колоніальних систем, колоніальних імперій;
- б) формування нової системи економічних зв'язків, нового типу міжнародного поділу праці, який обумовлений не стільки виробничо-економічними, природними, а політичними факторами;
- в) розподіл (закріплення) країн на дві категорії за характером спеціалізації: аграрно-сировинні і промислово-розвинені. У результаті зростає економічна залежність одних країн від інших, підсилюється нерівномірність соціально-економічного розвитку країн.

4) Завершення формування світового товарного ринку.

5) Перехід від біметалізму до нового типу міжнародної валютної системи (монометалізму, золотому стандарту), який спрощує й стимулює зовнішньоекономічні зв'язки й платежі.

Отже, до кінця XIX століття – початку XX століття склалася світова економіка, яка надалі під впливом нових факторів здобуває нові риси.

Другий етап (до 1970-х років) – це етап суперечливого розвитку й ускладнення світової економіки як певної системи. До основних причин і факторів, що обумовлюють

подібний розвиток, відносяться:

1) Формування нових організаційних структур ринкової економіки. Це великі компанії, банки, монополістичні об'єднання, альянси – картелі, синдикати, трести, концерни. Саме вони стають головними економічними суб'єктами ринкової економіки, захоплюють контроль над значною частиною внутрішніх і зовнішніх ринків, впливають на розвиток національної економіки.

2) Загострення соціально-економічних і політичних суперечностей (соціалістичні революції, світові й локальні війни, економічні кризи, у т.ч. найглибша криза за всю історію ринкової економіки в 1929-1933 рр.).

3) Розпад золотого стандарту й перехід до нової міжнародної валютної системи, золотовалютного стандарту, або Бреттон-Вудської валютної системи, основу якої склав американський долар, використовуваний у якості головної розрахункової одиниці на світових ринках.

4) Розгортання науково-технічної революції з початку 1950-х років. Світова економіка під впливом цих причин набуває якісно нових рис:

- а) формуються дві протилежні світові економічні підсистеми: світова капіталістична економіка й світова соціалістична (неринкова) економіка;
- б) провідною формою міжнародних економічних відносин стає міжнародний рух капіталу;
- в) формується міжнародна наднаціональна інституціональна структура (система) регулювання світової економіки, у якій виділяються такі інститути як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Всесвітній банк (ВБ), Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) та ін.

Третій етап (з 1970-х років ХХ століття) – це етап формування всесвітнього господарства, міжнародної економіки. Остання зазнає істотні зміни під впливом певних причин, серед яких особливої уваги заслуговують наступні:

1) Розпад колоніальних і соціалістичних систем, що супроводжується (як наслідок) появою величезної кількості нових незалежних держав;

2) Процес роздержавлення економіки в багатьох країнах (у т.ч. у розвинених капіталістичних країнах, країнах, що розвиваються, й у колишніх соціалістичних країнах), що супроводжується (як наслідок) значними соціально-економічними змінами в цих країнах;

3) Формування нового типу міжнародних компаній, банків, фінансових інститутів – транснаціональних, які стають головними суб'єктами світової економіки;

4) Загострення глобальних проблем (економічних, екологічних, демографічних,

військово-політичних);

5) Подальший розвиток НТР (електронізація та інтернетизація виробничих, економічних процесів тощо), що супроводжується істотними структурними зрушеннями у світовій економіці, поглибленням міжнародного поділу праці.

Під впливом перерахованих причин і факторів склався якісно новий тип світової економіки – всесвітня (глобальна) економіка, яка суттєво відрізняється від усіх попередніх економічних структур. Світова економіка характеризується такими особливостями:

– *це всесвітня (глобальна) економіка.* Її глобальність в тому, що всі без винятку більш 240 національних держав (економік), незважаючи на те, що їх розділяють близько 260 сухопутних кордонів, що нації й народності цих держав розмовляють майже на 2800 мовах, що в загальному обороті налічується близько 300 найменувань національних грошей, що вони суттєво відрізняються за рівнем соціально-економічного розвитку, всі вони включені в багатофункціональну систему міжнародних економічних відносин;

– *це цілісна, єдина економічна система.* Цілісність, єдність полягає в тому, що ця система функціонує на основі єдиних, загальноприйнятих норм, правил, принципів;

– *сучасна світова економіка містить у собі величезну кількість форм міжнародних економічних відносин.* Але провідною формою є не міжнародна торгівля (незважаючи на її значні й наростаючі масштаби), і навіть не міжнародний рух факторів виробництва, а транснаціоналізація процесу виробництва й інших видів підприємницької діяльності. У результаті, у рамках всесвітньої економіки формується й швидко розвивається специфічний сегмент – транснаціональна економіка або наднаціональна економіка.

– *це дійсно глобальна економіка.* Глобальність проявляється в тому, що:

а) у систему міжнаціональних зв'язків включаються всі об'єкти сучасної ринкової економіки, усі види підприємницької діяльності, усі форми міжнародних відносин. Усе більша кількість країн проводять політику «відкритої» економіки;

б) склалася глобальна багатофункціональна інституціональна структура, що регулює майже всі форми міжнародних економічних відносин. У цей час таких інститутів налічується понад 400. Їхніми членами є переважна більшість країн світового співтовариства;

в) зростаюча частина світової економіки, системи міжнародних економічних зв'язків здобувають віртуальний характер, тобто розвиваються й здійснюються на основі всесвітньої інформаційної мережі Інтернет;

г) створена всесвітня економічна інфраструктура, включаючи інформаційні технології.

Ми дали своє бачення особливостей сучасної міжнародної економіки. У різних

підручниках дається трохи інша класифікація її ознак. Зокрема в навчальному посібнику професора Олексія Кирєєва акцентується увага на наступних ознаках:

- 1) Розвинена сфера міжнародного обміну товарами на базі міжнародної торгівлі.
- 2) Розвинена сфера міжнародного руху факторів виробництва (капіталу, робочої сили, технології).
- 3) Міжнародні форми виробництва на підприємствах, розташованих у різних країнах і контрольованих іноземними компаніями, у першу чергу ТНК.
- 4) Самостійна міжнародна фінансова сфера, не пов'язана з обслуговуванням ні міжнародного руху товарів, ні руху факторів виробництва.
- 5) Система міжнаціональних і наднаціональних, міждержавних і недержавних механізмів міжнародного регулювання з метою забезпечення збалансованості й стабільності економічного розвитку.
- 6) Економічна політика держави, що виходить із принципів відкритої економіки.

26.3. Сутність та різновиди міжнародних економічних відносин.

Сутність, роль і місце міжнародних економічних відносин у становленні й розвитку світової економіки наочно проявляються в їх функціональній й організаційній структурах.

Функціональна структура міжнародних економічних відносин (МЕВ) являє собою сукупність завдань, які вирішуються в процесі їх здійснення. До основних таких завдань належать:

- виробничі завдання (підвищення обсягу, якості продукції, асортиментів, підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності продукції і ін.);
- завдання, пов'язані з підвищенням життєвого рівня, задоволення необхідних і зростаючих потреб;
- завдання, пов'язані з розв'язком проблеми зайнятості (безробіття), раціонального використання природних, людських, фінансових, науково-технічних ресурсів;
- завдання, пов'язані з вирішенням глобальних проблем (економічних, демографічних, виробничих і ін.).

Функціональна структура МЕВ безпосередньо реалізується в різних формах. У цей час у якості самостійних основних форм МЕВ виділяються:

- 1) Міжнародна торгівля товарами.
- 2) Міжнародний обмін послугами.
- 3) Міжнародний рух капіталу.
- 4) Міжнародна міграція робочої сили.

- 5) Міжнародні валютні відносини.
- 6) Міжнародні інтеграційні процеси.
- 7) Міжнародні платіжно-розрахункові відносини, включаючи різного роду трансфери.
- 8) Міжнародні внутрішньо-корпораційні відносини.

При цьому, необхідно звернути увагу на наступні проблеми.

По-перше, між цими формами існує міцний взаємозалежний зв'язок.

По-друге, з розвитком міжнародної економіки відбуваються помітні зміни в співвідношенні між формами МЕВ за їх значимістю, кількісних і якісних характеристик. Зокрема, у цей час визначальна роль належить таким формам, як міжнародні внутрішньофірмові відносини в рамках ТНК; міжнародні інтеграційні процеси; обмін науково-технічними результатами.

По-третє, усі форми МЕВ в усе більшій мірі регулюються як на міжнародному, міждержавному рівні, так і на національному.

Функціональна структура й різноманітні форми МЕВ обумовлюють відповідну організаційну структуру міжнародних економічних зв'язків.

Організаційна структура МЕВ являє собою сукупність різних міжнародних ринків. Зараз виділяються наступні основні типи міжнародних ринків:

- міжнародний товарний ринок;
- міжнародний ринок послуг;
- міжнародний ринок капіталів;
- міжнародний фондовий ринок або ринок цінних паперів, фінансових інструментів;
- міжнародний валютний ринок;
- міжнародний ринок робочої сили;
- міжнародний ринок інтелектуальної власності;
- міжнародний ринок внутрішньокорпораційних операцій;
- міжнародні інтеграційні ринки.

Питання, пов'язані з аналізом міжнародних ринків, розглядаються в наступних темах даного курсу. Тут лише відзначимо, що ці ринки розвиваються, зазнають певні зміни (кількісні і якісні) разом з розвитком системи МЕВ, усіх її основних форм. Тому досить важливо з'ясувати основні тенденції й перспективи розвитку міжнародних економічних відносин. Але необхідно представити фактори, що обумовлюють нові явища в системі МЕВ. Серед таких факторів особливої уваги заслуговують наступні:

- прискорення й глобалізація НТР;

- подальше поглиблення міжнародного поділу праці;
- подальше збільшення розриву між реальною й т.зв. віртуальною частинами ринкової економіки, яке виражається, з одного боку, у збільшенні суми зовнішніх боргів, з другого, – у формуванні надлишкових фінансових ресурсів, у т.ч. грошових і фінансових інструментів (боргових зобов'язань, деривативів і ін.);
- перетворення все більшого числа компаній, банків і інших фінансових інститутів у транснаціональні корпорації;
- зростання числа й ролі офшорних зон, розширення сфери «тіньової економіки»;
- зростання кількості регіональних економіко-політичних формувань або міждержавних інтеграційних формувань і розширення їх складу;
- подальший ріст ступеня концентрації капіталу, технології, інтелектуальної власності й інших новітніх факторів виробництва в найбільш розвинених країнах, що супроводжується збільшенням (поглибленням) розриву в економічному, соціальному, науково-технічному розвитку між бідними й багатими країнами;
- подальше загострення глобальних проблем.

Перераховані фактори викликають нові тенденції й перспективи розвитку функціонально-організаційних форм міжнародних економічних відносин. Розглянемо основні з них більш докладно.

Міжнародна торгівля. Історично першою й найбільш розвиненою формою міжнародних економічних відносин є міжнародна *торгівля, яка являє собою систему зв'язків між виробниками товарів і послуг різних країн на основі міжнародного поділу праці й виражає їхню взаємну економічну залежність.*

Для будь-якої країни роль зовнішньої торгівлі важко переоцінити. Економічний успіх будь-якої країни миру ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще жодній країні не вдалося створити здорову економіку, ізолювавшись від світової економічної системи.

В сучасних умовах активна участь країни у світовій торгівлі зв'язана зі значними перевагами: вона дозволяє більш ефективно використовувати наявні в країні ресурси, долучитися до світових досягнень науки й техніки, у більш стислий термін здійснити структурну перебудову своєї економіки, а також більш повно й різноманітно задовольняти потреби населення.

У цьому зв'язку значний інтерес представляє вивчення як теорій, що розкривають принципи оптимальної участі національних економік у міжнародному товарообміні, фактори конкурентоспроможності окремих країн на світовому ринку, так і об'єктивних закономірностей розвитку світової торгівлі.

Перша теорія міжнародної торгівлі виникла в середині XVI-початку XVII ст.

Виникнення такої теорії було об'єктивно обумовлене процесами торгівлі між існуючими державами. Нова теорія вийшла за рамки феодальних теорій самозабезпечення й довела потребу в економічній експансії національних держав закордон.

Ця теорія звалася меркантилізм (від італ. *mercante* – торговець, купець; англ. *mercantile* – комерційний) – напрямок економічної думки, розроблений європейськими вченими, що підкреслюють товарний характер виробництва. До меркантилістів відносяться: Томас Ман (1571-1641), Чарльз Давенант (1656-1714), Жан Батіст Кольбер (1619-1683). Меркантилісти дотримувалися тієї думки, що світ має у своєму розпорядженні обмежену кількість багатства. Тому багатство однієї країни могло збільшитися тільки за рахунок зубожіння іншої. Оскільки ріст багатства можливий тільки за рахунок перерозподілу, кожної нації крім міцної економіки необхідно сильна державна машина (у т.ч. армія, військовий флот), яка могла б забезпечити переваги над іншими країнами. У відповідність із поглядами меркантилістів, економічна система держави складається із трьох секторів: виробничий сектор, сільський сектор і іноземні колонії. Торговці розглядалися як найбільш важлива для успішного функціонування економічної системи група, а праця – як основний фактор виробництва.

Теорія меркантилізму припускає, що економічна система функціонує в умовах неповної зайнятості, у результаті чого приплив додаткового золота з-за кордону зможе з'єднатися із зайвою робочою силою й збільшити виробництво. А якщо ні, то, якби передбачалася повна зайнятість, приплив золота з-за кордону означав би просто ріст інфляції й не знаходив би продуктивного використання.

Меркантилісти зробили істотний внесок у теорію міжнародної торгівлі хоча б вже тому, що:

- вперше підкреслили її значимість для економічного росту країн і розробили одну з найважливіших моделей її розвитку;
- вперше показали пряму залежність зовнішньої торгівлі із внутрішньоекономічним розвитком країн;
- вони вперше визначили те, що в сучасній економіці називається платіжним балансом.

Обмеженість меркантилістів полягала в тому, що вони не змогли зрозуміти, що:

- збагачення однієї нації може відбуватися не тільки за рахунок зубожіння інших, з якими вона торгує;
- міжнародна економіка розвивається, а тому розвиток країн можливий не тільки за рахунок переділу вже існуючого багатства, але й за рахунок його нарощування.

Наступна теорія міжнародної торгівлі була розроблена англійським ученим-

економістом Адамом Смітом у середині XVIII століття. Сміт чітко сформулював, що добробут націй залежить не стільки від кількості накопиченого ними золота, скільки від їхньої здатності виробляти кінцеві товари й послуги. Тому основне завдання полягає не в придбанні золота, а в розвитку виробництва за рахунок поділу праці і її кооперації. На цій основі Сміт сформулював *теорію абсолютних переваг* – країни експортують ті товари, які вони виробляють із меншими витратами (тобто в виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), і імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами (тобто в виробництві яких перевага належить їхнім торгівельним партнерам).

Сильна (позитивна) сторона теорії абсолютних переваг міститься в тому, що вона заснована на трудовій теорії вартості й показує явні переваги поділу праці вже не тільки на національному, але й на міжнародному рівні.

Обмеженість теорії полягає в тому, що ця теорія не відповідає на запитання, чому торгують між собою країни при відсутності абсолютної переваги в виробництві тих або інших товарів. Крім того, недоліками теорії є такі як: єдиним фактором виробництва вважається праця (а крім неї існують ще земля, капітал, підприємницька здатність); передбачається, що має місце повна зайнятість, тобто всі наявні трудові ресурси використовуються на виробництві товарів; передбачається, що в міжнародній торгівлі беруть участь тільки дві країни, які торгують один з одним тільки двома товарами; передбачається, що витрати виробництва залишаються постійними, а їх зниження збільшує попит на товар; ціна одного товару виражена в кількості праці, витраченої на виробництво іншого; транспортні видатки з перевезення товарів з однієї країни в іншу дорівнюють нулю; зовнішня торгівля вільна від обмежень і регламентацій.

З теорії Сміта випливало, що фактори виробництва мають абсолютну мобільність всередині країни, тобто переміщуються в ті райони, де одержують найбільшу абсолютну перевагу. Рано або пізно внаслідок їх пересування абсолютна перевага одних регіонів перед іншими зникне й доходи від факторів вирівнюються, тобто торгівля припиниться.

Давид Рікардо розвив цю теорію й довів, що торгівля вигідна кожній із двох країн, навіть якщо жодна з них не має абсолютну перевагу в виробництві конкретних товарів.

Теорія порівняльних переваг – якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно більш низькими витратами в порівнянні з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництва в одній з них абсолютно більш ефективним, чим в іншій.

Спеціалізація, яка заснована на використанні принципу порівняльних переваг

забезпечує більш ефективне розміщення світових ресурсів і зростання світового виробництва відповідних товарів. Однак слід мати на увазі, що розглянута модель поділу праці заснована на ряді спрощень. Вона виходить із наявності лише двох країн і двох товарів, вільної торгівлі, мобільності праці (тобто робочої сили) всередині кожної країни при відсутності його переливу між країнами); постійних витрат виробництва, повної взаємозамінності ресурсів при альтернативному використанні; ігнорування відмінностей у рівні заробітної плати між країнами, а також відсутності транспортних витрат і технічних змін.

Сутність неокласичного підходу до міжнародної торгівлі й спеціалізації окремих країн полягає в наступному: з причин історичного й географічного характеру розподіл матеріальних і людських ресурсів між країнами нерівномірний, що, на думку неокласиків, пояснює відмінності відносних цін на товари, від яких, у свою чергу, залежать національні порівняльні переваги. Звідси випливає закон пропорційності факторів: у відкритій економіці кожна країна прагне спеціалізуватися в виробництві товару, що вимагає більше факторів, якими країна відносно краще наділена.

Сутність і роль міжнародної торгівлі наочно проявляється в її функціях:

- відтворювальна;
- єднальна;
- контроль-стимулююча;
- розподільна;
- соціальна;
- політична.

Відтворювальна функція полягає в тому, що з її допомогою реалізується за вартістю й у натуральній формі значна й зростаюча частина світового ВВП, і на цій основі створюються необхідні (матеріальні, виробничі, фінансові) умови для нормального поновлення процесу виробництва, процесу відтворення як у рамках національних економік, так і у світовім господарстві в цілому.

Єднальна функція полягає в тому, що міжнародна торгівля, певним чином зв'язуючи національні господарства в єдине ціле, сприяє збалансованості національної й світової економіки.

Контроль-стимулююча функція полягає в тому, що в сфері зовнішньої й міжнародної торгівлі здійснюються зіставлення й порівняння (через конкуренцію на внутрішньому й зовнішньому ринках) національних і світових витрат виробництва, вітчизняного й світового рівнів, технології, продуктивності праці, новизни і якості продукції, і т.д., і на цій основі стимулюється НТР, підвищується ефективність

виробництва, диверсифікованість зовнішньої торгівлі і т.д.

Розподільна функція проявляється в тому, що за допомогою міжнародної торгівлі здійснюється розподіл і перерозподіл світового продукту, світових доходів між різними країнами й регіонами, розміщення (географічне й за сферами господарства) продуктивних сил, факторів виробництва, робочої сили.

Крім економічних функцій міжнародна торгівля виконує соціальні й нерідко політичні функції.

Соціальні функції полягають в тому, що міжнародна торгівля, стягуючи на себе значну й усі зростаючу частину національного й світового виробництва, впливає на рівень і динаміку зайнятості, на механізм ціноутворення, на рівень життя населення окремо взятих країн і світового співтовариства в цілому.

Політична функція міжнародної торгівлі полягає в тому, що її інструментарій нерідко використовується в якості засобу впливу на внутрішню й зовнішню політику різних країн.

Сутність і роль міжнародної торгівлі в розвитку світової економіки й національних господарств наочно демонструє її галузева структура й географічна структура.

Сфера міжнародної торгівлі включає сотні тисяч найменувань товарної продукції, які повинні бути певним чином класифіковані. Для класифікації товарів, що обертаються у світовій торгівлі, застосовуються міжнародні товарні номенклатури. Останні являють собою докладні переліки товарів, розподілені за певною класифікаційною системою. Зараз використовуються дві номенклатури. По-перше, стандартна міжнародна товарна класифікація ООН (СМТК). Основна ознака, за якою у СМТК товари розподіляються за розділами, групами і підгрупами, – ступінь обробки продуктів. По-друге, гармонізована система опису й кодування товарів (ГС). В основі побудови цієї товарної номенклатури лежить сукупність різних ознак товарів, а саме: походження, вид матеріалів, з яких виготовлений товар, призначення товару.

Географічна структура сучасної міжнародної торгівлі характеризується двома основними особливостями. По-перше, високим і зростаючим ступенем диверсифікованості, тобто являє собою систему дійсно всесвітньої торгівлі, що включає всі країни й території світового співтовариства. По-друге, високим рівнем концентрації, централізації. Переважна частина міжнародної торгівлі припадає на 22 розвинені країни, у т.ч. 7 найбільш розвинених країн (менш 4% від загального числа країн у світовім співтоваристві контролюють більш 50% світового товарного експорту, 14 найбільших експортерів – майже 71%, інші (близько 190 країн) – лише 29%.

Найважливішим показником міжнародної торгівлі є торговельний баланс. Торговельний баланс – співвідношення між вартістю експорту й імпорту. Це один з найважливіших узагальнюючих показників зовнішньоторговельної діяльності країни і її економічного розвитку в цілому.

Основні особливості торговельних балансів у цей час:

- 1) Хронічна незбалансованість міжнародної торгівлі.
- 2) Більшість країн має постійний дефіцит.
- 3) Нерівномірний розподіл дефіциту за країнами.

Слід зазначити, що сучасна міжнародна торгівля в основному здійснюється як оптова торгівля. У зв'язку із цим слід виділити такі організаційні форми міжнародної торгівлі як:

- товарні біржі;
- ф'ючерсні біржі;
- фондові біржі; ярмарки.

Товарна біржа – ці постійно діючі ринки, на яких купівля-продаж здійснюється не безпосередньо, а на основі стандартів і зразків і відповідних форм документів, у яких регламентуються номенклатура, обсяг, ціни, строки й види поставки й ін.

Ф'ючерсні або термінові біржі – це вид товарної біржі, на яких здійснюється торгівля товарами, яких не існує на час угоди, тобто торгують не товаром, а контрактами на постачання товарів у майбутньому. Це можуть бути закриті термінові біржі, де безпосередньо торгують лише професіонали й переважають угоди страхування цін контрактних товарів від ризику їх зниження або, навпаки, зростання в майбутньому; відкриті термінові біржі, де крім професіоналів беруть участь продавці й покупці контрактів. Ф'ючерсна біржова торгівля – один з найбільш динамічних секторів капіталістичного господарства. У сучасних умовах саме ф'ючерсна торгівля є пануючою формою біржової торгівлі.

Ф'ючерсні біржі дозволяють не тільки швидше реалізувати товар, але й прискорити повернення авансованого капіталу в грошовій формі в кількості, максимально близькій до початкового авансованого капіталу плюс певний прибуток. Крім того, ф'ючерсна біржа забезпечує економію резервних коштів, що бізнесмен тримає на випадок несприятливої кон'юнктури.

Наступною формою організації міжнародної торгівлі є фондова біржа. Це – установа, організований постійно діючий ринок, на якому здійснюють купівлю-продаж цінних паперів.

Державне регулювання міжнародної торгівлі – це комплекс інструментів,

використовуваних державою в керуванні зовнішньоторговельними операціями. Державне регулювання може бути:

– однобічним, коли інструменти державного регулювання використовуються урядом країни в однобічному порядку без узгодження або консультацій з її торговельними партнерами. Звичайно однобічні заходи застосовуються у відповідь на аналогічні кроки інших країн і приводять до виникнення політичних напруг між торговельними партнерами (обкладання окремих товарів митами, введення квот на імпорт і т.д.);

– двостороннім, коли такі інструменти узгоджуються між країнами, що є торговельними партнерами. Наприклад, за взаємною домовленістю кожної зі сторін можуть впроваджуватися конвенційні мита, що не зачіпають інтересів іншої сторони, країни можуть погоджувати технічні вимоги до маркування, пакування, домовлятися взаємного визнання сертифікатів якості та ін.;

– багатобічним, коли інструменти узгоджуються й регулюються багатосторонніми угодами. Прикладом багатобічного державного регулювання можуть служити Генеральна угода про тарифи й торгівлю (ГАТТ), а також угоди в сфері торгівлі країн-членів Європейського союзу (ЄС).

Державне регулювання містить у собі два основні напрямки: вільна торгівля й протекціонізм. Вільна торгівля полягає у відсутності будь-яких бар'єрів в торгівлі між державами. Протекціонізм – це політика держави, яка проявляється в цілеспрямованому обмеженні внутрішнього ринку своєї країни від проникнення на нього іноземних товарів. Така політика ставить своїм завданням заохочення розвитку національної економіки і її захисту від іноземної конкуренції. Розрізняють прямий, відкритий і схований протекціонізм. Прямий, відкритий протекціонізм полягає у встановленні високих торговельних мит або в забороні ввозу певних категорій товарів. Схований протекціонізм містить у собі кілька сотень методів, що обмежують або забороняють експорт або імпорт товарів. Зараз виділяються такі методи:

– технічні бар'єри – сховані методи торговельної політики, що виникають тому, що національні технічні, адміністративні й інші норми й правила побудовані так, щоб перешкоджати ввозу товарів з-за кордону;

– внутрішні податки й збори (*domestic taxes and charges*) – сховані методи торговельної політики, спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортованого товару й скорочення тим самим його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку;

– державні закупівлі (*states procurements*) – схований метод торговельної політики, що вимагає від державних органів і підприємств купувати певні товари тільки в національних фірмах, навіть незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожче

імпортних;

– вимога щодо вмісту місцевих компонентів (*local content requirement*) – схований метод торгівельної політики держави, що законодавчо встановлює частку кінцевого продукту, яка повинна бути зроблена національними виробниками, якщо такий продукт призначений для продажу на внутрішньому ринку.

Міжнародна міграція робочої сили. *Міжнародною міграцією робочої сили (ММРС) називається пересування осіб найманої праці через державні кордони в пошуках роботи.*

З'ясовуючи причини ММРС, доцільно виділити фактори, що викликають необхідність такої міграції, і причини, що приводять до можливості її.

Серед факторів, що визначають необхідність ММРС, виділяються наступні:

– по-перше, важкі або незадовільні умови життя й праці (неможливість знайти роботу, низький рівень життя, відсутність умов застосування своїх професійних, інтелектуальних, творчих здібностей і т.д.) змушують людей залишати свою батьківщину;

– по-друге, нерівномірність економічного розвитку країн, нагромадження капіталу, асинхронність у протіканні економічного циклу і т.д.. породжують потреби в припливах певної частини робочої сили в ті або інші країни й регіони для освоєння нових господарських територій, районів;

– по-третє, в умовах значного росту видатків на навчання, підготовку кваліфікованої робочої сили (фахівців, інженерів, учених), а також збільшення питомої ваги заробітної плати в загальних витратах виробництва під впливом НТР, більшої організованості й солідарності працівників найманої праці зростає потреба в припливі більш дешевої іноземної робочої сили.

До причин, що обумовлюють можливість ММРС, необхідно віднести наступні:

– по-перше, формування й збільшення «надлишкового» економічно активного населення, виникнення в ринковій економіці такого явища, як хронічне масове безробіття;

– по-друге, здатність і можливість знаходження за межами своєї країни кращі умови життя й праці, що обумовлене нерівномірністю економічного розвитку країн світового співтовариства, окремих галузей і сфер господарства в різних країнах;

– по-третє, можливість ММРС зростає в умовах посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків, особливо у формі міждержавних економічних інтеграцій, у рамках яких відміняються різні обмеження трудової міграції.

Сутність ММРС проявляється в її формах, які, у свою чергу, залежать від різних факторів. З урахуванням цих факторів виділяють наступні групи форм міжнародної міграції робочої сили.

Перша, обумовлена різною тривалістю перебування іммігрантів, включає такі форми, як:

- безповоротна міграція – остаточна зміна постійного місця проживання;
- тимчасова – переселення на досить тривалий, але обмежений період;
- сезонна – переміщення робочої сили в певні періоди року, пов'язані з різним часом або швидкістю обороту капіталу, із сезонним характером роботи в деяких галузях (зокрема, у сільському господарстві, у сфері послуг і т.д.).

Друга група форм ММРС, обумовлена характером переміщення населення, містить у собі два різновиди:

- вільне, добровільне, легальне;
- насильницьке, нелегальне.

Третя група форм пов'язана з міграцією робочої сили в межах прикордонної смуги. Це так звані робітники-фронтальєри. Мігрант-фронтальєр, проживаючи у своїй країні, продає робочу силу в сусідню країну, щодня перетинаючи для цього національний кордон.

Четверта група форм міграції робочої сили пов'язана з формуванням іноземного сектору в національній економіці. Така форма являє собою «еміграцію без виїзду».

Серед позитивних сторін міжнародної міграції для країн-імпортерів робочої сили необхідно виділити наступні:

Трудова міграція вносить істотний вклад у розвиток національного господарства. Зокрема, формування індустріального комплексу в США протягом 19 в. залучило понад 20 млн. трудящих-іммігрантів, більш половини яких становлять промислові робітники. Руками робітників-переселенців були створені гірничодобувна й металургійна промисловість США, лісопильна промисловість Канади, усе промислове виробництво Австралії і т.д.

Позитивна сторона міжнародної трудової міграції для країн-імпортерів робочої сили полягає в тому, що за рахунок іноземної робочої сили, з одного боку, вирішується проблема нестачі певних її категорій, з іншого боку – проблеми надлишку робочої сили в період економічних криз, коли скорочуються в першу чергу робітники-іммігранти.

За рахунок трудової міграції країни-імпортери робочої сили заощаджують фінансові кошти, завдяки використанню більш дешевої праці, скороченню видатків на соціальні потреби (пенсії, допомоги, страхування і ін.), особливо в результаті використання праці нелегальних іммігрантів; скороченню видатків на навчання нової робочої сили, підготовку фахівців, науковців.

Разом з тим, трудова імміграція супроводжується негативними наслідками для країн-імпортерів робочої сили. Це проявляється в наступному:

- загострення конкуренції на національному ринку праці, що викликає зниження ціни робочої сили;
- витиснення місцевої робочої сили більш дешевою іноземною;
- підприємці часто використовують трудову імміграцію як шантаж, тиск на робочий колектив;
- довгочасне й масове використання іноземної робочої сили породжує залежність країни від міжнародної трудової міграції, від кон'юнктури на міжнародному ринку робочої сили, породжує «утриманство»;
- негативно позначається на платіжному балансі країни у зв'язку з тим, що значну частину заробітної плати іммігранти переводять у свої країни.

Вигоди трудової міграції для країн-експортерів робочої сили:

- розв'язок певною мірою проблеми безробіття;
- придбання спеціальності, підвищення професійного рівня, з одного боку, і розширення своїх професійних і творчих здібностей – з іншого, поліпшення матеріального становища емігрантів і їх родин за рахунок одержання більш високої заробітної плати закордоном;
- позитивний вплив на платіжний баланс і державний бюджет за рахунок грошових переказів робітників-емігрантів;
- ріст валютних надходжень.

Основні втрати полягають в тому, що:

- а) по-перше, країна втрачає не просто якусь частину робочої сили, а кращу частину. Адже мігрують головним чином молоді здорові люди, найбільш працездатні, кваліфіковані фахівці, вчені. Цей процес не може не стримувати розвиток виробництва, гальмує науково-технічний прогрес у країні;
- б) по-друге, країна-експортер робочої сили зазнає значних збитків не тільки за рахунок видатків на підготовку робочої сили, фахівців, але й за рахунок позбавлення результатів їх праці;
- в) по-третє, країна несе моральний збиток, тому що, з одного боку, певна частина населення відмовляється від своєї батьківщини, з іншого, громадяни цієї країни – емігранти відчують приниження, нерівність, образи, як на етнічному, так і на релігійному ґрунті, а також із професійної точки зору.

Міжнародний рух капіталу. *Міжнародний рух капіталу – це переміщення капіталу з одних країн в інші з метою розв'язку певних економічних, соціальних і політичних завдань.*

Міжнародний рух капіталу має тривалу історію, протягом якої зазнає значні

кількісні й якісні зміни. Звертає на себе увагу ускладнення структури міжнародного руху капіталу. Сучасна структура містить у собі багато категорій, форми, види, які класифікуються за тими чи іншими критеріями.

З урахуванням способів і об'єктів іноземного інвестування, характеру функціонування іноземних капітальних ресурсів і цілей іноземних інвесторів *необхідно виділити дві визначальні, на наш погляд, категорії в сучасній системі міжнародного руху капіталу: фінансові інвестиції й реальні інвестиції*. Кожна із цих категорій включає, у свою чергу, різні форми й різновиди.

Перша категорія або міжнародний рух фінансових активів, містить у собі два різновиди. По-перше, пряме *міжнародне кредитування й запозичення*. Інвестування в цьому випадку здійснюється в грошовій формі з метою одержання доходу у вигляді позичкового відсотка. По-друге, *портфельні інвестиції*. Інвестування в цьому випадку здійснюється шляхом придбання цінних паперів іноземним інвестором. Тобто, об'єктом інвестування є цінні папери економічних суб'єктів. Мета портфельного інвестування – одержання доходу у вигляді дивідендів, відсотків, а також у вигляді спреда, тобто різниці між ринковою й номінальною вартістю цінних паперів.

Друга категорія сучасної системи міжнародного руху капіталу – це прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Порівняльний аналіз дозволяє виділити чотири основні, на нашу думку, характерні риси цієї категорії. По-перше, вони являють собою іноземні капітальні вкладення в реальні цінності, у т.ч. матеріальні (основний капітал, товарно-матеріальні запаси, і т.д.) і нематеріальні (інвестиції в нові технології, маркетинг, інновації, і т.д.). По-друге, дана категорія іноземного інвестування базується на тому, що іноземний інвестор бере пряму, особисту участь у функціонуванні об'єкта інвестування. І, головне, такі інвестиції здійснюються й функціонують не просто за участю іноземного інвестора, а на основі того, що він є власником даного об'єкта інвестування й контролює його, організує підприємницьку діяльність у своїх інтересах. Питання лише в тому, яка ступінь цього контролю. По-третє, прямі інвестиції – це довгострокові вкладення, з набагато більшим життєвим циклом у порівнянні з іншими формами іноземних інвестицій. По-четверте, ПІІ мають значні переваги як для самих інвесторів, так і для країн, що їх приймають. Майкл Портер, безумовний авторитет у теорії міжнародної конкуренції, пише: «У сучасній міжнародній конкуренції фірма не може покладатися для підтримки своєї конкурентної переваги винятково на обставини, що існують у країні її базування. Фірма повинна вибірково додавати до своїх переваг або компенсувати зв'язані зі своєю країною невігоди за допомогою діяльності в інших країнах». Тобто, фірма повинна й може використовувати переваги інших країн за допомогою, насамперед, прямого інвестування. Використовуючи

ці переваги, вона розширює, зміцнює свої позиції на світових ринках, підсилює свою конкурентоспроможність. Усе це визначає гостру конкурентну боротьбу між прямими інвесторами за більш вигідні об'єкти інвестування

Прямі іноземні інвестиції більш вигідні й для країн у порівнянні з іншими формами надходжень іноземних фінансових ресурсів. ПІІ, будучи реальними, носять продуктивний, творчий характер, вносять безпосередній вклад у розвиток виробництва, сприяють приходу нової технології, методів керування, розв'язанню соціальних проблем і т.д. Як зауважує відомий німецький економіст П. Фішер, «прямі іноземні інвестиції набагато ефективніші, ніж загальні ради експертів під егідою міжнародних програм допомоги для країн з перехідною економікою».

Значні переваги ПІІ, висока й зростаюча роль їх у розвитку економіки країн, породжують гостру конкурентну боротьбу між ними за одержання прямих капіталовкладень. У зв'язку із цим необхідно помітити, що з геоекономічної точки зору інвестиційні ресурси є специфічною сировиною, обсяги якої суворо обмежені. Саме тому в основі користування цими ресурсами лежить боротьба за джерела їх фінансування.

І, як результат, – наростаючі темпи й масштаби надходжень і накопичень ПІІ. Середньорічна сума надходжень ПІІ зростає з 18,63 млрд. дол. в 1961-1980 рр. до 139 млрд. дол. в 1981-1990 рр., 442 млрд. в 1991-2001 рр. і до 983 млрд. дол. (прогноз) в 2002-2006 рр. Ще швидше відбувається накопичення загальної суми світових ПІІ: з 692,7 млрд. дол. у 1980 р. до 1768,6 млрд. дол. у 1990 р., до 5780,8 млрд. в 2000 р., до 8245,1 млрд. до початку 2005 р. і, за прогнозами, до 11230 млрд. в 2006 р. При цьому необхідно помітити, що накопичення ПІІ відбувається більш швидкими темпами в порівнянні з ростом світового продукту й світового експорту. Якщо у 1982 р. накопичена сума ПІІ становила лише 5,3% першого й 27,9% другого, то в 1990 р. відповідно 7,8% і 41,5%, у 2004 р. – 21,9% і 80,4%. Зміни в таких співвідношеннях багато в чому пояснює теорія економічного циклу Раймонда Вірнойа, згідно з якою пряме закордонне інвестування здійснюється тоді, коли товарний експорт перестає приносити даній фірмі (майбутньому прямому інвесторові) достатній прибуток.

У результаті величезних масштабів міжнародного руху капіталу в економіці багатьох країн і, особливо в країнах міждержавних регіональних інтеграційних формувань, формується специфічний сегмент – іноземний сектор. Специфіка в тому, що будучи складовою частиною національної економіки, він є об'єктом власності іноземного капіталу, іноземних економічних суб'єктів, і в першу чергу, іноземних прямих інвесторів. Такий сектор являє собою економіко-виробничо-фінансову структуру, сформовану, керовану й контрольовану іноземними економічними суб'єктами на основі прямих

інвестицій.

Іноземний сектор є головним чинником і наочним показником міжнародного руху капіталу як матеріальної основи формування й розвитку інтеграційних формувань у різних формах. Іноземний економічний сектор у цей час існує майже у всіх країнах світу, але особливо він успішно розвивається в державах-членах різних інтеграційних союзів. Це багато в чому пояснюється тим, що саме в цих державах створені більш сприятливі умови для іноземного інвестування, у першу чергу для внутрішньорегіонального інвестування, тобто для економічних суб'єктів цих держав.

Аналіз показує, що іноземний сектор виявляє весь зростаючий вплив на подальший розвиток інтеграційних процесів за багатьма напрямками. Особливої уваги заслуговують наступні.

По-перше, іноземний сектор розширює виробничий потенціал національної економіки країн.

По-друге, іноземний сектор є, як правило, більш розвиненим, більш ефективним і більш конкурентоспроможним структурним елементом економіки країн, що ухвалюють. Це обумовлюється трьома головними факторами:

1) Приходячи в чужу країну, іноземний інвестор «бере» із собою свої певні переваги (фінансові, виробничі, технологічні, маркетингові і т.д.). Використовуючи місцеві особливості й переваги (ресурси природні, технічні, трудові і т.д.) іноземний сектор зміцнює й розширює свої позиції на внутрішньому ринку.

2) Підприємства іноземного сектору постійно одержують підтримку (фінансову, науково-технічну, управлінську і ін.) з боку батьківських компаній. Завдяки цьому, іноземний сектор впливає на розвиток економіки, підвищення її ефективності.

3) Іноземний сектор сприяє підвищенню ефективності економіки приймаючих країн тим, що стимулює конкуренцію між економічними суб'єктами, змушує місцевих виробників підвищувати рівень своєї конкурентоспроможності.

Іноземний сектор, використовуючи, з одного боку, ті або інші переваги економічної системи приймаючих країн, з іншого, економічну, технологічну, фінансову міць своїх батьківських корпорацій, є більш стабільним і більш ефективним.

По-третє, ефективність іноземного інвестування, позитивний вплив іноземного сектору на розвиток економіки приймаючих країн підвищується в міру поширення на них загальнонаціональних норм, правил, принципів підприємницької діяльності в рамках інтеграційних анклавів.

Платіжний баланс країни. На сучасному етапі розвитку економічної глобалізації значна й зростаюча роль належить такому макроекономічному показнику, як платіжний

баланс. Важливість полягає в тому, що платіжний баланс, з одного боку, є одним з істотних результатів розвитку національної економіки, з іншого, – одним з діючих рушійних сил (факторів) подальшого її розвитку.

Платіжний баланс являє собою співвідношення платежів країни за кордон і надходжень через кордон за певний період (рік, квартал, місяць). Платіжний баланс у найбільшій мері відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків країни за певний період. Якщо надходження платежів перевищують платежі закордон, платіжний баланс вважається активним (має активне або позитивне сальдо). У протилежному випадку, тобто якщо платежі закордон перевищують надходження платежів у країну, платіжний баланс вважається пасивним (має негативне або пасивне сальдо).

На формування платіжного балансу впливають різні фактори: масштаби й динаміка зовнішньоекономічних зв'язків; ступінь інтернаціоналізації економічних зв'язків; циклічний характер розвитку ринкової економіки; зміни в співвідношенні сил на світових ринках і ступінь конкуренції на них; зміни в системі валютних курсів.

Платіжний баланс країни – це складна структура. Складність полягає в тому, що він містить три головні категорії статей.

Перша категорія – це поточний баланс, в якому такі статті:

1. Торгівельний баланс – співвідношення між експортом-імпортом товарів і послуг.
2. Баланс надходжень і платежів за прибутками, у т.ч. платежі у вигляді переводу частини заробітної плати іноземних працівників, інвестиційному прибутку на різні форми іноземних інвестицій (прямі, портфельні й ін.).

Друга категорія – це статті балансу фінансових розрахунків, у тому числі статті з міжнародного переміщення (експорт-імпорт) капіталу в різних формах (прямі, портфельні, позики, кредити, цінні папери, фінансові деривативи, коштовні папери).

Третя категорія включає так звані компенсуючі статті – обсяги й переоцінка прав запозичення або SDR.

Багато країн зводять свій платіжний; у т.ч. торговельний баланс, з негативним сальдо. В останні роки деякі розвинені країни також зводять свій платіжний баланс із негативним сальдо. Наприклад, США вже тривалий час має пасивний платіжний баланс. До того ж масштаби цього показника зростають. Так, дефіцит торговельного балансу без сфери послуг США зростає з 821 млрд. ол. у 2007р . до 833 млрд. дол. у 2008 р. Хоча за другою категорією платіжного балансу США має позитивне сальдо, тобто в США надходить іноземного капіталу більше, ніж екпортується. Так у 2006 р. за цими статтями США має позитивне сальдо в 770 млрд. дол., у 2007 р. – 657 млрд. дол.

У 2006 р. Україна звела свій торговельний баланс із негативним сальдо в 6,67 млрд.

дол., у 2007 р. – в 11,3 млрд. дол. Але за статтями міжнародного руху капіталу наша країна зводить баланс із позитивним рухом капіталу: в 2007 р. загальна сума іноземних інвестицій становила 33491 млрд. дол., а загальна сума закордонних інвестицій – 6099 млрд. дол.

26.4. Міжнародні валютні відносини. Міжнародна валютна система.

Світовий грошовий матеріал містить у собі різні форми й типи грошей або валют, які можна класифікувати за певними ознаками і виділити наступні категорії:

1) За принципом національної приналежності: національні (*nationa domestic currency*), іноземні (*foreign currency*), наднаціональні (колективні).

2) За можливостями, ступеню конвертованості (обміну): вільно конвертовані (*freely convertible currency*), частково конвертовані (*partly convertible*), неконвертовані (*inconvertible*).

3) За зовнішньою (матеріальною) формою: металеві (золоті, срібні) і неметалічні (паперові, кредитні).

4) За можливостями резервування (накопичення) і міжнародних розрахунків, тобто резервна (*reserve currency*) або ключова валюта (*key currency, vehicle currency*).

5) За ступеню стабільності у відношенні до власного номіналу й курсу інших валют, тобто сильна або тверда (*sound, hard currency*); слабка або м'яка валюта (*soft currency*).

6) За різновидами валютних операцій, тобто валюта операції або валюта ціни (*mice currency*), валюта рахунку (*currency of account*), валюта розрахунків (*transaction currency*), валюта платежу (*currency of payment*), валюта кредиту (*credit currency*), валюта клірингу (*agreement currency*), валюта векселя (*currency of bill*).

Усі перераховані категорії коштів можуть перебувати у двох формах. Перша форма – це місцева, локальна валюта (*home, local currency*), тобто валюта, що обслуговує внутрішні господарські зв'язки даної країни. Друга – міжнародні або світові гроші (*international, world currency*), тобто гроші, що обслуговують міжнародні економічні зв'язки.

Міжнародні гроші – це універсальна мова світового ринку, економіки в цілому. Вони відіграють істотну роль у розвитку світової економіки, світового співтовариства. І ця роль багато в чому пояснюється тим, що вони самою своєю природою здійснюють контроль і розподіл світового продукту, світових доходів між країнами, регіонами, між економічними суб'єктами. Матеріальною основою появи й функціонування міжнародних грошей є вихід товарного обміну за національні границі. З розвитком світової економіки, системи світогосподарських зв'язків змінюється структура міжнародних грошей. Історично

склалися три основні типи міжнародних грошей: золоті; певні національні гроші, використовувані в якості ключових валют; міжнародні розрахункові кошти або колективні гроші.

До початку 70-х років у ролі світових грошей виступало золото, яке в цій якості являє собою «загальний засіб платежу, загальний купівельний засіб і суспільну матеріалізацію багатства взагалі». Надалі, у результаті остаточної демонетизації, золото втрачає функції грошей, у т.ч. і світових грошей.

Роль міжнародних грошей змушені брати на себе певні національні валюти. Тут необхідно помітити наступне. Історично в системі зв'язків валютні відносини спиралися на одну форму грошей (золоті, срібні) і яку-небудь одну національну валюту. І це цілком зрозуміло: єдиний світовий ринок вимагає єдиного еталона цінності й загальноприйнятого засобу розрахунків для всіх учасників міжнародного економічного обміну.

Національні валюти, які використовуються для обслуговування міжнародних економічних розрахунків, називаються резервними або ключовими. Сутність і роль таких валют проявляється в їхніх функціях, серед яких виділяються три основні: служать у якості міжнародного платіжного й резервного засобу; є базою визначення валютного паритету й валютного курсу для інших країн; широко використовуються для виробництва валютних інтервенцій з метою регулювання валютного курсу країни.

Колективні гроші – це наднаціональна валюта, тобто валюта, заснована й функціонуюча на основі міждержавних угод і «непідзвітна» законодавству жодного держави окремо. Створенням і використанням таких грошей передбачається досягнення наступних цілей:

1) Нейтральність, більша справедливість, більша стабільність міжнародних розрахункових коштів. Виведення грошей з-під юрисдикції держави позбавляє уряд можливості нав'язувати громадянам даної країни й іншим державам гроші, що знецінюються.

2) Скорочення витрат на випуск коштів.

3) Розв'язання проблеми нестачі міжнародних ліквідних коштів і підвищення їх стабільності. Такі кошти можна поповнювати в міру необхідності для світової економіки. Наявність таких валют повинна забезпечувати функціонування міжнародних платіжних і розрахункових одиниць незалежно від стану платіжного балансу й внутрішнього грошового обігу окремих країн, зокрема США.

Валютний або обмінний курс (exchange rate) – це ціна грошової одиниці країни, виражена у валютах інших країн.

Сутність валютних курсів наочно проявляється в їх функціях, серед яких необхідно

виділити наступні. По-перше, на основі валютного курсу здійснюється обмін валютами. По-друге, за допомогою валютного курсу долається національна обмеженість тієї або іншої грошової одиниці, здійснюється перетворення її локальної цінності в інтернаціональну. Відповідно до цього валютний курс виступає як спосіб інтернаціоналізації грошових (валютних) відносин, утворення цілісної світової системи валют. По-третє, на основі валютного курсу здійснюється зіставлення умов і результатів суспільного відтворення національних господарств (продуктивність праці, витрати виробництва, рівні заробітної плати, темпи економічного росту, а також стан торгівельного й платіжного балансів, і т.д.). По-четверте, система валютних курсів вносить певні, нерідко істотні корективи в механізм розподілу світового продукту, світових доходів між країнами, який (механізм) безпосередньо здійснюється як на світових, так і на внутрішніх ринках за допомогою грошей (валюти). По-п'яте, за допомогою валютних курсів здійснюється періодична переоцінка валютних активів, золотовалютних резервів кожної країни, світового співтовариства в цілому.

Одним з найважливіших і необхідних параметрів ринкової економіки є конвертованість валют. Сучасна ринкова економіка не може успішно функціонувати без цього елемента валютної системи.

Конвертованість (*convertibility*) являє собою можливість обміну (конверсії) валюти країни на валюти інших держав, а також у певних умовах на золото за офіційним паритетом.

Історично термін «конвертованість» означав свободу обміну грошових знаків на золото. В умовах класичного золотомонетного стандарту проблеми конвертованості як простого обміну однієї валюти на іншу практично не існувало. Це визначалося твердою фіксацією золотого вмісту національних валют, їх обов'язкового обміну на монетарний товар. Вільна оборотність валют у золото існувала до краху золотого стандарту. До того ж вже з початку 60-х років жодна валюта, крім долара, не має оборотності в золото. Конверсія долара в золото була припинена в серпні 1971р. У цей час у систему конверсії включені тільки валюти. На відміну від золотого стандарту режим конвертованості кредитно-паперових грошей визначається інституціональними нормами.

За своїм економічним призначенням конвертованість – це особливий механізм, що дозволяє нормально здійснювати всі операції (а не тільки валютні) у ринковій економіці; механізм зв'язку національної економіки зі світовим господарством.

Серед конвертованих валют виділяють дві категорії за ступенем конвертованості: повна й часткова оборотність. Повна конвертованість (*full convertibility*) здійснюється в умовах відсутності або вкрай незначної якої-небудь адміністративної регламентації

режиму конверсії, яка на практиці не створює проблем для економічних суб'єктів, що здійснюють легальні операції. Частково (partially) або обмежено конвертовані валюти (restricted convertible currencies) – це національні валюти країн, у яких застосовуються валютні обмеження для резидентів і за окремими видами обмінних операцій.

Крім того, конвертованість валют підрозділяється на зовнішню й внутрішню. Зовнішня (external) або нерезидентська, конвертованість поширюється тільки на іноземних юридичних і фізичних осіб і тільки в поточних (найчастіше лише в зовнішньоторговельних) розрахунках. Внутрішня (internal) конвертованість валют – це можливість тільки для резидентів даної країни конвертувати національну валюту на іноземну й оплачувати зовнішньоторговельні операції без обмежень.

Міжнародна валютна система з економічної точки зору являє собою сукупність валютно-фінансових відносин, які історично склалися на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків, що й обслуговують (що опосередковують) ці зв'язки. З організаційно-інституціональної точки зору валютна система – це сукупність матеріально-технічних засобів і фінансово-правових структур, за допомогою яких здійснюються грошові (валютні) розрахунки.

Міжнародна валютна система у своєму розвитку проходить декілька етапів, зазнаючи істотні кількісні і якісні зміни. Сучасна валютна система значно відрізняється від попередніх її форм. Але, щоб з'ясувати особливості, характерні риси, переваги сучасної міжнародної валютної системи, досить важливо й необхідно простежити еволюцію валютної сфери, визначити позитивні сторони й недоліки історичних форм валютної системи, а також причини, що визначають цю еволюцію, (біметалізм, монометалізм (золотий стандарт), Бреттон-Вудська система (золотовалютний стандарт), ямайська система (паперово-валютний стандарт).

В економічній літературі зустрічаються різні визначення. Щоб дати чітке і ємне визначення, доцільно представити валютну систему з функціонально-економічної точки зору й організаційно-інституціональної точки зору. З функціонально-економічної точки зору валютна система являє собою сукупність валютно-фінансових відносин, які історично склалися на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків, що й обслуговують (що опосередковують) ці зв'язки. З організаційно-інституціональної точки зору валютна система – це сукупність матеріально-технічних засобів і фінансово-правових структур, за допомогою яких здійснюються грошові (валютні) розрахунки.

Сутність міжнародної валютної системи проявляється в її структурі, її елементах. Серед останніх виділяються такі:

– світовий грошовий матеріал;

- міжнародні ліквідні кошти;
- система й механізм формування валютних курсів;
- система конвертованих валют;
- світові валютні ринки;
- міжнародні валютно-фінансові інститути;
- світова валютна політика.

В історії ринкової економіки чітко виділяються чотири основні валютні системи:

- а) золото-срібного або біметалічного стандарту;
- б) система золотого або монометалічного стандарту;
- в) система золотовалютного стандарту;
- г) система паперово-валютного стандарту або багатовалютного ринкового стандарту.

Система біметалічного стандарту. Біметалічний стандарт являє собою валютну систему, в якій за двома металами (золотом і сріблом) законодавчо закріплюється роль загального вартісного еквівалента, і гроші із цих металів функціонують на рівних підставах.

Система біметалізму має свої недоліки. Останні обумовлені тим, що це внутрішньо суперечлива система, оскільки містить у собі дві протилежності – дві вищезгадані підсистеми. На практиці недоліки, протиріччя біметалічної системи проявляються в наступному. По-перше, біметалізм суперечить самій природі грошей як єдиного товару, покликаного відігравати роль вартісного еквівалента. Проблема полягає в тому, що роль загального еквівалента нормально, ефективно може виконувати лише один тип грошей. По-друге, суперечливість біметалізму наочно проявляється, коли законодавче встановлення вартісного співвідношення між золотом і сріблом зустрічається з ринковим коливанням цін цих грошових металів. Далі, з розвитком ринкової економіки, внутрішні протиріччя біметалічного стандарту різко загострюються й досягають свого апогею до кінця XIX ст. Загострення протиріч і неминучий крах біметалізму відбувається під впливом двох основних факторів. Перший фактор пов'язаний з різким зниженням вартості срібла і його знеціненням у результаті скорочення витрат на його виробництво, що приводить до різкого збільшення розриву між вартістю золота й срібла й, як наслідок, до розширення матеріальної основи й масштабів спекуляції на валютних ринках. У цих умовах багато країн припиняють карбування срібних монет. Другий фактор пов'язаний з високим зростаючим ступенем інтернаціоналізації господарських зв'язків, широкомасштабним міжнародним рухом капіталу під впливом поглиблення міжнародного поділу праці, формування великих корпорацій, у т.ч. міжнародних. Усе це вимагає

встановлення й використання єдиного засобу міжнародних розрахунків, єдиної бази для національних валют. Таким засобом стає золото.

Система золотого стандарту. Сутність золотого стандарту полягає в тому, що основу грошового обігу становить золото, що виконує роль загального еквівалента.

До переваг золотого стандарту слід віднести наступні: по-перше, золотий стандарт забезпечує стабільність у внутрішній і зовнішній економічній політиці; по-друге, володіючи єдиною, загальновизнаною міжнародною валютою, золотий стандарт породжує доцентрові сили в міжнародній економічній структурі, сприяє зближенню національних економік, формуванню світового господарства, швидкому розвитку світогосподарських зв'язків, міжнародної торгівлі, міжнародному руху капіталів; по-третє, золотий стандарт забезпечує довгострокову рівновагу платіжного балансу. Це також досягається за допомогою механізму «золотих крапок», що регулюють міжнародний рух золота й міжнародну конкурентоспроможність товарів країн з різними золотими крапками.

Недоліки золотого стандарту: це дорога валютна система; це тверда валютна система, їй бракує еластичності, гнучкості; стабільність золотомонетної системи залежала від зовнішніх факторів; ця валютна система була далеко не нейтральною, їй була властива в певній мірі регіональна обмеженість: вона надавала значні переваги одним країнам на шкоду іншим.

На певному етапі ринкової економіки золотий стандарт перетворюється в істотний стримуючий фактор, у гальмо її подальшого розвитку, що визначає необхідність і неминучість заміни його новою валютною системою. Нова система повинна бути більш гнучкою, менш дорогою, а тому формується на основі поступової демонетизації золота.

Система золотовалютного стандарту. Така система була юридично оформлена міждержавними угодами, досягнутими на міжнародній фінансовій конференції, що проходила 1-22 липня 1944 р. у м. Бреттон-Вудс (США). Характерні риси Бреттон-Вудської системи: основа грошової системи зберігається за золотом; поряд із золотом у якості міжнародних розрахункових і платіжних засобів у світовому обороті широко використовуються національні паперові гроші. Бреттон-Вудська валютна система – це міжнародна валютна система в повному змісті цього слова. Уперше валютна система сформована й функціонує на основі міждержавних угод. Її позитивні сторони:

1) Використання однієї з національних валют (американського долара), поряд із золотом, у якості діючого фактору, що забезпечує в певній мірі стабільність валютної системи на основі фіксованого доларового паритету, вольної конверсії долара в золото.

2) Формування й використання особливого механізму ключових резервних валют (долар, англійський ф.ст., французький франк), який сприяв розв'язанню проблеми

міжнародних платежів, розширюючи обсяг і структуру міжнародних ліквідних коштів.

3) Формування інституціонально-правової системи, яка дисциплінувала «поведінку» економічних суб'єктів у валютній сфері на світових ринках.

Разом з тим, ця система має свої недоліки: по-перше, це все ще дорога система; по-друге, це все ще тверда, недостатньо гнучка валютна система; по-третє, це внутрішньо суперечлива система. Формально розпад цієї системи був зафіксований на нараді Тимчасового комітету МВФ у січні 1976р. на Ямайці, на якому були прийняті основні принципи нової світової валютної системи.

Система паперово-валютного стандарту. Сучасна світова валютна система базується на наступних принципах, що обумовлюють її специфічну особливість у порівнянні з попередніми системами: по-перше, вона ґрунтується не на золоті, а на обігу паперових і кредитних грошей, тому це система паперово-валютного стандарту; по-друге, у якості міжнародних розрахункових коштів, міжнародних ліквідних коштів, міжнародних грошей використовуються національні валюти; по-третє, одним з найважливіших принципів сучасної валютної системи є режим «плаваючих» валютних курсів.

Переваги сучасної валютної системи:

1) Це більш гнучка, більш «демократична» валютна система. Вона в більшій мері відповідає принципам відкритої ринкової економіки, принципам глобальної економіки.

2) Ліквідований дуалізм у валютній системі, коли всі валюти були прив'язані до золота й долару.

3) Національні держави одержують більшу свободу, самостійність у виробництві своєї кредитно-грошової політики.

Разом з тим, сучасна валютна система має свої недоліки, протиріччя: ця система характеризується нестійкістю, тому що позбавлена міцної стабільної основи (у якості якої раніше були золото, американський долар), стійкої осі, навколо якої обертається вся система; режим «плаваючих» валютних курсів породжує непередбачуваність на світових ринках, різке коливання експортних і імпорتنих цін, процентних ставок, штучні зміни конкурентоспроможності товарів різних країн на світових ринках; як внаслідок інфляція здобуває хронічний і загальний характер, міжнародні розрахунки відрізняються постійною незбалансованістю валюти.

Світовий валютний ринок. Характеризуючи валютні ринки, необхідно представити їх з функціонально-економічної, організаційної й суб'єктно-інституціональної точки зору.

З економічної точки зору валютні ринки (*exchange markets*) – це особлива сфера стійких економічних відносин із приводу здійснення операцій з іноземною валютою й

платіжними документами в іноземній валюті. З організаційної точки зору валютні ринки – це офіційні центри, де відбувається купівля-продаж іноземної валюти на основі попиту та пропозиції. Із суб'єктно – інституціональної точки зору валютний ринок являє собою сукупність банків, бірж, а також певних небанківських установ, що здійснюють валютні операції.

Що стосується світового валютного ринку як єдиної цілісної системи, то його основи були закладені в 60-і роки ХХ ст., тобто в умовах функціонування першої дійсно міжнародної валютної системи – Бреттон-Вудської.

Сучасний світовий валютний ринок характеризується наступними особливостями.

По-перше, високий і зростаючий ступінь інтернаціоналізації й транснаціоналізації валютних операцій, тобто все більша частина валютних операцій здійснюється на міжнародному рівні. По-друге, світовий валютний ринок відрізняється глобальністю й безперервністю здійснення операцій, завдяки їх автоматизації, електронізації й телекомунікації. Насправді валютний ринок ні на хвилину не припиняє своєї діяльності протягом доби з понеділка до п'ятниці. Починаючи свою діяльність в Австралії, Новій Зеландії, поступово переносячи свої операції за годинним поясом на фінансові ринки Японії, Південно-Східної Азії, Європи, офшорні фінансові центри Атлантичного океану (Кайманові острови, Бермуди, Багами і т.д.) і завершуючи добові операції в США. По-третє, світовий валютний ринок – це типово саморегулювальний ринок. Основними атрибутами (проявами) саморегулювання є: конструктивна конкуренція; відносна свобода вибору й дії основних учасників ринку, власників валют, продавців і покупців; відсутність значних валютних обмежень на багатьох національних, регіональних і міжнародних валютних ринках. Разом з тим, можна стверджувати, що сучасний валютний ринок – це інституціонально регульований ринок. Основними проявами інституціонального регулювання є: формування й функціонування міждержавних (поряд з національними) валютних, кредитно-фінансових інститутів, організацій, угод, союзів, що діють на основі загально визнаних економіко-правових норм, правил, принципів, статутів; усе зростаюча роль у регулюванні валютних ринків міжнародних банківських й інших кредитно-фінансових приватних інститутів, у першу чергу страхових компаній, і т.д.; створення й використання різних систем страхування, хеджування валютних і кредитно-фінансових ризиків. По-четверте, техніка операцій на валютних ринках уніфікована, розрахунки здійснюються головним чином на кореспондентських рахунках, завдяки електронізації й телекомунікації валютної, фінансової системи. По-п'яте, сучасний валютний ринок за своєю функціональною роллю є центральною ланкою міжнародної фінансової системи. Про це свідчать не тільки обсяги, але й складна структура валютних операцій. По-шосте,

велика частина угод на сучасному валютному ринку припадає на спекулятивні й арбітражні операції. Це пояснюється тим, що: у більшості країн діє режим плаваючих валютних курсів, формування яких залежить від численних факторів і спрогнозувати їх динаміку досить важко; значно розширилося коло учасників (у т.ч. не тільки фінансових, але й нефінансових, промислових, особливо ТНК, що мають величезні валютні ресурси) валютних ринків і суттєво збільшилася кількість національних валют, реалізованих на цих ринках; спекулятивні й арбітражні операції приносять величезні прибутки їх учасникам, які у багато разів перевищують доходи від звичайних конверсійних і комерційних валютних справ; у комерційних банках і інших кредитно-фінансових інститутах зосереджена величезна й зростаюча сума валютних активів у вигляді депозитів до запитання як юридичних, так і фізичних осіб.

Величезні обсяги спекулятивних операцій і, що особливо важливо, висока питома вага їх у загальному обороті світового валютного ринку, визначають ще одну досить примітну особливість цього ринку, а саме: найбільш високий ступінь ризику в порівнянні з іншими світовими ринками.

Характеризуючи світовий валютний ринок, необхідно підкреслити, що він може успішно функціонувати тільки в загальній системі світових ринків – товарів, послуг, капіталу, робочої сили, технологій і т.д.. *Місце й роль валютного ринку в єдиній системі ринків наочно проявляється в його функціях, серед яких необхідно виділити п'ять основних. Перша – обслуговуюча функція.* Суть її полягає в тому, що світовий валютний ринок забезпечує валютно-кредитне, розрахунково-депозитне й конверсійне обслуговування світового обороту товарів, послуг, капіталів, зв'язуючи тим самим усі світові ринки в єдине ціле. *Друга функція – курсоутворююча,* тобто валютний ринок формує об'єктивні, ринкові ціни валют або валютні курси. *Третя – регулююча функція,* тобто світовий валютний ринок являє собою механізм для проведення валютної політики як на державному, так і на міждержавному рівні, включаючи політики валютних інтервенцій, тих або інших валютних обмежень, а також для диверсифікованості резервів валютного портфеля офіційних і приватних інститутів. *Четверта функція* полягає в тому, що валютний ринок надає можливість страхування валютних і кредитних ризиків. *П'ята функція* зводиться до того, що валютний ринок формує специфічну систему, що забезпечує його учасникам одержання прибутків у вигляді курсової різниці – спекулятивної. З урахуванням цих функцій сучасний світовий валютний ринок являє собою сукупність конверсійних, розрахункових, страхових і спекулятивних операцій.

Висновки

1. Світова економіка – це сукупність національних господарств і міжнародних економічних організацій у їх взаємодії, яка здійснюється через систему міжнародного поділу праці й міжнародних економічних відносин.

2. Міжнародний поділ праці є основною передумовою формування світової економіки. Міжнародний поділ праці, з одного боку, є наслідком розвитку продуктивних сил, інтернаціоналізації і НТП. З другого боку, саме міжнародний поділ праці є найважливішим чинником подальшого розвитку продуктивних сил та інтернаціоналізації господарських зв'язків. Міжнародний поділ праці формує й закріплює систему залежності одних країн від інших, розподіл країн за рівнем розвитку, за певними моделями міжнародної спеціалізації.

3. Подальший розвиток світової економіки обумовив формування якісно нового типу світової економіки – глобальної, всесвітньої економіки, яка себе затвердила, продовжує розвиватися і активізує економічні відносини між країнами світу.

4. Сутність, роль і місце міжнародних економічних відносин у становленні й розвитку світової економіки наочно проявляються в їх функціональній й організаційній структурах.

Функціональна структура міжнародних економічних відносин (МЕВ) являє собою сукупність завдань, які вирішуються в процесі їх здійснення. Функціональна структура МЕВ безпосередньо реалізується в різних формах, серед яких виокремлюються наступні; міжнародна торгівля товарами; міжнародний обмін послугами; міжнародний рух капіталу; міжнародна міграція робочої сили; міжнародні валютні відносини; міжнародні інтеграційні процеси; міжнародні платіжно-розрахункові відносини, включаючи різного роду трансфери; міжнародні внутрішньо-корпоративні відносини.

Організаційна структура МЕВ являє собою сукупність різних міжнародних ринків: міжнародний товарний ринок; міжнародний ринок послуг; міжнародний ринок капіталів; міжнародний фондовий ринок або ринок цінних паперів, фінансових інструментів; міжнародний валютний ринок; міжнародний ринок робочої сили; міжнародний ринок інтелектуальної власності; міжнародний ринок внутрішньокорпоративних операцій; міжнародні інтеграційні ринки.

5. Сутність і роль міжнародної торгівлі наочно проявляється в її функціях, серед яких головними є: відтворювальна; єднальна; контрольна-стимулююча; розподільна; соціальна; політична.

Сутність і роль міжнародної торгівлі в розвитку світової економіки й національних господарств наочно демонструє її галузева структура й географічна структура.

Найважливішим показником міжнародної торгівлі є торговельний баланс. Торговельний баланс – співвідношення між вартістю експорту й імпорту. Це один з найважливіших узагальнюючих показників зовнішньоторговельної діяльності країни і її економічного розвитку в цілому.

Державне регулювання міжнародної торгівлі містить два основні напрямки: вільна торгівля й протекціонізм

6. Міжнародна міграція робочої сили – це закономірне слідство розвитку ринкової економіки, інтернаціоналізації господарських зв'язків; об'єктивний процес. У свою чергу формування світового ринку робочої сили обумовлює розширення економічної залежності між країнами, веде до розвитку інших форм економічних зв'язків.

Міжнародна трудова міграція є формою прояву й важливим показником інтернаціоналізації продуктивних сил. Разом з формуванням світового ринку робочої сили створюються інтернаціональні системи найму робочої сили, її ціна, умови праці, соціальна (робоча) політика.

Міжнародне регулювання робочої сили є, з одного боку, засобом уніфікації системи трудових відносин, згладжування протиріч в області використання трудових ресурсів, з іншого боку – формою конкурентної боротьби за розділ і переділ світового ринку робочої сили.

Значний вплив на систему й механізм міжнародної міграції робочої сили мають транснаціоналізація власного процесу виробництва, формування «других економік», перетворення ТНК і ТНБ у головних суб'єктів світогосподарських зв'язків.

7. Міжнародний рух капіталу є провідною формою міжнародних економічних зв'язків у сучасній системі світового господарства. Міжнародний рух капіталу являє собою складну структуру, як з організаційної, так і з галузевої, географічної точок зору. Міжнародний рух капіталу впливає на розвиток ринкової економіки – позитивний й негативний. Але позитивна сторона переважає.

8. Платіжний баланс є найважливішим макроекономічним показником розвитку національної економіки. Платіжний баланс країни являє собою складну структуру, він містить у собі різні статті, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю країни.

Основні терміни й поняття: глобальна економіка; експортна квота; імпортна квота; міграція робочої сили; міжнародна спеціалізація виробництва; міжнародна кооперація виробництва; міжнародна торгівля; міжнародний поділ праці; міжнародний рух капіталу; платіжний баланс; протекціонізм; світова економіка; торговельний баланс.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть сутність, фактори і форми міжнародного поділу праці?
2. Що таке міжнародна спеціалізація виробництва і які її основні напрямки, показники і функції?
3. Які етапи розвитку міжнародного поділу праці?
4. У чому проявляються особливості сучасної системи міжнародного поділу праці?
5. Що таке світова економіка? Які етапи становлення й розвитку світової економіки? Які особливості першого, другого й третього етапів розвитку світової економіки й причини, що їх обумовлюють?
6. Що таке глобальна економіка? Які причини її формування?
7. У чому сутність і роль міжнародної торгівлі? Які існують теорії міжнародної торгівлі? Що таке торговельний баланс і які його особливості на сучасному етапі розвитку світової економіки?
8. У чому сутність і причини міжнародної міграції робочої сили? Які основні групи форм міжнародної міграції робочої сили на сучасному етапі розвитку світової економіки? Які наслідки (позитивні й негативні) міграції міжнародної робочої сили для країн-імпортерів трудових ресурсів?
9. Охарактеризуйте сутність, мету і етапи розвитку міжнародного руху капіталу. Які фактори обумовлюють необхідність міжнародного руху капіталу?
10. Що таке платіжний баланс країни? Які фактори впливають на формування платіжного балансу? У чому полягає особливість активного й пасивного платіжного балансу? Які особливості платіжного балансу України?

Тести

1. Міжнародний поділ праці – це:

- а) вищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін між ними випущеною продукцією визначеної кількості та якості;
- б) форма поділу праці між країнами, за якої збільшення концентрації однорідного виробництва відбувається на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби;
- в) взаємовідносини між державами при обміні продуктами праці різних галузей виробництва;

- г) об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку;
- д) правильних відповідей немає.

2. Міжнародна спеціалізація виробництва – це:

- а) вищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін між ними випущеною продукцією визначеної кількості та якості;
- б) форма поділу праці між країнами, за якої збільшення концентрації однорідного виробництва відбувається на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби;
- в) взаємовідносини між державами при обміні продуктами праці різних галузей виробництва;
- г) об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку;
- д) комбінування виробництва.

3. Міжгалузєва спеціалізація – це:

- а) вищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін між ними випущеною продукцією визначеної кількості та якості;
- б) форма поділу праці між країнами, за якої збільшення концентрації однорідного виробництва відбувається на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби;
- в) взаємовідносини між державами при обміні продуктами праці різних галузей виробництва;
- г) об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку;
- д) виключне право певної країни на виробництво певного виду продукції.

4. Міжнародне виробниче кооперування – це

- а) вищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і

- обмін між ними випущеною продукцією визначеної кількості та якості;
- б) форма поділу праці між країнами, за якої збільшення концентрації однорідного виробництва відбувається на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби;
 - в) взаємовідносини між державами при обміні продуктами праці різних галузей виробництва;
 - г) об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку;
 - д) розподіл зусиль держав у виконанні певних видів діяльності.

5. *Ознаками міжнародної економіки є:*

- а) розвинута сфера міжнародного обміну товарами на базі міжнародної торгівлі;
- б) розвинута сфера міжнародного руху факторів виробництва, перш за все у формах ввезення-вивезення капіталу, робочої сили і технології;
- в) міжнародні форми виробництва на підприємствах, розміщених у декількох країнах, насамперед у рамках транснаціональних корпорацій (ТНК);
- г) всі відповіді правильні;
- д) всі відповіді помилкові.

6. *Міжнародна економіка вивчає:*

- а) закономірності взаємодії господарських суб'єктів різних держав у сфері міжнародного обміну товарами та послугами, руху факторів виробництва та фінансування і формування міжнародної економічної політики;
- б) закономірності міжкраїнного руху конкретних товарів і факторів їх виробництва, а також їхні ринкові характеристики (попит, пропозицію, ціну тощо);
- в) закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства в цілому в умовах глобалізації фінансових ринків;
- г) всі відповіді вірні;
- д) всі відповіді помилкові.

7. *Міжнародна торгівля – це:*

- а) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу;

- б) стійкий обмін продуктами виробництва між контрагентами з різних країн;
- в) сукупність зовнішньоекономічних операцій різних країн світу;
- г) сукупність експортних та імпортних операцій;
- д) сукупність усіх економічних операцій між країнами світу.

8. Торговельне сальдо – це:

- а) сума вартісних обсягів експорту та імпорту;
- б) різниця вартісних обсягів експорту та імпорту;
- в) сума вартісних обсягів експорту, імпорту та абсорбції;
- г) різниця вартісних обсягів експорту, імпорту та абсорбції;
- д) частка вартісних обсягів експорту та імпорту:.

9. Торговельний оборот – це:

- а) сума вартісних обсягів експорту та імпорту;
- б) сума вартісних обсягів експорту, імпорту та абсорбції;
- в) різниця вартісних обсягів експорту, імпорту та абсорбції;
- г) різниця вартісних обсягів експорту та імпорту;
- д) частка вартісних обсягів експорту та імпорту.

10. Демпінг - це:

- а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва (собівартості цих товарів), для отримання конкурентних переваг в експорті на тому чи іншому ринку;
- б) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, вищими від витрат виробництва (собівартості цих товарів), для отримання додаткового прибутку в експорті на тому чи іншому ринку;
- в) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних інструментів торговельної політики;
- г) додатковий податок на специфічні товари, що перетинають кордон країни при транзиті;
- д) плата за товар, який перетинає митний кордон.

11. Протекціонізм – це:

- а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва (собівартості цих товарів) для отримання конкурентних переваг

- в експорті на тому чи іншому ринку;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних і нетарифних інструментів торгівельної політики;
 - в) додатковий податок на специфічні товари, перетинаючи кордон країни при транзиті;
 - г) плата за товар, який перетинає митний кордон.

12. Експортні мита – це:

- а) мита, які вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країн;
- б) мита, які застосовуються у випадку ввезення на територію країни товарів за ціною нижчою, ніж їх нормальна ціна в країні експорту, якщо такий імпорт завдає шкоду місцевим виробникам подібних товарів або заважає організації й розширенню національного виробництва таких товарів;
- в) мита, які накладаються на експортні товари при випуску їх за межі митної території держави;
- г) мита, що поєднують у собі адвалорні й специфічні мита;
- д) правильна відповідь відсутня.

13. Імпортні мита – це:

- а) мита, які вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країн;
- б) мита, які накладаються на експортні товари при випуску їх за межі митної території держави;
- в) мита, які накладаються на імпортні товари при випуску їх для вільного обігу на внутрішньому ринку країни;
- г) мита, які застосовуються для оперативного регулювання міжнародної торгівлі продукцією сезонного характеру, головним чином сільськогосподарською;
- д) правильна відповідь відсутня.

14. Міграція робочої сили – це:

- а) в'їзд працездатного населення в певну країну з-за кордону;
- б) виїзд працездатного населення з певної країни за кордон;
- в) виїзд непрацездатного населення з певної країни за кордону;

- г) переселення працездатного населення з одних країн в інші терміном більше року, викликане причинами економічного або неекономічного характеру;
- д) правильна відповідь відсутня.

15. Еміграція – це:

- а) в'їзд працездатного населення в певну країну з-за кордону;
- б) виїзд працездатного населення з певної країни за кордон;
- в) виїзд непрацездатного населення з певної країни за кордон;
- г) переселення працездатного населення з одних країн в інші терміном більше року, викликане причинами економічного або неекономічного характеру;
- д) правильні відповіді а) і б).

16. Імміграція –це:

- а) в'їзд працездатного населення в певну країну з-за кордону;
- б) виїзд непрацездатного населення з певної країни за кордон;
- в) виїзд працездатного населення з певної країни за кордон;
- г) переселення працездатного населення з одних країн в інші терміном більше року, викликане причинами економічного або неекономічного характеру;
- д) правильні відповіді а) і б).

17. Експортери робочої сили мають такі вигоди:

- а) одержання переказів з-за кордону, надходження податків з фірм із працевлаштування
- б) збільшення інвестицій з-за кордону, зменшення витрат на соціальне забезпечення, підвищення кваліфікації працівників, зменшення безробіття;
- в) збільшення кількості висококваліфікованих фахівців, зменшення питомих витрат на оплату праці, звільнення місцевих робітників від виконання некваліфікованої або непрестижної роботи;
- г) одержання переказів з-за кордону, надходження податків з фірм із працевлаштування, збільшення витрат на соціальне забезпечення, підвищення кваліфікації працівників;
- д) одержання переказів з-за кордону, надходження податків з фірм із працевлаштування, збільшення інвестицій з-за кордону, збільшення обсягів виробництва, зменшення витрат на соціальне забезпечення, підвищення кваліфікації працівників.

18. Імпортери робочої сили мають такі вигоди:

- а) одержання переказів з-за кордону, надходження податків з фірм із працевлаштування
- б) збільшення інвестицій з-за кордону, зменшення витрат на соціальне забезпечення, підвищення кваліфікації працівників, зменшення безробіття;
- в) збільшення кількості висококваліфікованих фахівців, зменшення витрат на оплату праці, збільшення обсягів виробництва, звільнення місцевих робітників від виконання некваліфікованої або непрестижної роботи;
- г) одержання переказів з-за кордону, надходження податків з фірм із працевлаштування, збільшення витрат на соціальне забезпечення, підвищення кваліфікації працівників;
- д) одержання переказів з-за кордону, надходження податків з фірм із працевлаштування, збільшення інвестицій з-за кордону, збільшення обсягів виробництва, зменшення витрат на соціальне забезпечення, підвищення кваліфікації працівників.

19. Формами міжнародного руху капіталу є:

- а) короткострокові, довгострокові;
- б) прямі закордонні,
- в) портфельні закордонні;
- г) міждержавні та міжорганізаційні;
- д) правильні відповіді б) і в).
- б) офіційні, капітал міжнародних організацій, приватний капітал.

20. Формами міжнародного руху капіталу за цільовим призначенням є:

- а) короткострокові, довгострокові;
- б) підприємницький та позиковий капітал;
- в) державний капітал, приватний капітал;
- г) гроші та портфельні закордонні інвестиції;
- д) правильні відповіді а) і г).

21. Прямий інвестор – це:

- а) акціонерне або неакціонерне підприємство, в якому резиденту іншої країни належить понад 10% акцій та голосів;

- б) державні та приватні органи, фізичні та юридичні особи, а також їх об'єднання, які володіють підприємством з інвестиціями з-за кордону;
- в) підприємства, в яких іноземному інвестору належить більше 50%;
- г) підприємства, в яких іноземному інвестору належить близько 100%
- д) правильна відповідь відсутня

22. Прямі закордонні інвестиції – це:

- а) придбання тривалого інтересу резидентом однієї країни у підприємстві – резиденті іншої країни;
- б) вкладення капіталу в іноземні цінні папери;
- в) розміщення капіталу в національні та іноземні цінні папери;
- г) вкладення капіталу у будь-якій формі з метою отримання прибутку та економічного інтересу резидентами однієї країни у резидентів іншої країни;
- д) вкладення капіталу у реальні цінності матеріальні (основний капітал, товарно-матеріальні запаси тощо) і нематеріальні (інвестиції в нові технології, маркетинг, інновації тощо) з ціллю одержання прибутку.

23. Уряду найвигідніше залучення інвестицій у формі:

- а) прямих інвестицій;
- б) портфельних інвестицій;
- в) інших інвестицій;
- г) для уряду форма інвестицій не має значення;
- д) немає правильної відповіді.

24. Платіжний баланс – це:

- а) співвідношення між прибутками й видатками державного бюджету;
- б) різниця між іноземними і закордонними інвестиціями;
- в) різниця між валютними резервами і зовнішніми фінансовими зобов'язаннями;
- г) співвідношення платежів країни закордон і надходженнями з-за кордону до країни за певний період;
- д) правильні відповіді а) і г).

25. Торговельний баланс – це:

- а) поточний баланс;
- б) баланс платежів і прибутків;

- в) баланс експорту-імпорту товарів;
- г) співвідношення між експортом і імпортом товарів та послуг
- д) правильна відповідь відсутня.

26. Активний платіжний баланс – це:

- а) постійна зовнішньоекономічна діяльність країни;
- б) надходження платежів у країну перевищують платежі закордон;
- в) надходження платежів у країну менше платежів закордон;
- г) баланс, що формується приватними економічними суб'єктами;
- д) баланс, що формується державними інститутами.

Рекомендована література

1. Афанасьев М., Мясникова Л. Время глобализации // МЭ и МО.- 2005. - №10.
2. Байков Н., Безмельницына Г. Мировое потребление и производство первичных энергоресурсов // МЭ и МО. – 2003.- №5.
3. Варнавский В. Реформирование мировой электроэнергетики // МЭиМО. – 2003.- №4.
4. Евтух А. Информационная эпоха и актуальные проблемы экономики // МЭ и МО.-2005.- №4.
5. Балацкий Е. Факторы формирования валютных курсов: плюрализм моделей // МЭиМО. – 2003. - №1
6. Вахненко Т. Оптимизация валютно-курсовой политики в Украине // Экономика Украины.- 2005.- № 1- с.28.
7. Вахненко Т. Товарный экспорт Украины в системе мирохозяйственных связей // Экономика Украины.- 2006.- №6. – С.73-84.
8. Вафина Н. К анализу тенденций развития международного регулирования процессов транснационализации производства // Российский экономический журнал. – 2003.-№4
9. Жуков Б. Витрати держав у локальних війнах і збройних конфліктах сучасності // Фінанси України.- 2003.- №9.- с.21
10. Загладин Н. Глобализация в контексте альтернатив исторического развития // МЭ и МО. – 2003.- №8.
11. Ковалев Е. Новые аспекты мировой продовольственной проблемы // МЭ и МО. – 2005- №3.

12. Глущенко Г. Транснационализм мигрантов и перспективы глобального развития // МЭ и МО.- 2005.- № 12.
13. Губайдуллина Ф. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация // МЭиМО. – 2003. - №2
14. Данількевич М. Україна і Світова організація торгівлі // Право України. – 2005.- №7.- С. 41-43.
15. Козюк В. Теоретические основы формирования валютных союзов в условиях глобализации: макроэкономический аспект // Экономика Украины. – 2005. - № 9
16. Лучко М. Прямые иностранные инвестиции: движение и значение // Экономист. – 2003. - №3
17. Овчинников Г.Н. Международная экономика. - Санкт-Петербург, 1998.- С. 387-563
18. Олейнов А. Валютная структура международных экономических отношений в начале XXI века // Вопросы экономики.- 2005.- №4.- с.43.
19. Орлов Б. «Европа с человеческим лицом» // МЭ и МО.- 2005. - № 12
20. Осипова О. Страх перед свободным плаванием или