

Содержание : Економічна теорія - Воробйова

Передмова

ЧАСТИНА ПЕРША. ВСТУП ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ГЛАВА 1. ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

1.1. Зародження економічних знань

1.2. Розвиток економічної теорії

1.3. Сучасні економічні течії

ГЛАВА 2. ПРЕДМЕТ, СТРУКТУРА І ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

2.1. Предмет економічної теорії

2.2. Структура економічної теорії

2.3. Функції економічної теорії

ГЛАВА 3. ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ ПІЗНАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА

3.1. Єдність теорії і методу

3.2. Роль логічних операцій у пізнанні економічних відносин

3.3. Єдність історичного і логічного

3.4. Сходження від абстрактного до конкретного

ЧАСТИНА ДРУГА. ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ГЛАВА 4. ПРОДУКТ І ХАРАКТЕР ПРАЦІ

4.1. Продукт праці та його форми

4.2. Характер праці та його розвиток

ГЛАВА 5. РОЗВИТОК ФОРМ ОБМІНУ

5.1. Від обміну діяльністю до натурального обміну

5.2. Основні форми товарообміну

5.3. Від товарообміну до обміну здібностями

5.4. Логіко-історична схема розвитку форм обміну

ГЛАВА 6. ЧИННИКИ, ПРОЦЕС І РЕЗУЛЬТАТИ ВИРОБНИЦТВА

6.1. Виробництво

6.2. Чинники виробництва: способи їхнього з'єднання

6.3. Фундаментальне протиріччя економічного життя: необмежені потреби — обмежені ресурси

6.4. Цілі, наслідки та ефективність виробництва

ГЛАВА 7. ВЛАСНІСТЬ: РОЛЬ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

7.1. Економічний і юридичний зміст власності

7.2. Розвиток форм власності

ГЛАВА 8. РУШІЙНІ СИЛИ І СТУПЕНІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

8.1. Джерела і рушійні сили економічного розвитку

8.2. Основні типи відтворення й економічного зростання

8.3. Критерії суспільно-економічного прогресу

8.4. Основні ступені суспільно-економічного розвитку

ГЛАВА 9. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ

9.1. Економічна система: суть і форми

9.2. Ринкова економіка як система

9.3. Командна економіка та її основні риси

9.4. Системна криза державного соціалізму

ГЛАВА 10. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

10.1. Зміст ринкової трансформації

10.2. Формування ринкових інститутів

10.3. Проблеми стабілізації економічного розвитку

ГЛАВА 11. ТОВАР І ГРОШІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

11.1. Товарна форма продукту праці. Об'єктивні і суб'єктивні властивості товару

11.2. Характер праці в ринковій економіці

11.3. Сутність і функції грошей

11.4. Теорія вартості і грошей

ГЛАВА 12. ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ У РИНКОВІЙ СИСТЕМІ

12.1. Попит

12.2. Пропозиція

12.3. Ціна рівноваги

12.4. Концепція еластичності

ГЛАВА 13. КАПІТАЛ: ВИРОБНИЦТВО І НАГРОМАДЖЕННЯ

13.1. Перетворення грошей і чинників виробництва на капітал

13.2. Сутність, рух і нагромадження капіталу

ГЛАВА 14. АГРАРНА ЕКОНОМІКА. РЕНТНІ ВІДНОСИНИ

14.1. Особливості аграрного сектора економіки

14.2. Сутність аграрних відносин

14.3. Рентні відносини

ЧАСТИНА ТРЕТЯ. МІКРОЕКОНОМІКА

ГЛАВА 15. РАЦІОНАЛЬНИЙ СПОЖИВЧИЙ ВИБІР

15.1. Корисність. Закон спадної корисності

15.2. Криві байдужості. Бюджетна лінія

ГЛАВА 16. ПІДПРИЄМНИЦТВО. ФІРМА

16.1. Підприємництво: умови і середовище

16.2. Фірма — основна ланка економіки

ГЛАВА 17. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І МАКСИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ

17.1. Ринкова координація

17.2. Витрати виробництва

17.3. Економія на масштабах

17.4. Максимізація прибутку

ГЛАВА 18. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

18.1. Управління як система

18.2. Кадри в системі менеджменту. Теорія і практика прийняття рішень

18.3. Принципи управління персоналом

ГЛАВА 19. ФІЛОСОФІЯ БІЗНЕСУ: МАРКЕТИНГ

19.1. Зміст і основні принципи маркетингу

19.2. Товарні ринки та їхнє дослідження

19.3. Стратегія і тактика збутової політики

ГЛАВА 20. ТЕОРІЯ РИНКОВИХ СТРУКТУР

20.1. Досконала конкуренція

20.2. Монополія

20.3. Олігополія

20.4. Монополістична конкуренція

ГЛАВА 21. РИНОК ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА І РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ

21.1. Попит на чинники виробництва

21.2. Ринок праці і рівень заробітної плати

21.3. Відсоток, прибуток і рента

ГЛАВА 22. МІКРОЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА

22.1. Зовнішні ефекти і суспільні товари

22.2. Оптимізація суспільного вибору

22.3. Економічна оцінка соціальних проектів

ЧАСТИНА ЧЕТВЕРТА. МАКРОЕКОНОМІКА

ГЛАВА 23. ВСТУП ДО МАКРОЕКОНОМІКИ

23.1. Предмет і основні проблеми макроекономіки

23.2. Основні поняття макроекономіки та їх взаємозв'язок

23.3. Макроекономічна політика та її види

ГЛАВА 24. ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ (НАЦІОНАЛЬНИЙ) ПРОДУКТ І ЙОГО ВИМІРЮВАННЯ

24.1. Сутність валового внутрішнього продукту і підходи до його вимірювання

24.2. Цінові індекси

24.3. Структура ВВП. ВВП та інші показники економічного розвитку

ГЛАВА 25. СУКУПНИЙ ПОПИТ І СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ. ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

25.1. Сукупний попит і чинники, що його визначають

25.2. Умова рівноваги. Кейнсіанський хрест

25.3. Модель Хікса

25.4. Сукупна пропозиція та її динаміка

ГЛАВА 26. МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА І БАНКІВСЬКА СИСТЕМА

26.1. Грошова маса та її вимірювання

26.2. Сутність і функції резервної системи

26.3. Механізм здійснення монетарної політики

26.4. Проблема лагів у здійсненні економічної політики

ГЛАВА 27. ЗАЙНЯТІСТЬ, БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ

27.1. Зайнятість і безробіття

27.2. Інфляція та її типи

27.3. Взаємозв'язок інфляції і безробіття

ГЛАВА 28. БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ І ДЕРЖАВНИЙ БОРГ

28.1. Суть і роль державного бюджету в економіці

28.2. Споры про роль бездефіцитного бюджету

28.3. Вплив бюджетного дефіциту на державний борг

ГЛАВА 29. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

29.1. Основні чинники економічного зростання

29.2. Моделювання економічного зростання

29.3. Проблема слаборозвиненості і шляхи її вирішення

ЧАСТИНА П'ЯТА. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

ГЛАВА 30. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

30.1. Міжнародний поділ праці і міжнародні економічні відносини

30.2. Міжнародні економічні відносини

30.3. Структура світового господарства та її еволюція

30.4. Проблеми інтеграції України у світове господарство

ГЛАВА 31. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ

31.1. Роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку

31.2. Валютний курс і платіжний баланс

31.3. Економічна політика і проблема внутрішньої і зовнішньої рівноваги

Передмова

Невеликий вступ до видання хотілося б розпочати з викладення думки про значення суспільствознавства, його складової частини — економічної теорії з точки зору не політика чи економіста, а представника іншої професії. В інтерв'ю на запитання журналіста: «Чим пояснити, що людина проникла у свята святих природи — таємницю атомного ядра, але не може вберегти людство від жадливих наслідків цього відкриття?», — Альберт Ейнштейн зазначив, що наука політика — річ набагато складніша, аніж наука фізика. З огляду на те, що знання законів суспільного розвитку давалося і дається людству важче і трагічніше, ніж законів життя природного, слід погодитися з таким твердженням. Отже, політика в широкому розумінні — це суспільствознавство, найважливішим і найскладнішим напрямом якого є вивчення закономірностей економічного життя суспільства. Чому найважливішим? Чи не проглядає з твердження представника економічної науки істина, що передається приказкою: «Всяк кулик до свого озера звик»? Ні. Економічне життя суспільства, як ніяке інше, безпосередньо торкається кожної людини, бо його первинні інтереси — економічні. Задоволення матеріальних потреб, як би це не суперечило духовному початку, — перше і природне прагнення людини і суспільства. Проблема обтяжена фундаментальним протиріччям суспільного життя. З одного боку, необмежені потреби, що постійно змінюються і зростають, з другого — обмежені ресурси для їхнього задоволення, до того ж розподілені вони між регіонами, країнами, класами, соціальними групами так, що не можуть не формувати часом гострі соціальні колізії. Як же вийти з цього з найменшими економічними і соціальними затратами, домігшись максимальної ефективності? Тільки спираючись у практичній діяльності на системні знання закономірностей економічного життя — економічну теорію. Адже правильно зазначено: немає нічого практичнішого, аніж гарна теорія.

Сьогодні для значної частини населення терміни і поняття « ринок», «ціна», «інфляція», «безробіття», «дефіцит», «податки» тощо — не абстрактні категорії суто економічної теорії (не має значення, політичної економії чи економікс), а наповнені глибоким змістом явища, що позначаються на їхньому повсякденному житті. Чому це стало сьогодні вимогою життя? Тому, що воно проходить за умов, коли країни колишнього Союзу роблять важку спробу переходу до малознайоми, але добре відомої у світі ринкової економіки. Ринкову економіку називають вільною економікою. У її хитросплетенні ринковий суб'єкт, а простіше кажучи, кожна людина мусить розбиратися хоча б елементарно, оскільки держава вже не може, та й не зобов'язана забезпечувати населення роботою, гарантувати тверду зарплату, житло, стабільні ціни. За ринкової економіки в

держави інші функції. Грамотно визначитися в ринковій економіці має сама людина. Оцінити ж правильно наявну інформацію і прийняти оптимальне рішення на рівні інтуїції не можна, а якщо й можна то тільки випадково. А рішення необхідно приймати постійно. Як розпорядитися тяжкою працею накопиченими коштами — віддати численним фірмам, що казна-звідки з'явилися і котрі впадають в око обіцянками «казкових» відсотків чи придбати вільно конвертовану валюту? Юрби обманутих вкладників, які облагають фірми, що лопнули, засвідчують неадекватність рішення, прийнятого ринковими суб'єктами. Складніші питання постають перед тими, кого прийнято називати підприємцями. Як правильно оцінювати економічну кон'юнктуру і визначити ефективніший напрямок інвестицій? Як утримати в рівновазі фірму, максимізувати прибуток чи мінімізувати збитки, правильно оцінити альтернативні витрати? Відповідальність за прийняття рішення винятково висока, і не тільки для самого підприємця. Фірма — це люди. Оптимальне рішення — це їхнє процвітання, забезпеченість роботою і доходами. Помилка може приректи людей на злидні й негаразди. Так, чинник ризику — обов'язкова умова підприємницької діяльності. Але чи означає це, що підприємець має покладатися на інтуїцію і сліпу вдачу, чи є прийоми, методи, принципи діяльності, що зумовлюють оптимальні межі ризику? Подібні запитання належать до мікрорівня, їх вивчає розділ економічної теорії — мікроекономіка. Але є й інший рівень, проблеми якого належать до макроекономіки. Тут наслідки помилкових рішень настільки великі, що можуть призвести до кризи економічної системи, глибоких соціальних потрясінь у суспільстві. Якими законами стимулювати суспільне виробництво, якою має бути державна політика зайнятості, цін і доходів, чи є інфляція абсолютним злом і чи не призведе прагнення до низьких стабільних цін до придушення інвестиційного процесу, а разом — до стагнації виробництва, величезного безробіття, ще більшого зубожіння населення?

Відповіді на ці запитання дати нелегко, оскільки в кожній країні вони мають розв'язуватися по-різному. Немає єдиного рецепта, як немає абсолютно ідентичної економіки. Вихідний матеріальний рівень, забезпеченість ресурсами, у тому числі кваліфікованою робочою силою, різні історичні, національні, соціокультурні традиції — усе це зумовлює в різних країнах особливості економічного розвитку. Тому економічна наука не може бути догматичною, ґрунтуватися на поглядах однієї школи, або абсолютизувати їх. І в науці, і в житті — тільки обрй, до якого люди приречені плести вічно. Звідси парадокс Бернарда Шоу: «Якщо разом зберуться навіть всі економісти світу, вони все одно не зможуть домовитися» — це скоріше не докір економістам, а свідчення творчого характеру, необхідності розвитку різних напрямів і шкіл в економічній теорії

вона часто небезуспішно дає відповіді на складні запитання, що постійно виникають перед людьми в їхній практичній діяльності.

Видання, підготовлене колективом учених Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна, може бути використане не тільки студентами, а й учнями середніх шкіл, а також тими, хто самостійно вивчає економічну теорію. У посібнику викладаються основні концепції політичної економії й економікс, альтернативні погляди різних економічних шкіл із найважливіших проблем економічного життя. Не залишилися без уваги проблеми переходу України, інших країн пострадянського простору до ринкової економіки.

Матеріал, що стосується проблем перехідної економіки, досить суперечливий, як і сама економічна дійсність. Тому він не може викладатися в термінах і категоріях класичної політекономії й економікс. Практична функція економічної теорії потребує наукового осмислення економічних процесів, що відбуваються в Україні, країнах Співдружності Незалежних Держав, узагальнення досвіду країн Східної і Західної Європи стосовно формування багатоскладової економіки через роздержавлення і приватизацію, розвиток ринкових відносин, інтеграційних процесів.

Не претендуючи на оригінальність, автори обрали таку структуру посібника, що передбачає системний виклад матеріалу, охоплює основні сторони економічної теорії, процеси формування ринкової економіки, що відбуваються в Україні.

Ця структура, окрім традиційних розділів — вступ до економічної теорії, загальні основи ринкової економіки, мікроекономіка, макроекономіка, міжнародна економіка — містить розділ з курсу політичної економії, а також розділ мезоекономіки, де розглядаються проблеми аграрних відносин, тобто, така структура охоплює практично усі питання діючої програми з економічної теорії для вищих навчальних закладів України.

ЧАСТИНА ПЕРША. ВСТУП ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ГЛАВА 1. ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Основу всього суспільного життя складають економічні відносини. Ця істина підтверджується історією суспільства і проникла у свідомість більшості людства. Адже люди, щоб жити, повинні мати їжу, одяг, взуття, житло й інші блага і послуги. Усе необхідне для свого виробництва люди беруть у природи. Люди повинні працювали, щоб пристосувати багатства природи для задоволення своїх потреб і інтересів. Ось чому основою життя, розвитку людського суспільства є виробництво — процес впливів людини на предмети і сили природи і пристосування їх для задоволення певних потреб людей. Матеріальні блага люди роблять не порізно, а спільно, вони живуть і працюють у суспільстві. Природно, виробництво має колективний, суспільний характер. У процесі

праці чи впливу на предмети і сили природи люди всту пають між собою у певні зв'язки і відносини з приводу кооперації, спеціалізації виробництва.

1.1. Зародження економічних знань

З моменту виникнення людина, щоб вижити, активно діяла, пристосовуючи навколишнє середовище до своїх вимог і потреб. Вона не одержувала все, що їй необхідно в готовому вигляді. Речі, що її оточували, треба було перетворювати, щоб одержати бажане в необхідній кількості, у тім місці, де вона жила, і в зручний час. Інакше кажучи, щоб досягти життєво важливих цілей, потрібно було в середовищі проживання (ойкос) діяти у визначеному порядку (номос). Такий вид людської діяльності і назвали економікою.

Природно, для того, щоб така діяльність стала успішною, необхідні певні уміння, знання про те, як слід діяти. Знання накопичувалися поступово, у міру придбання досвіду, і спочатку являли собою певні інтуїтивні уявлення, деякі узагальнення поверхневих спостережень, закріплені в звичаях, традиціях, найдавніших писемних пам'ятках. Ось тут і виявляються перші сліди економічної думки, що відбила не тільки розуміння сформованого порядку речей, але і деяку оцінку явищ, та подій, що відбуваються.

Економічна думка в Стародавньому світі.

Філософи Стародавньої Греції — Платон, Аристотель та інші досліджували окремі проблеми економічної теорії (вартість, ціна, гроші, податки тощо), висловили ряд оригінальних ідей щодо сутності економічного порядку. Вони роздумували про ідеальний суспільний устрій і дискутували проблему: чи повинен суспільний устрій базуватися на індивідуальному інтересі особистості чи на пріоритеті суспільного інтересу, що підкоряє особистість державним потребам. Не обминули вони увагою і проблему обміну як форми економічного зв'язку між людьми.

Роздуми античних філософів успадковують середньовічні схоласти, що у формі церковних догматів формулюють уявлення про справедливий устрій суспільства і місце в ньому різних соціальних спільнот, про роль праці як божественного приречення і кари за гріхи, про допустимість і межі товарно-грошових відносин. Особливістю їхніх економічних поглядів став розгляд проблем господарської практики.

Встановлення економічної системи, що ґрунтується на більш складних, ринкових формах зв'язку, породило насущну потребу в усвідомленні основних принципів механізму її функціонування і виділенні економічних учень у самостійну сферу, галузь знань, що відокремилася від більш загальних уявлень про суспільний розвиток: філософії, релігії. Виникають перші економічні школи, що намагаються шукати вирішення економічних проблем в самій економіці, а не за її межами. Такий підхід дозволив порушити питання про пошуки закономірностей розвитку системи.

Меркантилізм.

Першою школою, що намагалася побудувати теорію суспільної системи, яка ґрунтується винятково на економіці, стали меркантилісти. Метою суспільної системи вони вважали збагачення держави і населення. А оскільки найбільш очевидним втіленням багатства були гроші, виражені в благородних металах, основна задача вбачалася в забезпеченні суспільства якомога більшою кількістю золота і срібла. Це досягалося лише в тому разі, коли державна влада активно сприяла реалізації поставленої мети, всебічно регламентуючи економічне життя: протигуючи національній промисловості і торгівлі, забезпечуючи їм вигідні умови наймання робочої сили й експорту, відгороджуючи від конкурентів з інших країн. Інакше кажучи, держава в сфері економіки повинна проводити активну політику. Не випадково меркантилісти (Антуан де Монкретьєн) дали нову назву науці про способи збільшення суспільного багатства — політична економія.

1.2. Розвиток економічної теорії

Класична школа Незабаром, однак, з'ясувалося, що погляди меркантилістів багато в чому наївні, не здатні дати повного й адекватного уявлення про функціонування економічної системи. Більш глибокий аналіз розпочинається класичною економічною школою, що склалася в XVIII — на поч. XIX ст. (зачатки ще в XVII ст.) у Західній Європі.

Представники класичної економічної школи виходили з того, що в економіці діє деякий природний порядок, стихійно встановлюваний із невідворотністю законів природи незалежно від волі і бажання економічних суб'єктів. Природний порядок щонайкраще забезпечує досягнення суспільного й особистого добробуту. Будь-яке втручання в економічне життя регулюючого початку (держави) повинне зводитися до мінімуму, поступившись місцем вільному прояву внутрішніх економічних потенцій. Механізмом реалізації природного порядку є взаємодія інтересів суб'єктів, що хазяйнують. Кожен індивідуум («економічна людина») дбає про свій особистий інтерес, але при зіткненні з інтересами інших індивідів відбувається їхня гармонізація, і економічні дії спрямовуються в русло оптимальних рішень, навіть якщо спочатку такі цілі ніхто не ставив. Такий механізм діє лише в суспільстві, де кожний посідає своє особливе місце в системі поділу праці і для задоволення різноманітних потреб зазначає необхідності в тісних економічних зв'язках з іншими. Системою зв'язків стає товарний обмін. Принцип взаємодії в такому суспільстві один з видатних представників класичної школи Адам Сміт сформував так: «Дайте мені те, що мені потрібно, і ви одержите від мене те, у чому відчуваєте потребу ви самі».

Спонукувана егоїстичними мотивами, дбаючи про господарські інтереси, кожна людина постійно вибирає найбільш вигідний варіант рішення, що забезпечує матеріальне

благополуччя. При цьому вона змушена враховувати інтереси і прагнення своїх партнерів і контрагентів по торгових угодах. Адам Сміт підкреслює, що людина невидимою рукою направляється до мети, що зовсім не входила в її наміри. Дбаючи про свої власні інтереси, вона часто більш діючим способом служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо прагне це зробити. Такий механізм уявляється майже ідеальним, тому що дозволяє збалансувати і гармонізувати інтереси учасників економічного процесу. Якщо угода відбулася, то і продавець, і покупець задовольнили свої потреби. Тим самим класична економічна школа поставила одну з фундаментальних економічних проблем — проблему рівноваги системи, а в особі одного з раних своїх представників Франсуа Кене запропонувала модель такої рівноваги. Якщо ж суспільство цементується зв'язками в процесі обміну, то виникає запитання: що лежить в основі обмінюваності? Адам Сміт, слідом за багатьма попередниками (Вільям Петті, П'єр Буагільбер, Бенджамін Франклін та ін.) висуває положення про те, що в основі обміну товарами лежить праця, затрачена на їхнє виробництво, яка утворює вартість. Складаючи угоду, люди по суті обмінюються згустками праці, причому кожний має одержати від іншого за свій товар рівноцінну втілену в ньому кількість праці, тобто обмін повинний бути еквівалентним. У ході такого обміну здійснюється і розподіл створеного багатства. Кожний одержує еквівалентну його трудовим витратам частку і тому усі зацікавлені у зростанні суспільного багатства, тому що збільшують тим самим свій власний дохід. Економічний світ Адама Сміта сповнений оптимізму: багатство суспільства зростає, тому що в цьому зацікавлені всі учасники виробництва й обміну, а разом із ним зростає і багатство кожного. Серйозна несправедливість тут також не може мати місця, оскільки еквівалентність обміну виключає можливість одного скористатися великою кількістю праці, затраченої іншим. І все-таки порушення еквівалентності очевидні. Коли власник засобів виробництва наймає робітника, він купує його здатність до праці, оплачуючи її заробітною платою. Якби відбувався обмін еквівалентів, як вимагає ринковий механізм, то не було б прибутку. Але тоді нема рації організувати підприємство. Якщо ж має місце прибуток, а це очевидно, то тоді порушується принцип еквівалентності. Адам Сміт так і не зміг пояснити такий парадокс і спробував обійти його. Питання про кінцеву основу обміну він підмінив питанням про те, з чого складаються ціни. Складові елементи ціни — витрати виробництва і прибуток — він запропонував вважати вартістю товару. Такий вихід з положення, проте, не влаштував Давида Рікардо, найближчого послідовника Адама Сміта. Його цікавить кількісне вираження вартості, щоб можна було вірогідно оцінювати еквівалентність обміну, а тому потрібний і єдиний вимірник, що піддається обліку. Таким вимірником він вважає лише працю і твердо дотримується концепції трудової теорії

вартості.* Зіткнувшись з випадками порушення еквівалентності і намагаючись знайти їм пояснення, він дійде висновку, що головна проблема в економіці — не створення вартості (багатства), а її розподіл. Одержувачі доходів фактично ділять той самий пиріг, і частка кожного може змінюватися тільки за рахунок інших: зменшення зарплати веде до збільшення прибутку, а рента може зростати лише за рахунок доходів підприємців. Тут закладені джерела всіляких конфліктів, і система стає вкрай несталою. І все-таки ринковий механізм, за переконанням Давида Рікардо, здатний, зрештою забезпечити рівновагу і торжество природного порядку.

На початку XIX століття безмежну віру в можливість системи утриматися в рівноважному стані з особливою чіткістю відобразив французький економіст Жан Батист Сей. У сформульованому їм законі ринків стверджується, що пропозиція товарів завжди породжує відповідний попит. Розбіжність може бути лише по окремих товарах чи в окремих регіонах, але в цілому попит та пропозиція завжди балансуються за допомогою цін, якщо вони зовсім вільно складаються на ринку.

Критика класичної школи

Такий оптимістичний погляд поділявся далеко не всіма. Одним із песимістів став англійський економіст Томас Мальтус. Поділяючи багато положень класичної економічної школи, він помітив і ряд суперечностей системи і висловив сумнів щодо її здатності автоматично досягати рівноваги. Томас Мальтус вважав, по-перше, що системі доводиться стикатися з природним і нездоланим законом народонаселення, який породжує невідповідність між ростом населення і ростом засобів існування і тим порушує стабільність системи. По-друге, пропозиція не породжує попит автоматично. Попит має тенденцію постійно відставати, а робітники на свою зарплату можуть реалізувати тільки частину продукції. Власники капіталу пред'являють попит на іншу частину, що відповідає їх витратам, а частина, що забезпечує одержання прибутку, не знаходить реалізації. Щоб її реалізувати, необхідні «треті особи» — землевласники, духовництво, армія, челядь і т.п., тобто непродуктивні споживачі. Їхні доходи можуть забезпечити попит, але якщо їх не вистачає, проблема реалізації загострюється, можлива криза. Подібних поглядів на проблему рівноваги дотримувався і швейцарський економіст Сисмонд де Сисмонді, щоправда, з кілька інших позицій: як «треті особи» у нього виступали дрібні товаровиробники (селяни, ремісники).

Таким чином, у класичній школі з питання про функціонування економічної системи намітилися два підходи: з одного боку, оптимісти, що вважали систему в принципі урівноваженою за рахунок автоматичного саморегулювання, і, з другого — песимісти, що бачили недосконалість системи і вважали за можливе порушення рівноваги та її кризи. У

марксистській і буржуазній економічній теорії існує різне розуміння класичної економічної школи. Карл Маркс під класичною політичною економією розумів ті теорії, що досліджували внутрішні, причинно-наслідкові залежності буржуазних відносин виробництва. Опис зовнішніх, поверхневих залежностей, що переводить економічний аналіз у площину дослідження функціонального механізму господарювання, систематизацію і класифікацію уявлень суб'єктів ринкових відносин про їхню власну діяльність, після того як уже з'ясовані внутрішні взаємозв'язки, Карл Маркс відносив до вульгарної політичної економії (від *vulgaris* — спрощений).

У сучасній західній економічній літературі класична економічна школа розглядається ширше. Вона охоплює всіх економістів, що стоять на позиціях економічного лібералізму, автоматичного регулювання господарських, процесів природними економічними законами, а Томас Мальтус, Жан Батист Сей розглядаються як представники класичної економічної школи, тоді як, за Марксом, вони є представниками вульгарної політичної економії.

У другій половині XIX ст. класична економічна школа стала піддаватися дедалі більш серйозній критиці. Критика йшла по трьох головних напрямках: з погляду методу, з погляду національної ідеї і з погляду соціальних наслідків економічного розвитку. Класики розглядали економічні явища як постійні та універсальні, підпорядковані природним і вічним законам, що однаково діють за всіх часів і у всіх народів. Такий антиісторизм викликав протест, оскільки було помічено, що економічні форми мінливі. Вони розвиваються в часі, народжуючись, дозріваючи і вмираючи, поступаючись місцем іншим формам. Саме в цей час із такою ідеєю відносності і рухливості економічних явищ виступила історична школа, що виникла в Німеччині. Вона зосередила увагу на вивченні історичної еволюції соціальних інститутів, вважаючи, що їхній докладний опис і дасть можливість зрозуміти, як функціонує економічна система, яка трансформується залежно від етапу історичного розвитку.

Класики були не тільки універсалісти, але й космополіти. Вони розглядали світ як деяке комерційне співтовариство, абстрагуючись від національних особливостей тих чи інших суспільств. Національні кордони розглядалися лише як явища політичні, що не мають ніякого економічного значення. Обмін між націями відбувається абсолютно вільно, виходячи з принципу економічної доцільності. З критикою такого підходу виступили протекціоністи, які вказували, що він відбиває інтереси економічно розвинутих націй, таких, як Велика Британія, а інтереси молодих і поки слабких націй вимагають заступництва і відмовлення від принципу свободи торгівлі. Найбільш помітними опонентами класиків стали американці Вільям Гамільтон, Чарльз Генрі Кері і німецький

економіст Фрідріх Ліст.

Нарешті, третій напрям критики класичної економічної школи виходив з того, що описувана нею ідеальна економічна система в дійсності породжує приголомшливу нерівність у розподілі благ і диференціацію суспільства на багатих і бідних. Причину такого явища деякі мислителі бачили в індивідуалізації інтересів на основі приватної власності та їхньому зіткненні в процесі вільної конкуренції, що розоряє одних і збагачує інших. Якщо зробити власність спільною, а працю колективною, вважали вони, то буде усунута основна причина, що породжує нерівність, з явиться можливість заздальгідь погодити свої дії і регулювати економічні процеси в інтересах усього суспільства і кожного його члена. Така суть соціалістичної ідеї.

Виникнувши досить давно, соціалістична ідея набирала різних форм: ідеалізації суспільних устроїв минулого («реакційний», «дрібнобуржуазний» соціалізм), релігійного сектантства («містичний» соціалізм та ін.). Але найбільш завершених обрисів соціалістична ідея набула у першій половині XIX ст., коли виник і сформувався такий її різновид, як утопічний соціалізм. Викладена в працях Анрі Сен-Симона, Шарля Фур'є, Роберта Оуена теорія соціалізму становила уявлювану модель ідеального суспільства, позбавленого тих негативних рис, що властиві реальному світу. Економічна характеристика нового суспільства була розроблена доволі слабо, тому що основний акцент робився на прагненні до справедливості і рівності як норми життя. Однак окремими рисами економіки соціалістичного суспільства виступали, по-перше, відсутність приватної власності і загальне володіння засобами і результатами виробництва; по-друге, загальність і колективність праці; по-третє, планомірна організація праці, виробництва і керування ними з єдиного центру; по-четверте, безпосередньо суспільна форма економічного зв'язку, минаючи товарно-грошові відносини; по-п'яте, зрівняльний розподіл через суспільні фонди і суспільні склади. Ідея, хоч багато в чому й приваблива, але не досить обґрунтована економічно, не витримувала серйозної наукової критики.

Економічне вчення Карла Маркса

Більш фундаментальне обґрунтування соціалістичної ідеї пов'язане з марксизмом. Вчення Карла Маркса включало три основних елементи: філософію, що ґрунтується на матеріалістичній діалектиці як методі пізнання і матеріалістичному розумінні історії як принципі аналізу суспільних процесів; економічну теорію, що розкриває закономірності розвитку економіки, заснованої на приватній власності і товарній формі економічного зв'язку, і неминучість її загибелі; вчення про соціалізм як про закономірний результат історичного розвитку капіталізму, яке містить прогностичні уявлення про пост-

капіталістичне суспільство і перспективи його подальшого просування до «царства свободи».

Економічне вчення Карла Маркса ґрунтувалося на тому, що продуктивні сили, які має суспільство, прогресуючи в розвитку, набирають дедалі більш суспільного характеру, тобто можуть раціонально використовуватися лише за колективних форм організації праці і виробництва. Такий процес усупільнення усе відчутніше приходить у суперечність із приватною формою присвоєння умов і результатів виробництва. Ця основна суперечність виявляється, насамперед, як антагонізм основних класів суспільства — капіталістів і найманих робітників. Їхні відносини складаються на основі існуючої в суспільстві загальної форми економічного зв'язку — товарного обміну. Продаючи капіталістові свою робочу силу й одержуючи в обмін вартісний еквівалент — заробітну платню, робітник створює своєю працею вартість більшу, ніж та, що втілена у вартості його робочої сили. Таку додаткову вартість безкоштовно привласнює власник засобів виробництва, що використовує її частково на особисте споживання, частково — на розширення виробництва, у якому відтворюються в розширеному вигляді і відносини експлуатації. Такий процес, постійно повторюючись, має як наслідок результат двоякого роду: по-перше, відбувається поляризація соціальних сил, концентруючи багатство на одному полюсі й убогість на іншому; по-друге, у процесі нагромадження відносно знижується частка капіталу, що витрачається на робочу силу і є джерелом додаткової вартості, що, у свою чергу, породжує тенденцію до зниження норми прибутку. Обидва наслідки відбивають історичну обмеженість капіталістичного способу виробництва, породжують соціальні й економічні конфлікти, що неминуче ведуть до соціальної революції, яка відкриває шлях до соціалістичного способу організації виробництва і розподілу.

Учення Карла Маркса, діставши досить широкого розповсюдження, не залишалось, проте, цілісним і незмінним у трактуванні його послідовниками. В інтерпретації марксизму склалося два основних напрями: реформістський і радикальний. Перший, зберігаючи прихильність соціалістичній ідеї і розділяючи ряд теоретичних позицій, висунутих Марксом, проте, не погоджувався з деякими його висновками, вважаючи за необхідне коригувати його теорію відповідно до мінливості ситуацій в розвитку самого капіталізму, а головне, рух до соціалізму бачив у поступовій, еволюційній трансформації капіталістичних відносин та інститутів. Другий наполягав на непорушності основних постулатів марксистської теорії і магістральний шлях її практичного втілення бачив в революційному руйнуванні капіталістичних порядків і насадженні нових, соціалістичних. Найбільш повно і послідовно таку позицію відбив у своїх працях Володимир Ілліч Ленін. Відправляючись» від положень Карла Маркса про те, що капіталізм загине, розвивши до

краю іманентні йому суперечності, Володимир Ленін спробував довести, що цей лад, вступивши у фазу імперіалізму, саме й дозрів для соціалістичної революції. Більше того, така революція через особливості імперіалістичної стадії розвитку стала можливою в одній, окремо узятій країні.

Очолити революцію в Росії і узявши владу, Володимир Ленін і очолювана ним партія більшовиків зіткнулися з проблемою не тільки руйнування старої системи, але й необхідністю створення нової, про економіку якої в них були лише найзагальніші та не завжди ясні уявлення.

Протягом понад 70 років у СРСР, а потім і в інших країнах проводилися експерименти щодо створення соціалістичного суспільства на основі тих принципів, що, як вважалося, розроблені Карлом Марксом. Виникла досить велика кількість літератури, у якій робилися спроби теоретично осмислити те, що відбувається. Система поглядів у сфері економічних проблем дістала назву політичної економії соціалізму.

Підсумком багаторічного експерименту стала глибока криза побудованої системи і теоретичних уявлень про принципи і методи її функціонування. Пошуки причин сформованої ситуації викликали міркування і дискусії про те, чи винувата сама доктрина, чи невміле її застосування, але безсумнівним стала необхідність перегляду низки положень, що уявлялися непорушними, які набули характеру окостенілих догм, визнання того, що економічне життя підкоряється певним фундаментальним закономірностям.

1.3. Сучасні економічні течії

Одним з фундаментальних принципів стало положення про те, що функціонування економічної системи можливе лише при досягненні рівноваги між елементами, що її складають. Це положення, сформульоване класичною економічною школою, витримало іспит і часом, і критикою і лягло в основу економічної теорії як загально визнане, а різні школи і напрями розрізнялися лише пропонованими способами досягнення рівноваги.

Класики вважали, що рівновага досягається в процесі обміну на основі витрат на виробництво товарів і послуг. Але підхід з позицій трудової теорії вартості не зміг обґрунтувати необхідності повернення системи в рівноважний стан. Більш того, саме з позицій такого підходу Карл Маркс обґрунтував неминучість розбалансування системи, її краху і пошуків рівноваги на іншій (нетоварній) основі.

Прихильники класичного підходу, однак, не здавалися. В останній третині XIX ст. виникає напрям в економічній теорії, що, зберігши деякі основні принципи традиційного класичного підходу, істотно видозмінив розуміння способів досягнення економічної рівноваги.

Неокласичний напрям

Неокласичний напрям погоджувався з тим, що економічне життя суспільства цементується ринковими зв'язками, які встановлюються між суб'єктами, що вільно хазяйнують і орієнтуються на максимізацію своєї вигоди. Але на відміну від старих класиків основу обмінюваності шукали не у витратах виробництва, що об'єктивно складаються, а в суб'єктивних оцінках споживачами і виробниками корисності благ, що купуються і продаються, яка знаходить вираження у ринковому попиті та ринковій пропозиції. Через їхню взаємодію і реалізується рівновага, тобто встановлюється така ціна, що задовольняє і продавця, і покупця. Цю взаємодію зручно виразити математично у вигляді функціональних залежностей, де ціни і кількості пропонуваніх і запитуваних благ виступають як перемінні. Неокласики досить широко використовували у своїх дослідженнях математичний апарат, зокрема методи диференціального числення. Намагаючись дати кількісну характеристику досліджуваних величин, вони оперують поняттям границі, що дає змогу обмежити об'єкт аналізу і надати йому чисельної визначеності (наприклад, гранична корисність блага, гранична продуктивність чинників). Це дало підставу називати напрям — маржиналізмом (*marge* — границя). Він дістав широкого розповсюдження, об'єднував цілу низку шкіл, що склалися в різних країнах: австрійську, лозанську, кембріджську та ін.

Сконцентрувавши увагу на аналізі мотивів поведінки окремих суб'єктів, що хазяйнують, які вирішують задачу оптимізації альтернативного вибору, маржиналістські школи звели проблему економічної рівноваги на мікрорівень. Вважалося, що якщо окремими одиницями, що хазяйнують, будуть знайдені у сфері їхньої діяльності найраціональніші комбінації, то збалансованість у масштабах усього господарства забезпечується автоматично. У дійсності ситуація виявилася значно складнішою. При переході на макрорівень виникали нові проблеми, що на мікрорівні не могли проявитися. Тому подальша еволюція неокласичного напрямку пов'язана зі звертанням до нових об'єктів аналізу, спробами побудувати модель макроекономічної рівноваги на основі традиційних класичних принципів: свободи підприємництва, ринкового саморегулювання, примату інтересів «економічної людини». У цьому напрямі працювали відомі економісти-неокласики: Людвіг Мізес, Фрідріх Хайек, Жак Рюефф, теоретики соціального ринкового господарства — Людвіг Ерхард, Вальтер Ойкен, Вільгельм Рьопке, а в 70-80-х роках лідерство закріпилося за школою монетаристів на чолі з професором Чиказького університету Мільтоном Фридменом.

На відміну від неокласиків першого покоління — маржиналістів — цей напрям заведено називати неоліберальним і не тільки з метою уникнути плутанини, але й тому, що основний акцент у їхній позиції переносився на принцип економічної свободи, що

забезпечує ринковому механізму можливість автоматично підтримувати рівновагу між попитом та пропозицією. Найбільш чітко і послідовно ідея рівноваги виражена в працях одного із найяскравіших представників неолібералізму, Нобелівського лауреата Фрідріха фон Хайєка. Вихідний пункт його концепції — вчення про спонтанний характер ринкового порядку. Ринковий порядок, на думку Хайєка, принципово відрізняється від порядку функціонування природних і технологічних систем, оскільки знання про нього неможливо здобути незалежно від уявлень, бажань і мотивів поведінки самих учасників процесу. Ці знання суто індивідуальні і суб'єктивні, а тому заздалегідь передбачити результат і цілеспрямовано впливати на господарські процеси практично не уявляється можливим. Ринок спонтанно узагальнює розрізнену інформацію за допомогою системи цін, що відіграють роль сигналів, які спонукають до дії окремих індивідів і координують їхні дії. У такий спосіб не тільки здобуваються найефективніші варіанти рішень, але й залучаються нові ресурси, враховуються потреби, що виникають знову. Жодний механізм свідомого регулювання не в змозі це зробити. У кращому випадку він пристосовує відомий обсяг ресурсів до виявлених потреб, але врахувати нові потреби і передбачити нові ресурси і технології для їхнього задоволення він не може, оскільки в момент складання проекту їх просто ще не існує.

Спонтанність ринкового порядку означає, що будь-яке втручання в цей процес створює загрозу часткового чи повного руйнування механізму ринку, а отже, і господарської системи. Найважливіша умова успішного економічного розвитку — максимально можлива економічна свобода. Це поняття у Фрідріха Хайєка означає, насамперед, право індивідів робити те, що вони вважають за потрібне, право кожного реалізовувати себе, дотримуючи поваги до особистості ближнього і несучи повну відповідальність за свої дії. Свобода є суто індивідуальною. Вона забезпечує кожному незалежність, самостійність, готовність йти на ризик, здатність захищати свої переконання проти більшості і згоду добровільно співпрацювати з іншими індивідами. Найважливіша гарантія свободи — система приватної власності. Будь-які форми колективізму обмежують свободу. На деякі обмеження люди йдуть добровільно, створюючи правила та інститути, що регулюють їхні взаємини і відтинають сваволю і всюдозволеність. Але в більшості випадків організації виражають групові інтереси, що аж ніяк не збігаються з інтересами всього суспільства і навіть йому суперечать. Організовані групи нав'язують свої рішення суспільству, навіть якщо вони не ефективні, підриваючи тим самим механізм ринкової саморегуляції. Найзручнішим знаряддям реалізації групових інтересів стають органи державного управління. Саме держава, урешті решт, стає головним ворогом економічної свободи, заважаючи людям робити свої справи, а справам йти своєю дорогою.

Вихід полягає в обмеженні влади держави над економікою. Розвиваючи ідею про обмеженість влади держави в економіці, Фрідріх Хайєк пропонує навіть позбавити державу монополії на емісію грошей і створити набір валют, що конкурують, які випускаються приватними банками, і з яких господарюючі суб'єкти здійснювали б свій вибір. Це запобігало б надмірній грошовій емісії, інфляції і зробило б гроші дійовим інструментом визначення ефективності.

Ідеї неолібералізму дістали відтворення й у концепції Фрейбурзької школи, що виступила з теорією соціального ринкового господарства. Найвідомішими її представниками вважаються німецькі економісти Вальтер Ойкен і Людвіг Ерхард. Як і в традиційних лібералів, їхні симпатії на боці вільного конкурентного ринкового господарства, що протиставляється централізовано керованому. Це, за Ойкеном, два ідеальні типи господарства, різні варіації яких являють собою усі відомі в історії господарські системи. Хоч ринкове господарство і має очевидні переваги, але зовсім автоматично функціонувати воно не може, тому що існує тенденція до концентрації, що породжує монополію і придушує конкуренцію, яка виступає найважливішим інструментом ринку. Крім того, вільний ринок породжує небажані соціальні перекоси: нерівність у доходах, незабезпеченість окремих соціальних груп, різкі коливання в зайнятості. Все це робить необхідним втручання держави, яка покликана, по-перше, обмежувати владу монополій, по-друге, забезпечувати соціальну компенсацію неможливим через перерозподіл доходів за допомогою податків, бюджетного фінансування соціальних програм і навіть деякого регулювання окремих видів цін. Проте все ж таки роль держави в економіці бачилася їм досить скромною. Вона має бути подібною до ролі судді на футбольному полі — стежити за дотриманням правил, але в гру не втручатися. Неможливість розв'язати проблему загальної економічної рівноваги на мікрорівні і нездатність неокласиків пояснити значні відхилення від нього і породили новий напрям — кейнсіанство.

Кейнсіанство поставило під сумнів не тільки метод аналізу, але й самі принципи класичного підходу. Біля джерел напряму стояв англійський економіст Джон Мейнард Кейнс, який висунув положення про те, що економічна система ринкового типу споконвічно є нерівноваженою і такою, що прагне автоматично відтворювати цей стан. Вона в принципі нерівноважена, оскільки через низку об'єктивних причин сукупний попит має тенденцію відставати від наявних економічних можливостей. Результат — хронічне недовикористання ресурсів і кризи. Усе це виявляється лише в процесі переходу на інший, макроекономічний рівень аналізу, де досліджуються агреговані показники сукупного попиту, сукупної пропозиції, національного доходу, заощаджень та інвестицій. У центрі уваги Джона Кейнса — проблема чинників, що визначають величину сукупного

попиту, оскільки попит усупереч твердженням прихильників закону Сея не впливає автоматично за пропозицією, а визначається величиною національного доходу, що розпадається на споживання і заощадження. Споживана частина, яка і визначає ефективність попиту, має тенденцію відставати від тієї, що зберігається, через властиву людям психологічну схильність витратити менше, ніж приростає їхній дохід. Звідси — постійна проблема недостатності попиту. Основні надії на його стимулювання покладалися на нагромадження і приріст інвестицій. Якби вдалося спонукати одержувачів доходів значну частину їхніх заощаджень знову інвестувати у виробництво, проблема недовикористання ресурсів була б знята. Однак зробити це складно, по-перше, через зниження граничної ефективності (прибутковості) капіталу, оскільки висока ставка відсотку робила інвестиції мало привабливими; по-друге, через перевагу ліквідності, тобто бажання тримати здобутки в грошовій формі за мотивами ризику, характером угод (транзакцій), спекулятивними розуміннями. Перевага ліквідності означала зростання попиту на гроші і збільшення ставки відсотку, яку Джон Кейнс розглядав як плату за відмовлення від ліквідності. Усе це перешкоджало автоматичному, як вважали неокласики, перетворенню заощаджень в інвестиції і робило проблему ефективності попиту гострою.

Розв'язання проблеми ефективності попиту бачилося в активному регулюванні державою економічного життя і, зокрема, процесу капіталовкладень. Державні інвестиції мають спричинити ланцюгову реакцію пожвавлення економічної діяльності і подолання дефіциту сукупного попиту. Це вирішує механізм інвестиційного мультиплікатора. Приріст інвестицій веде до помноженого приросту національного доходу. Множник (мультиплікатор) є величина, обернена до частини доходу, що зберігається (MPS). Оскільки гранична схильність до заощаджень є різниця між одиницею і граничною схильністю до споживання (MPC), то формулу мультиплікаційної залежності можна навести в такому вигляді:

$$\Delta Y = \Delta I : (1 - MPC),$$

Де ΔY — приріст національного доходу; ΔI — приріст інвестицій; $1 : (1 - MPC)$ — коефіцієнт мультиплікації.

Головним об'єктом державного стимулювання попиту мають бути інвестиції. Джон Кейнс пропонує впливати на попит за допомогою кредитно-грошової системи і бюджетної політики. Кредитно-грошова політика спрямована на зниження відсоткової ставки і протидію перевазі ліквідності. Центральні банки, маніпулюючи дисконтною ставкою, нормою обов'язкових резервів і скуповуючи цінні папери на відкритому ринку, збільшують грошову пропозицію, тобто проводять політику дешевих грошей. Це повинно

стимулювати зростання інвестиційних витрат і збільшення національного доходу. Проте цього виявляється замало для подолання негативних впливів на величину сукупного попиту. Тому вирішальне значення Джон Кейнс надає не кредитно-грошовій, а бюджетній політиці.

Державі рекомендувалося здійснювати пряме бюджетне фінансування інвестиційних проектів з метою стимулювання сукупного попиту. Крім того, варіюючи податкові ставки * податкові пільги, держава може впливати на розміри і потоки капіталовкладень, на фонд споживання, на рівень цін. Але не слід побоюватися можливого дефіциту державного бюджету, оскільки пов'язана з таким явищем інфляція робить непривабливою ліквідну форму заощаджень і сприяє перетворенню їх на інвестиції. Серед рекомендацій з керування попитом було також відмовлення від безумовного додержування принципу свободи торгівлі в зовнішньоекономічній діяльності. Протекціоністські заходи держави створюють умови для розширення вітчизняного виробництва, а отже, для збільшення зайнятості і росту національного доходу.

Теорія Джона Кейнса сформувалася в 30-х роках ХХ століття і відбила кризову ситуацію, що склалася у світовій економіці після Великої Депресії початку 30-х років. Теорія Кейнса статична, оскільки аналізувала економіку в стані кризи і тільки в короткостроковий період. Але в період порівняно стійкого економічного зростання, що настав після Другої світової війни, проблема підтримки рівноваги перемістилася в сферу економічної динаміки, тобто з'ясування умов забезпечення стабільних темпів росту в довгостроковій перспективі. Для аналізу цих процесів використовується кейнсіанський теоретичний апарат, на основі якого будувалися моделі, які відбивають різні стани економіки, що розвивається, які виникають у процесі циклічних коливань.

Неокейнсіанство.

Моделі стійкого економічного росту, теорії рівноваги розроблялися представниками неокейнсіанського напрямку Роєм Харродом, Євсеем Домаром, Робертом Солоу. Вони ґрунтувалися на тій самій методологічній передумові, що й модель Кейнса: рівновага досягається при рівності заощаджень та інвестицій. Але якщо розглядати проблему з позиції довгостроковості, то рівність досягається лише як середнє з багатьох відхилень у ту чи іншу сторону. Інвестиції можуть бути меншими від заощаджень, і тоді сукупний попит не може поглинути вироблений дохід, або більшими від заощаджень, коли наміри інвестувати переважають наявні заощадження, і тоді економіка реагує на надмірний попит інфляційним зростанням цін. При досягненні оптимального темпу зростання інвестицій, що передбачаються, порівнюються з фактичними заощадженнями.

Рівновага не досягається автоматично. Необхідна система регулюючих заходів,

спрямованих на згладжування циклічних коливань і утримання системи в положенні, близькому до рівноважного. Ці заходи включають так звані вбудовані стабілізатори і компенсуючі контрзаходи урядової економічної, політики: маніпулювання податковими ставками, ставкою відсотка, нормою обов'язкових резервів. Оскільки йдеться про довгострокову перспективу, необхідно не спорадичне, а постійне втручання держави.

Монетаризм

Кейнсіанська концепція, що панувала в економічній науці упродовж понад чотирьох десятиліть (30-70 роки ХХ ст.), на початку 80-х років зіткнулася з глибокою кризою.

Причиною її стали недоліки самої доктрини — ігнорування грошового чинника, надмірне вторгнення в природу економічного циклу, що порушує механізм саморегуляції, і економічна ситуація, яка змінилася, що не дістало пояснення в межах доктрини Джона Кейнса, наприклад одночасне зростання інфляції і безробіття (стагфляція).

Криза кейнсіанства спричинила відродження неоліберального напрямку і появу нових його різновидів. Одним із найактивніших варіантів став монетаризм — концепція, яку розроблюють економісти Чиказької школи на чолі з Мілтоном Фрідменом.

Відштовхуючись від загальної для всіх неокласиків ідеї про те, що ринкове господарство є в принципі стійким і має великі потенційні можливості ефективного саморегулювання, монетариста головне джерело нестабільності і диспропорцій вбачали в порушенні законів грошового обігу, спричиненому активним втручанням держави в економічне життя. Таке втручання, що рекомендується кейнсіанською політикою швидкого реагування на циклічні коливання, на думку монетаристів, є безрезультатним і навіть шкідливим через наявність значних часових лагів, тобто проміжків часу від ухвалення рішення до реальних результатів його дії. Тому заходи, вжиті для стримування економічного зростання в період підйому, можуть почати діяти вже у фазі спаду, ще більше поглиблюючи рецесію.

Крім того, винятково важливу роль у зміні реального доходу, зайнятості і загального рівня цін відіграє кількість грошей, що знаходяться в обігу. Хаотичні коливання грошової маси, викликані політикою стимулювання попиту і регулювання доходів, впливають на економіку, яка дуже болісно реагує на відхилення від рівноважного рівня цін і кількості грошей в обігу. Наслідком стають або висока інфляція, або криза надвиробництва. Тому головним чинником впливу на економіку стає обсяг грошової пропозиції. Наявність стійкої функції попиту на гроші активізує стихійний механізм підстроювання цін, що ліквідує диспропорції і приводить господарство у стан нової рівноваги. Завдання в тому, щоб підтримувати постійні темпи приросту грошової маси, виведені з довгострокових тенденцій («грошове правило» Фрідмена) і тим самим сприяти пом'якшенню циклічних коливань і контролювати інфляцію. Державному регулюванню підлягає лише обсяг

грошової маси, та й то в межах сформованої довгострокової тенденції. Решта автоматично підбудовується під даний параметр, забезпечуючи стабільність економіки.

Монетаристські ідеї щодо здатності економічної системи до саморегулювання набули розвитку в рамках декількох напрямів, що об'єднуються загальною назвою нової класичної макроекономіки, оскільки традиційні принципи класичної школи вони застосовували до аналізу макроекономічних процесів, з'ясовуючи умови динамічної рівноваги системи.

Один з напрямів — теорія раціональних очікувань — виходить з того, що в макроекономічному аналізі особлива роль належить суб'єктивним чеканням і прогнозам учасників господарського процесу. Чекання формуються на підставі досить повної інформації й уміння її аналізувати з метою виробити найбільш раціональні рішення. Господарючі суб'єкти у змозі раціонально оцінити і враховувати у своїй діяльності будь-які заходи державної економічної політики і відповідно реагувати на них своїми рішеннями, які найчастіше суперечать цілям політики. Тому активне державне регулювання економіки втрачає зміст і може забезпечити успіх лише випадково і за наявності елемента раптовості.

Інший напрям — теорія пропозиції — також відкидає необхідність активного державного втручання в економічне життя, зокрема політику стимулювання попиту, і переносить акцент на проблеми пропозиції ресурсів та їхнього ефективного використання. Для цього необхідно забезпечити максимальну свободу дії силам ринкового механізму, звільнивши його від перешкод, що створюються державною економічною політикою, зокрема, від надмірного податкового тягара, і всіляко заохочуючи приватну ініціативу.

Інституціоналізм

Нарешті, вже в 30-х роках ХХ ст. сформувався ще один напрям економічної теорії, що спробував компенсувати один суттєвий недолік традиційних концепцій, помічений ще в ХІХ ст. історичною школою, — їхній антиісторизм і надмірний індивідуалізм.

Представники цього напрямку вважали, що не можна аналізувати поведінку суб'єкта, що хазяйнує, абстрагуючись від того середовища, у якому він діє. А тому економічні реалії не можна зрозуміти поза зв'язком з еволюцією суспільних інститутів, у межах яких і існує будь-який господарський суб'єкт. Інституціоналісти (Торстен Веблен, а пізніше Джон Гелбрейт, Роберт Хейлбронер) пропонували комплексне вивчення існуючого суспільного устрою, де взаємодіють економічні і неекономічні чинники, причому розглянуті у динаміці, у процесі історичної еволюції. Досягнення рівноваги в системі можливе, на їхню думку, лише за умови соціального контролю над економікою, що дав би змогу ефективно використовувати всі потенції ринкового механізму, усуваючи його негативні риси і

недоліки.

Ринковий механізм стихійного розподілу ресурсів не може з достатньою ефективністю здійснювати свої регулюючі функції. Концентрація сил у корпоративному секторі, внутрішньофірмове планування і розширення різних форм міжфірмових зв'язків на основі горизонтальної і вертикальної інтеграції, втручання держави в процес формування доходів і цін, підтримка зайнятості, діяльність профспілок — усе це зменшує роль стихійного ринкового регулювання, послабляє силу тиску економічної необхідності. Крім того, дедалі більшої гостроти набувають проблеми, які за своїм характером не можуть вирішуватися на основі ринкового саморегулювання: екологія, пом'якшення регіональних і структурних диспропорцій, розвиток сфери соціально-культурних послуг. Дедалі важливішу роль в економічному процесі відіграють фактори позаринкового і позаекономічного характеру. Знайомство з основними етапами історії розвитку економічної теорії показує, наскільки це складний і суперечливий процес, що відбиває складність і суперечливість самого об'єкта вивчення — економічного життя суспільства. І тому жодна з численних теорій, жодна із шкіл або течій, які б ні були їхні заслуги, не змогли пояснити процес у всій повноті й обсязі, та й навряд чи можуть на це претендувати. Шлях пізнання закономірностей економічного життя пролягає не через боротьбу ідей і доктрин до їх повного взаємознищення (хоча їхня конкуренція і взаємна критика дуже корисні), а через їхній синтез, тобто визнання того, що кожна вносить свою лепту в побудову будинку економічної теорії.

ГЛАВА 2. ПРЕДМЕТ, СТРУКТУРА І ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

2.1. Предмет економічної теорії

Кожна людина, ким би вона не була за професією, щодня зустрічається з економічними явищами і змушена оперувати низкою економічних категорій: товар, гроші, ціна, ринок, зарплата, торгівля, магазин, купівля, попит, дефіцит, інфляція, кредит, платежі, податки тощо. Про все у кожного є певні уявлення. Навіть дитина знає, що таке гроші і може їх правильно використати за призначенням. Але якщо усі знають категорії, то навіщо їх вивчати? Річ у тому, що відоме, як говорив Георг Гегель, ще не є пізнане. Щоб перетворити відоме на пізнане, необхідно переробити повсякденні уявлення про досліджувані явища в наукові поняття. А для цього потрібно розглянути, як виникло і як розвивалося явище, яким воно стало тепер, який його зв'язок з іншими явищами, місце серед них і т. ін. Досягти цього можна тільки вивчаючи вже накопичені наукові знання і досвід. Хоча дитина і дорослий, школяр і вчитель, студент і дипломований фахівець, фізик і економіст знають, що таке, наприклад, ціна, гроші, але ступінь розуміння економічних явищ у них різний. Тому різними є й можливості правильної оцінки економічних ситуацій

і визначення економічного поведження.

Чому ростуть ціни? Чи вигідно купувати облігації? Чи розумно робить держава, підвищуючи або знижуючи податки? Яку економічну політику необхідно проводити, щоб забезпечити зростання виробництва і доходів населення? Чи обов'язково перехід від командної економіки до ринкової має супроводжуватися суттєвим зниженням життєвого рівня основної маси населення, чи можна цього уникнути? Грамотно відповісти на всі ці і багато інших запитань можна, тільки спираючись на систематизовані економічні знання. А їх і дає економічна теорія.

Перше, приблизне визначення предмета економічної теорії дістаємо вже з тих явищ і процесів, які вона вивчає. Проте в такий спосіб не можна дати досить чіткого наукового визначення предмета, тому що, по-перше, низку явищ і процесів завжди можна продовжити і вона у такому розумінні необмежена, невизначена, по-друге, економічні явища і процеси лише вказують на зовнішні форми, не розкриваючи їхньої єдиної основи і суті. Наукове визначення має звести всі економічні явища і процеси до єдиної основи і вказати на його власну специфіку і границі. Розглянемо, наприклад, таке явище, як паперові гроші. Чому шматочки папера, надруковані державою, являють собою гроші? Що їх робить грошима? Очевидно, що вони виступають грошима тому, що в обмін на них можна одержати наявні на ринку в продавців товари. Продавці візьмуть шматочки паперу і дадуть відповідний їх кількості товар. Грошима шматочки паперу роблять відносини людей до них і за їхньою допомогою один з одним. Якщо відносини припиняються, то гроші перетворюються на простий папір. Щоб переконатися в цьому, досить спробувати, наприклад, у США чи Німеччині придбати за українські гривні чи за російські карбованці товар. Продавці їх просто не приймуть до оплати товару. Усе це свідчить про те, що гроші є однією з форм економічних відносин, тобто відносин між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання благ. Будь-який товар, наприклад, костюм, товаром робить та обставина, що один економічний суб'єкт його продає, а інший купує, тобто економічні відносини між суб'єктами. Без економічних відносин костюм є просто костюмом, але не товаром. Те ж саме можна сказати і про будь-яке інше економічне явище. Усі вони становлять різні форми економічних відносин. А економічна теорія і покликана насамперед виявити, які економічні відносини ховаються за тим чи іншим економічним явищем. Отже, предметом економічної теорії є насамперед економічні відносини.

Економічні відносини багаторівневі. Найбільш глибинні рівні економічних відносин виступають як незалежні від волі і свідомості людей. Це матеріальні виробничі відносини, наприклад, вартість як суспільно необхідні витрати праці на виробництво товару. Можна

продати авторучку за більш високою чи низькою ціною. Це залежить від волі продавця і покупця. Але ні той, ні інший не може в результаті вплинути на кількість суспільно необхідної праці, уже втіленої в товарі. Тому вартість є матеріальне, від волі і свідомості людей не залежне, а ціна — ідеальне, залежне від волі людини відношення. Чим ближче економічні відносини до поверхні суспільства, тим більша їхня залежність від свідомої діяльності людини і тим більше можливості в людей впливати на них, обирати між різними варіантами здійснення економічних процесів.

В економіці люди стикаються, насамперед, із проблемою вибору способів задоволення своїх потреб за допомогою ресурсів, що завжди є обмеженими. Потреби завжди зростають швидше від виробничих можливостей, хоча в процесі розвитку збільшуються і ті і інші. Існує досить стійка залежність, що відбиває розширення кола потреб та їхнє якісне удосконалення, назване законом підвищення потреб. Мета будь-якої економічної діяльності — прагнення задовольнити різноманітні потреби. Використовуючи обмежені ресурси, люди здійснюють вибір способів задоволення потреб, вступають один з одним у відносини з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання благ. Усе це повинно дістати відтворення у визначенні предмета економічної теорії.

Важливе значення для розгляду предмета економічної теорії має правильне розуміння співвідношення виробництва, розподілу, обміну і споживання. На перший погляд, це фіксація послідовних фаз руху продукту від виробництва через розподіл і обмін до споживання. Такий зв'язок дійсно існує, але зовнішній, поверхневий. За ним ховаються більш глибокі взаємозалежності. При ретельнішому розгляді виявляється, що споживання не тільки остання фаза руху продукту, але внутрішній момент самого виробництва. Адже у виробництві споживаються засоби виробництва (знаряддя праці, сировина, матеріали тощо) і робоча сила людини (її фізична, розумова енергія та ін.). Це продуктивне споживання. З іншого боку, процес споживання створених благ виробляє саму людину, відновлює її сили, втрачену енергію, здатність до праці. Тому-то не тільки виробництво включає споживання, але й споживання є виробництвом. Це внутрішні зв'язки виробництва і споживання, але між ними існують і зовнішні взаємозалежності.

Виробництво впливає на споживанням по-перше, доставляючи продукт для споживання; по-друге, визначаючи спосіб споживання (наприклад, те, що за допомогою молотка забивають цвяхи, а не шиють одяг, закладено в самому виробництві предмета); по-третє, збуджуючи в споживачі потребу (наприклад, на початку ХХ століття не було потреб у комп'ютерах, телевізорах, тому що вони ще не вироблялися, створення таких продуктів породило одночасно у споживачів і потребу в них).

Споживання впливає на виробництво тим, що, по-перше, знищує створений продукт і

додає закінченості процесу виробництва; по-друге, створює потребу в новому акті виробництва.

Розподіл також, перш ніж стати розподілом продуктів, виступає розподілом, закладеним всередині виробництва. Це є розподіл засобів виробництва і людей по різних сферах, що визначає розподіл результатів виробництва. Чому одні люди одержують зарплату, а інші — прибуток? Від чого це залежить? Це визначається тим, що вже в самому виробничому процесі засоби виробництва і праця розподілені так, щоб одна людина виступала як власник засобів виробництва, а інша — як найманий робітник. Цим визначені форма і розміри одержуваного доходу. Відносини і форми розподілу результатів виробництва виступають як зворотний бік розподілу чинників виробництва. Зовні розподіл може впливати на виробництво, стимулюючи або, навпаки, стримуючи його подальший розвиток. Зрівняльний розподіл позбавляє працівників стимулів до поліпшення виробництва, а різні заохочувальні системи оплати праці призводять до зростання продуктивності праці.

Обмін, як і розподіл, не тільки є фазою руху продукту, але й внутрішнім моментом виробництва. Всередині виробництва він закладений як обмін діяльністю, здібностями, як обмін між виробниками засобів виробництва. Зовні виробництво й обмін також впливають один на одного. Платіжна криза в Україні призвела до затримок обмінних операцій і до падіння виробництва, яке, у свою чергу, вело до згорання обміну. Інфляція, знецінення грошей як засобу обміну, негативно позначається на розвитку виробництва.

Зовнішня видимість того, що виробництво, розподіл, обмін і споживання — просто фази руху продукту, обманлива. Приховуються більш складні відносини, сутність яких полягає в тому, що виробництво, розподіл і обмін — це внутрішні моменти самого виробництва, відмінності всередині єдності, сторони єдиного. Вони взаємопроникають і взаємовизначають один одного. У взаємодії визначальна роль належить виробництву. Воно — вихідний пункт і пануючий момент усього руху виробництва в широкому розумінні. Спроби ігнорувати це, наприклад, займаючись фінансовою стабілізацією, не звертаючи уваги на спад виробництва, завжди закінчувалися сумно. Взаємозв'язок відносин виробництва, розподілу, обміну і споживання — один з найважливіших аспектів структури економічних відносин.

Інший важливий аспект — співвідношення власності і системи виробничих відносин. Власність — суспільна форма привласнення благ, яка пронизує всю систему виробничих відносин, утворюючи її сутність. Немає таких виробничих відносин, які б не були відносинами власності. Але й виробничим відносинам притаманні й інші риси, визначення, які виводять їх за межі лише відносин власності. Виробничі й у більш

широкому розумінні всі економічні відносини — форми реалізації відносин власності. Найсуттєвішими змінами виступають ті, котрі доходять до відносин власності як сутності економічних відносин. Загальновизнано, що ринкова економіка не може затвердитися, якщо не буде проведена приватизація, а приватизація сформулює найбільш глибокі підстави для установаження ринкових відносин. Система економічних* відносин може бути проаналізована у різних структурних зрізах: за суб'єктами, об'єктами, формами привласнення, фазами виробництва, територіально-галузевими характеристиками, за формами логічної й історичної субординації тощо. Кожен аспект виявляє нові моменти. Залежно від конкретних обставин висувається той чи інший структурний зріз. Таким чином, предметом економічної теорії виступають відносини між людьми з приводу використання обмежених ресурсів у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ з метою задоволення потреб індивіда і суспільства. Об'єктивна структура предмета відповідно відбита в структурі економічної теорії.

2.2. Структура економічної теорії

Об'єктивні економічні процеси і явища в ході наукового вивчення дістають докладне відображення в системі економічних категорій і законів.

Економічна категорія — узагальнене теоретичне відображення явищ і процесів економічного життя суспільства. За допомогою економічних категорій пізнання поглиблюється до розкриття економічних законів, які відображають найбільш суттєві, стійкі, повторювані причинно-на-слідкові зв'язки між економічними явищами й процесами. Економічна наука відбиває об'єктивні закони, що існують незалежно від свідомості і бажання людей.

Економічні категорії і закони утворюють складну субординовану систему. Одні категорії відбивають поверхневі явища, інші — більш глибинні процеси, треті виступають синтезом сутності і форм прояву тощо. Можна виявити вихідну категорію, з якої починається розгортання системи, основний закон, який відображає сутність системи і спрямованість її руху і т. ін. Пізнати економічну дійсність — означає теоретично її відтворити за допомогою системи економічних категорій і законів.

Структурі і логіці розвитку предмета відповідає структура і логіка розгортання економічної теорії. Якщо в економіці діють економічні суб'єкти, що вступають між собою в економічні відносини, в результаті чого виробляється, розподіляється, обмінюється і споживається сукупний суспільний продукт, то і в теорії кожна зі складових (суб'єкт,

продукт і відносини) повинна відповідно виступати системою категорій. Історично розгортання кожної зі складових у теоретичну систему здійснювалося в різні періоди різними науковими школами. За сучасних умов у складі економічної теорії виділяються три основні структурні частини: політична економія, мікроекономіка і макроекономіка. Кожна з частин вивчає свій аспект економічної дійсності.

Політична економія вивчає всі економічні явища і процеси як форми економічних відносин. Вона зводить усю різноманітність економічного життя і його предметних форм до економічних відносин і виводить з них всі економічні прояви. Специфіка її предмета полягає в пізнанні економічних відносин. Виявляється, що економічні відносини утворюють економічну структуру суспільства, вони більш стійкі, ніж форми суб'єктів і результатів виробництва. З'являються і зникають підприємства, фірми, створюється і споживається продукт, змінюються покоління людей, а економічний лад суспільства, його система економічних відносин за своїми корінними характеристиками залишається тривалий час відносно незмінною. Однак економічні відносини існують і проявляються тільки за допомогою діяльності економічних суб'єктів, насамперед фірм і домогосподарств, які визначають свою економічну поведінку залежно від умов тієї чи іншої ринкової структури. Вивченням поведінки економічних одиниць займається мікроекономіка. Вона становить другу структурну частину економічної теорії. Взаємодія економічних суб'єктів синтезується в загальному підсумку у функціонуванні економіки, яке вивчається макроекономікою.

Зазвичай, економічна теорія починається із системи економічних відносин, що втілює економічну структуру суспільства, доводить пізнання до вивчення прояву структури в економічній поведінці господарюючих суб'єктів й у загальних результатах функціонування економіки. Відповідно економічна теорія розкриває зміст через політичну економію, мікроекономіку та макроекономіку.

2.3. Функції економічної теорії

Економічна теорія знаходиться у взаємодії з усією системою знань і суспільною практикою і виконує ряд функцій. Як наука вона відбиває економічну дійсність і виконує теоретико-пізнавальну функцію, яка реалізується в системі економічних категорій і законів. Але надалі система використовується як засіб, метод пізнання для пояснення нових явищ і процесів, здобуття нових знань і для вироблення практичних рішень з перетворення й вдосконалення економічної дійсності. У процесі пізнання система економічних категорій і законів виконує методологічну функцію, виступає методологічною основою для власного подальшого розвитку і для інших економічних наук.

Методологічне значення економічної теорії для перетворення економічної дійсності виражається в її практичній функції. А оскільки практична діяльність має дві великі сфери — матеріально-практичну і духовно-практичну, то і практична функція економічної теорії отримує відповідні визначення. У духовно-практичній діяльності люди оперують економічними ідеями, уявленнями, поняттями, які входять до їхнього світогляду. У світогляді, як правило, сполучаються наукові і повсякденні уявлення, моменти помилок, стереотипів тощо. Економічна наука не може бути індиферентною до масової економічної свідомості. Наукові досягнення завжди проникають у масову свідомість. Однак масова свідомість не може їх засвоїти в об'єктивній, тобто науковій формі, тому що усі мали б перетворитися на вчених, що вільно орієнтуються в усіх складностях економічного життя. Але це неможливо. Масова свідомість сприймає економічні ідеї відірвано від їхнього реального ґрунту, конкретних обставин, з аналізу яких вони здобуті. Наукові, теоретичні положення перетворюються на абстрактні гасла, ідеологічні настанови, які вживаються доречно і недоречно, тому що для суб'єктів масової свідомості є невідомими всі конкретні обставини і власні наукові межі ідеї.

Отже, те, що було наукою, стає ідеологією, тобто знанням, здобутим ззовні у вигляді абстрактних положень, без їх наукової основи, перевірки, коригування, взятих на віру. Наука неминуче при виході в масову свідомість набуває ідеологічної форми. Але в самій ідеологічній формі наука виступає як протилежність ідеології, відстоює науковий підхід, конкретність істини. Це означає, що економічна теорія виконує ідеологічну функцію в негативній визначеності. Інакше кажучи, економічна теорія, виходячи в масову економічну свідомість, перетворюється на ідеологію, але й в ідеології економічна теорія бореться за те, щоб залишитися наукою, не перетворювати теорію на абстрактний набір гасел.

У матеріально-практичній сфері методологічне значення економічної теорії втілюється в господарській функції. Економічна теорія виробляє практичні рекомендації розвитку економічних відносин, господарського механізму, удосконалення форм і методів господарювання, їй належить визначальна роль у виробленні економічної політики. Але, виходячи в практику, економічна теорія залишає свої власні межі, перетворюючи у свого роду господарську ідеологію. Тут економічна теорія господарську функцію виконує негативно. У господарській сфері економічна теорія відстоює науковий підхід на противагу вузькопрагматичному. Практичне ж значення економічної теорії в її власних межах полягає у ступені істинності її теоретичних положень. Чим адекватніше економічна теорія відбиває економічну дійсність, тим більшим є її практичне значення. І в такому розумінні немає нічого практичнішого за ґрунтовну, справжню теорію.

Взаємозв'язок функцій економічної теорії можна виразити схематично (рис. 2.1).



Рис. 2.1

Економічна теорія взаємодіє з усією системою суспільних економічних наук. Економіка — визначальна сфера суспільства, від якої залежить розвиток всіх інших сфер. Економіко-теоретичні знання неминуче використовуються в вирішенні питань розвитку інших наук. Комп'ютеризація виробництва здається суто технічною проблемою, що перебуває у сфері компетенції технічних наук. Але в дійсності процес комп'ютеризації виступає також розвитком матеріальної форми здійснення всезагальної праці, вивченням якої займається економічна теорія (насамперед), а також філософія, психологія тощо. На основі економічних знань формується тип економічного мислення, від якого залежить поведінка людей у сфері економіки. Перехід від командної до ринкової економіки істотно змінює тип мислення й економічну поведінку людей. Але зрозуміло, що ні тип мислення, ні економічна поведінка людей не можуть бути змінені відразу.

ГЛАВА 3. ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ ПІЗНАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА

3.1. Єдність теорії і методу

Зазвичай під методом розуміють систему способів і прийомів пізнання об'єкта, а під теорією — систему понять, які відбивають закономірності функціонування і розвитку об'єкта. Методу притаманні аналіз, синтез, дедукція тощо, а теорії — категорії і закони (в економіці, наприклад, товар, вартість, гроші, ціна та ін.). Проте такий підхід фіксує лише зовнішню відмінність методу від теорії, і втрачає з поля зору їхню внутрішню єдність. Адже кожне економічне поняття є не тільки теоретичним відображенням дійсності, але й засобом, інструментом її пізнання.

Уявимо, що в економіці відбувається падіння, ростуть ціни, безробіття, знижується життєвий рівень населення тощо. Зрозуміти причини такого стану можна, тільки спираючись на знання закономірностей функціонування і розвитку економіки (наприклад, взаємозв'язків рівня цін і кількості грошей в обігу, інфляції і безробіття, податкової системи і ділової активності, грошових і реальних доходів та ін.). Зрозуміло, що інструментом пізнання економічної дійсності тут є самі економічні категорії. Ціна,

наприклад, становить грошове вираження вартості. Тому категорії вартості і грошей слугують засобом розуміння ціни, тобто виступають як елементи методу. Проте це означає, що роль методу виконують не тільки логічні операції (аналіз, індукція та ін.), але й самі економічні категорії, що утворюють теорію. Теорія, використана як засіб пізнання нової реальності, перетворюється на метод, а метод є засобом здобуття нових знань і втілюється в більш широкій системі категорій. Теорія перетворюється на метод, а метод — на теорію. Вони взаємоперетворюються і взаємопроникають одне в одного, зберігаючи свої особливості, свої відмінності. Це й дістає відтворення в положенні про єдність теорії і методу.

3.2. Роль логічних операцій у пізнанні економічних відносин

Пізнання будь-якого економічного явища завжди починається з розкладання його на складові частини, тобто аналізу. Це справедливо навіть у тому разі, коли йдеться про просте споглядання. Якщо в процесі споглядання розрізняються властивість товару задовольняти якусь потребу людини і здатність обмінюватися на інші товари, то тим самим об'єкт уже розкладається на частини, тому що ні здатність задовольняти якісь потреби, ні здатність обмінюватися не утворюють нарізно всього предмета. Щоправда, це не звичайні частини і їх варто було б позначити конкретнішими категоріями, але те, що це характеристика не цілого, а частини, не підлягає сумніву.

Розкладання на частини економічних явищ має здійснюватися так, щоб відокремлена частина не втратила функціональної специфіки, для чого повинна бути не тільки відокремлена з цілого, але й утримана в ньому. Отже, мусить бути аналіз, що одночасно є синтезом, тобто з'єднанням частин. Синтез тут не становить ще особливої дії, проте він існує. Вивчені надалі у своїй відносній виокремленості частини синтезуються, але так, щоб не втрачалася їхня специфіка. Це синтез, що містить аналітичність. У результаті — вихідне ціле, але вже пізнане через взаємодію його частин. Однак таке аналітико-синтетичне вивчення об'єкта не є суто розумовим актом, а має свої підстави в дійсності і відтворює реальну структурно-функціональну відокремленість і об'єднаність частин. Якщо розумовий аналіз і синтез не мають реальних аналогів у дійсності, то вони перетворюються на порожні вправи, позбавлені наукового результату і достоїнства істинності. Якщо відокремити з економічної дійсності будь-який товар, наприклад костюм, і здійснити аналітичну операцію без синтезу, то можна одержати костюм просто як річ, що можна носити, прасувати тощо, але ніяк не можна зрозуміти, чому це не просто костюм, а товар. Товаром річ роблять її мінові відносини з іншими речами. Якщо при відокремленні товару з усієї економічної дійсності випускається з уваги його з'єднуючий,

синтетичний зв'язок, то губиться і специфіка товару. Аналіз у такому випадку призвів би до втрати для свідомості людини суттєвої властивості товару, а не до пізнання цієї властивості.

Єдність аналізу і синтезу необхідна не тільки в такому досить складному випадку, який становить пізнання економічних явищ, але навіть у простій аналітичній дії, такій, як розбивання горіха. Хоч у практичній дії горіх не відтворюється знову, а його вміст споживається, у свідомості людини утримується уявлення про внутрішній вміст горіха разом з його оболонкою. Знання, яке виникло в процесі аналізу, є синтетичним за своєю сутністю. Без цього людина взагалі нічого б не навчилася, не змогла б набути жодного досвіду. Розколювання горіха перетворилося б на випадковий акт, у якому взагалі немає ніякого пізнання. Вигляд іншого горіха не викликав би ніяких асоціацій, тому що він не був поєднаний в уявленні з його внутрішнім змістом. Аналіз без синтезу перестав би бути методом пізнання, це було б чисте руйнування. Пізнання ж завжди є творенням знання, і воно синтетично конкретне. Якщо навіть такий примітивний акт аналізу, як розколювання горіха, який, здавалося б, за зовнішньою видимістю нічого спільного не має із синтезом, проте при пильному розгляді виявився по суті синтетичним, то в складніших актах пізнання єдність аналізу і синтезу є безсумнівною. У процесі аналізу і синтезу визначається, що об'єкт розкладається на деякі частини і складається з них. Але це ще не дає знання про те, що собою являє кожна частина, як вона взаємодіє з іншими. Щоб з'ясувати це, необхідно уявити різні частини у відносинах одна з одною, порівняти їх. У процесі порівняння з'ясовується однакове і неоднакове в предметах. Так, порівняння товарів у процесі обміну виявляє їх різні споживчі вартості й однакову вартість. Порівняння є, з одного боку, аналізом, тому що воно розкладає порівнювані предмети на дві частини: однакову і неоднакову; з іншого — синтезом, тому що відокремлення однакового в предметах становить отримання деякого цілого, яке складається з однакових частин. Це не те первісне ціле, котре поділялося на частини, а нове, раніше невідоме. Воно отримано подальшим діленням частин і з'єднанням їх однакових складових. Якщо з'ясовано, що товари мають однакову вартість, то вартість позначає вартість і одного, й іншого товару. Це є ціле, що складається з однакових частин. Перехід до такого цілого є абстрагуванням (тобто відверненням), тому що воно залишає осторонь неоднакове. Проте в такій операції однакові частини вступають у відносини не тільки з неоднаковими частинами, але й між собою. Тому це однакове стає також спільним для тих предметів, з яких воно абстраговано. Абстрагування здобуває характер узагальнення. Так, відокремлення вартості обмінюваних товарів є не тільки абстрагування від їх неоднакових споживчих вартостей, але й виявленням спільної для них вартості. Отже, порівняння через

абстрагування виділяє не просто однакове, а однаково спільне в предметах і тому переходить в узагальнення.

Однакове як спільне виступає подвійно: по-перше, спільне для утворень, що містять однакове й неоднакове; по-друге, спільне відображення однакових частин. У такому випадку спільне за змістом збігається з кожною із частин. Якщо, наприклад, є сукупність однакових олівців, відокремлених зі світу інших предметів, то олівець означає і той і цей тощо. Тут ціле, що виражає сукупність екземплярів як щось однакове, виступає як спільне, а кожен окремий екземпляр — як частка. Очевидно, що в такому узагальненні йдеться про просте наведення частки на загальне, про перехід від частки до загального, тобто про індукцію.

Індукція не існує без протилежності — дедукції (виведення частки із загального), тому що виділення загального здійснюється лише у відношенні до частки, отже, містить зворотний перехід. Дедукція — акт, здійснюваний за індукцією, містить індукцію, тому що загальне не розчиняється в частці, а зберігає свою відносну відокремленість. Тут загальне збігається за змістом із часткою, зрозуміло, що розбіжність між ними має формальний характер і походить від суб'єкта пізнання. Так, розбіжність між олівцем взагалі і кожним окремим екземпляром набуває характеру розходження уявного і реального, тому що немає такого олівця взагалі, який би реально існував поряд з конкретними. Якщо взяти інший приклад, то немає такого товару взагалі, який реально б існував поряд із конкретними товарами. Якщо ж намагатися знайти якийсь особливий зміст загального, то виявиться, що загальне лежить за межами цілого і виявляє свою спільність саме через специфічну відмінність утворення від інших (у прикладі з олівцями — через відмінність олівців та інших предметів; у прикладі з товарами — через відмінність товарів від грошей, тому що гроші і є товар взагалі, загальний товар, який обмінюється безпосередньо на всі інші товари). Отже, питання про зміст загального виводить за межі первісного явища і свідчить про перехід до іншого явища. Але такий перехід є не що інше, як теоретичне відбиття реального руху і взаємозв'язку економічних явищ.

Розглянуті операції: аналіз і синтез; порівняння, абстрагування й узагальнення; індукція і дедукція становлять суб'єктивну дію, спрямовану на проникнення в об'єкт. Використання операцій для вивчення предмета є оперування. Оперування має своїм результатом виявлення структурних елементів цілого та їхнього взаємозв'язку. Вищою метою оперування є таке проникнення в предмет, при якому суб'єктивна пізнавальна дія починає збігатися з об'єктивним рухом предмета. Оперування в такому разі виявляється теоретичним відтворенням об'єкта. Перехід до взаємозв'язку загального, особливого та одиничного саме й означає перехід від оперування до відтворення, оскільки в таких

поняттях відбиваються вже не пізнавальні операції, а логічні визначення руху самого об'єкта дослідження, тобто логічні визначення реальної історії предмета.

3.3. Єдність історичного і логічного

Теоретичне відтворення завжди починається із загального, яке історично мало особливу реальну форму свого існування. Відомо, що всі живі організми складаються з великої кількості клітин. Але спочатку існували одноклітинні самостійні організми, з яких і почався процес розвитку більш складних утворень. Тому, з одного боку, аналіз клітини сучасного організму дає ключ до пізнання одноклітинних, закономірностей їхнього розвитку; з іншого боку — розгляд еволюції одноклітинних, відбиває процес породження різноманіття живих організмів. Клітинка утворює загальну основу процесу розвитку, в якому із загального спочатку виростають певні особливості, а згодом — цілісна система (єдність), заснована на загальному. Усі живі організми мають в основі клітинну структуру. Клітинкою системи ринкового господарства є товар тощо.

Логічний розвиток системи відтворюється через рух від загального через особливе до єдиного. Теоретичний розгляд ринкового господарства починається із загальної основи — товару, а потім у процесі аналізу взаємовідносин товарів виявляються їхні особливості (обмінні відносини) і, нарешті, в результаті розвитку обміну фіксується виникнення грошей як такого єдиного товару, за яким закріплюється роль загального еквівалента. Тут же впадає в око і протилежний рух: від єдиного через особливе до загального. Адже роль загальної основи виконує кожен єдиничний товар, а гроші як єдиничний товар слугують загальним еквівалентом. Тому в одному й тому самому процесі розвитку товарообміну поєднуються два протилежних рухи: загальне — особливе — єдиничне й єдиничне — особливе — загальне. Отже розвиток процесу обміну є суперечливим. Сам процес розвитку протиріччя має свої ступені. Спочатку існує тотожність загального і єдиного, кожен єдиничний товар становить спільну основу процесу розвитку обміну. У ході розвитку обміну суттєвого значення набувають відмінності єдиничних і загальних товарів. І, нарешті, коли замість простого обміну (товар — товар) стверджується форма товарно-грошового обігу (товар — гроші — товар), відмінності переростають у протиріччя, в якому взаємодіючими протилежностями виступають товар і гроші.

Товар і гроші взаємопередбачають і взаємовиключають одне одного.

Взаємопередбачають, тому що без товарів існування грошей стає безглуздим, і взаємовиключають, адже товар не є гроші, а гроші виключають інші товари. Той самий рух, що раніше розглядався як рух від загального через особливе до єдиного і навпаки, виступає як перехід від тотожності через відмінності до протиріччя. Але це означає, що

логічний рух від загального через особливе до одиничного знаходиться в суперечливій єдності з історичним переходом від одиничного через особливе до загального. Адже будь-яке нове історично з'являється як одиничне, загальним воно стає тоді, коли охоплює всю систему. Тому перехід від одиничного через особливе до загального — суть історичний перехід на відміну від руху загальне — особливе — одиничне, який є логічним. Але обидва рухи виражають той самий реальний процес.

Співвідношення логічного й історичного є складним й охоплює ряд моментів. По-перше, логічне є уявне відбиття історичного, а історичне є реальним процесом. Отже, це-і є співвідношенням уявного і реального. Проте в логічному мисленні відбивається не всяке історичне, а тільки те, що закономірно і не втрачається, а зберігається у процесі історичного розвитку, виступає як співіснуюче в сучасному, тоді як історичне відбиває будь-який, у тому числі й випадковий, перебіг подій і явищ послідовно у часі. Звідси випливає, що друге співвідношення логічного й історичного представлено як співвідношення співіснування і перебігу в часі.

Нарешті, те, що є закономірним, збереглося і розвинулося в сучасному, являє собою розвинений об'єкт. Логічний розгляд стає тотожним до відображення розвиненого об'єкта, а історичний — до процесу становлення об'єкта. Це є третім співвідношенням історичного і логічного: як розвиненого об'єкта і процесу становлення.

Третій момент у прихованому вигляді містить і два попередні. З урахуванням цього логічне може бути визначене як уявне відображення історичного, представленого в закономірній, звільненій від випадковостей формі, притаманній самому реальному рухові, і розглянутого в точці найвищого розвитку. Якщо завданням оперування є проникнення в об'єкт дослідження, то теоретичним відтворенням є відображення логічних ступенів реального історичного руху. Досягнення єдності логічного й історичного є вищим принципом теоретичного відтворення. Теоретичне відтворення включає, по-перше, рух від загального через особливе до одиничного; по-друге, перехід від тотожності через відмінності до протиріччя; по-третє, єдність історичного і логічного.

3.4. Сходження від абстрактного до конкретного

Абстрактне є відверненим, а тому неповним, частковим, фрагментарним, нерозвиненим. На відміну від цього конкретне означає єдність різноманітного, синтез багатьох визначень і тому виступає як більш повне, всебічне, розвинене. Абстрактне і конкретне існують не тільки в мисленні, а становлять цілком реальний фрагмент, бік, форму дійсності. Якщо ми,

наприклад, намалюємо м'яч у вигляді кола, то коло являє собою абстракцію м'яча, проте коло в даному випадку не тільки уявний образ м'яча, перенесений на папір, але й цілком реальний обрис предмета, його справжня форма. Якщо ж спробуємо за допомогою інших абстракцій відобразити обсяг, колір м'яча тощо, то будемо переходити від абстрактного до більш конкретного відтворення.

Рух від абстрактного до конкретного в пізнанні означає сходження від неповного, часткового, фрагментарного до більш повного, цілісного і всебічного знання. Термін сходження фіксує ту обставину, що всі попередні поняття в русі не втрачаються, а зберігаються, входять у знятому вигляді в наступні. Так, у категорії прибуток містяться у знятому вигляді категорії грошей, вартості та ін. Тому прибуток є більш конкретною категорією. Якщо порівняти, наприклад, поняття «студент»-, «чоловік»,* людина», то найконкретнішим з них буде студент. У цьому понятті містяться і два інших, тому що студент завжди чоловік, а чоловік належить до роду людини. Тому, коли ми говоримо студент, ми тим самим повідомляємо й те, що йдеться про людину, і не про жінку, а про чоловіка, хоча спеціально про це нічого не говориться. У теорії, побудованій методом сходження від абстрактного до конкретного, кожне попереднє поняття входить у наступне. Тому конкретні категорії мають дуже складну структуру. І люди, які не вивчали теорію, нічого зрозуміти в розмові фахівців, які знають теорію, не можуть, хоча всі слова їм знайомі. Так, коли йдеться про товари, гроші, ціни, податки, інфляцію і тощо, то кожній людині здається, що вона знає, про що йдеться, і може судити про такі речі самостійно. Однак те, що відомо, ще не є пізнаним. Кожна дитина знає, наприклад, що таке гроші і ціна. Але звідси зовсім не випливає, що вона це розуміє. Вона оперує такими знаннями на рівні уявлень, які співвідносять предмети з їхніми образами. Щоб перетворити уявлення на поняття, необхідно розглянути, як даний предмет виник, які етапи у своєму розвитку він проходив, які його зв'язки з іншими явищами і т. ін. Тому перетворити уявлення на поняття можна, лише спеціально вивчаючи теорію. Якщо ж планувати практичні дії, виходячи з уявлень, то результати, як правило, будуть протилежні очікуваним. В економіці, на жаль, така ситуація зустрічається досить часто. Тому є важливими кваліфіковані, теоретично обґрунтовані рішення, які завжди повинні мати достатній рівень конкретності.

Однак перш ніж стати теоретично усвідомленим, конкретне існує в реальній дійсності. Але мисленню, яке його пізнає, конкретне розкривається через систему абстракцій. Тому конкретне, котре є в дійсності і дано чуттєво, називають чуттєво-конкретним. Рух від чуттєво-конкретного до абстрактного в мисленні є постійним моментом, основою, на яку спирається протилежний рух — сходження від абстрактного до конкретного в

теоретичному відтворенні дійсності.

Принципово важливе значення має питання про істинність абстракцій. Будь-який предмет може бути представлений безліччю сторін, тому і різних абстракцій може бути безліч. І можна, наприклад, описувати колір, форму, будову телевізора, його складові частини, але так і не з'ясувати, що ж являє собою телевізор по суті. Можна також отримати такі абстракції, що існують лише в голові людини, але не в реальній дійсності, і тому є помилковими, неістинними. Наукові абстракції повинні бути не довільними відверненнями, а фіксацією реальної відособленості, виокремленості різних сторін предмета. Вони мають бути практично істинними абстракціями і фіксувати суттєве в предметах. Наприклад, праця взагалі як витрата людської енергії безвідносно до конкретної форми (полювання, ремесло, землеробство і т.д.) існує завжди. Однак реальне відокремлення праці взагалі від конкретних видів праці з'являється тільки з розвитком поділу праці і товарообміну, в якому відбувається реальне відвернення, абстрагування від конкретних форм продуктів і праці яка міститься в них. Тому праця взагалі стає практично істинною абстракцією лише в умовах розвиненого товарного виробництва.

Роль абстракції пов'язана з необхідністю пізнання об'єктивних законів явищ і процесів у «чистому вигляді», відсторонюючись від впливу зовнішніх чинників. З питанням про абстрактне в теоретичному пізнанні пов'язана проблема використання кількісного аналізу і математичних методів в економіці. Кількість являє собою безвідносно щодо якості визначеність предмета. Математичний аналіз, лінійна алгебра, теорія імовірностей і т.п. — складові математичного апарату, який може застосовуватися в економіці, так само як і у фізиці, в технічних науках тощо, істотно полегшує аналіз, проте сам по собі не дає відповіді на жодне економічне питання. Математику іноді порівнюють із млином, що перемелює те, що в нього закладають. Тому для економістів важливо виробити власне економічне розуміння процесів, що будуть піддаватися Подальшому якісному аналізу. Без цього математика стає не могутнім інструментом економічного аналізу, а порожньою в економічному розумінні абстракцією.

Сучасний економіст мусить володіти математичним апаратом, але щоб бути економістом, а не математиком, він повинен глибоко розуміти суть економічних процесів. Єдність кількісних і якісних характеристик предмета відбивається в категорії міри, яка становить найважливіший вузловий пункт пізнання. Порушення міри відразу перетворює істину на помилку. Існує формула, яка виражає кількість грошей, необхідних для обігу, і якщо паперові гроші випускаються в тій кількості, що випливає з формули, то вони будуть функціонувати як реальні, повноцінні гроші, але якщо таку міру порушити, то паперові гроші знеціняться, вони частково або повністю втратять якість грошей і можуть

перетворитися на папірці, які нічого не значать. Така ситуація вже неодноразово траплялася в історії.

Абстрактне відображення дійсності може бути представлене в моделі, тобто в теоретичних положеннях, математичних рівняннях, графіках тощо, які адекватно відбивають найсуттєвіші властивості об'єкта. Побудова моделей називається моделюванням і є важливим засобом пізнання економічної дійсності.

Сходження від абстрактного до конкретного виступає як основний принцип теоретичного відтворення конкретно-історичного об'єкта. Однак у процесі теоретичного сходження сама дійсність залишається незмінною, вона лише відображається. Сходження здійснюється в теорії, а не в дійсності. Але який би рівень конкретності не був би досягнутий в теорії, вона завжди залишається абстрактною щодо практики. Тому практична реалізація теорії являє собою продовження процесу сходження від абстрактного до конкретного. Сходження набуває практичного сенсу. Тут практика збагачується теорією, а теорія коригується і виправляється практикою. У результаті такий рух не є тільки теоретичним або тільки практичним, а тим й іншим водночас. У такому розумінні він є всезагальним, що з'єднує і теоретичний, і практичний рух. У єдності теоретичного і практичного полягає вищий зміст сходження як всезагального методу.

Стосовно проблеми єдності економічної теорії і практики слід зазначити роль експерименту. Експеримент покликаний практично підтвердити або спростувати гіпотезу, яка є припущенням, що пояснює в той чи інший спосіб явисьє або процес. У фізиці, хімії та інших науках експеримент застосовується дуже широко. В економіці також, проводяться експерименти, які дозволяють уточнити уявлення про ті чи інші процеси. Проте роль експерименту в економіці обмежена. Не можна, наприклад, штучно побудувати явисьє суспільство, щоб перевірити — чи правильною була гіпотеза, чи ні.

Таким чином, сходження включає: по-перше, практичну істинність абстракції; по-друге, єдність теоретичного і практичного; по-третє, всезагальність сходження від абстрактного до конкретного. Всезагальність сходження від абстрактного до конкретного означає, що в такому русі поєднуються: по-перше, логічні операції, спрямовані на проникнення в об'єкт; по-друге, логічне й історичне в процесі теоретичного відтворення; по-третє, теоретичне і практичне в реальному русі економіки.

Структура методу теоретичного і практичного оволодіння економікою узагальнено і спрощено, схематично може бути наведена в такий спосіб:

1. Оперування

аналіз і синтез;

порівняння, абстрагування та узагальнення;

індукція і дедукція.

2. Відтворення

загальне — особливе — одиничне та одиничне — особливе — загальне;

тотожність — відмінність — протиріччя;

єдність історичного і логічного.

3. Сходження

практично істинна абстракція;

єдність теоретичного і практичного;

всезагальність сходження від абстрактного до конкретного.

ЧАСТИНА ДРУГА. ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ГЛАВА 4. ПРОДУКТ І ХАРАКТЕР ПРАЦІ

4.1. Продукт праці та його форми

Усе, що оточує людей у світі: будинки і споруди, шляхи й трубопроводи, машини і комп'ютери, міста і парки, побутова техніка та їжа — є результатом творчої діяльності людини, продуктом її праці. Тому продукт праці — елементарна форма економічного багатства суспільства, його клітинка. Продукт взагалі означає завершений стан процесу, його результат. Поняття «продукт» використовується найрізноманітнішими науками (геологією, біологією, соціологією, медициною тощо. В одному випадку це продукти вулканічної діяльності, в іншому — продукти життєдіяльності, у третьому — продукти соціальної діяльності тощо. В економічній теорії продукт — результат трудової діяльності людини.

Продукт, праця і людина не існують одне без одного. По-перше, продукт — об'єктивно існуючий результат праці. По-друге — сам процес праці, а по-третє — суб'єкт праці, який змінюється в процесі трудової діяльності і у такому розумінні також є її продуктом.

Можна сказати, що продукт, праця і людина взаємопроникають і взаємо-передбачають один одного. Так, праця існує, по-перше, як процес, по-друге, праця уречевлена та об'єктивована у продукті, по-третє, праця суб'єктивована в людських здібностях. Людські здібності подані і як такі, що реалізуються, тобто виступають у формі процесу праці, і як такі, що уречевлені в продукті. А продукт має не тільки форму матеріального результату, але і виступає як суспільна форма процесу праці (наприклад, форма кооперативної праці — продукт розвитку суспільної праці), і у формі людських здібностей (здібності також формуються і розвиваються в процесі праці).

Отже, продукт праці в широкому розумінні може виступати у формі суспільної праці (наприклад, у формі вартості, створюваної працею); здібностей людини, які є результатом

його власної діяльності; безпосереднього або уречевленого корисного ефекту праці. Ефект праці може виступати в трьох основних формах: по-перше, натуральний продукт, по-друге, товар і, по-третє, послуга.

Натуральний продукт. Основні форми – створена працею річ, призначена для безпосереднього, (тобто не опосередкованого товарообміном) споживання. Корисний ефект праці тут міститься в натуральній формі самої речі. Натуральний продукт споживається в тому самому господарстві, в якому він створений. Прикладом може слугувати селянське господарство, що забезпечує себе всім необхідним.

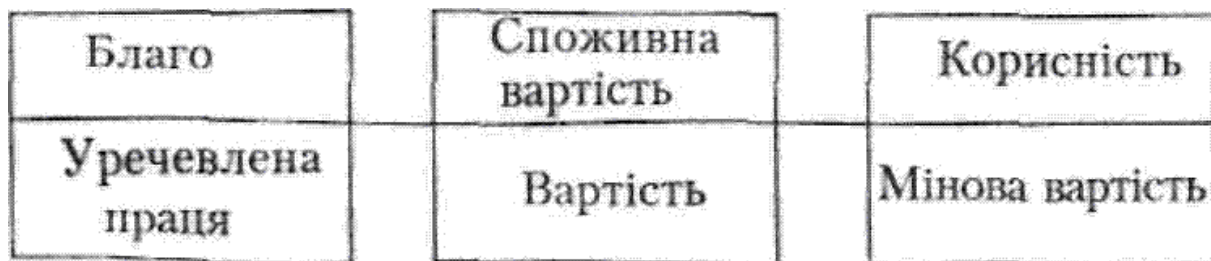
На відміну від натурального продукту товар — продукт праці, призначений для обміну. Корисний ефект у такому випадку роздвоюється. З одного боку, він міститься в корисності самої натуральної форми речі, з іншого боку — у можливості обміняти річ на інший корисний предмет. У сучасному суспільстві основна маса продуктів виробляється як товари. Нарешті, послуга — корисний ефект, представлений діяльністю людини.

Послугами є, наприклад, перевезення вантажів і пасажирів, доставка пошти і т. ін.

Послуга може бути предметом купівлі-продажу. Але на відміну від товару вона не набуває предметної форми.

Продукт у вужчому розумінні означає річ, створену працею людини. У такій якості він визначається подвійно. По-перше, продукт виступає щодо людини, для задоволення потреби якої він зроблений, як корисна річ або благо. По-друге, продукт виступає щодо виробника як його об'єктивована, уречевлена праця. Це така праця, яка перейшла з форми процесу у форму предметного буття. Через це ставлення до продукту подвійне. З одного боку, це ставлення до корисної речі, з іншого боку — ставлення до уречевленої праці, а отже, і до людини, яка уречевила свою працю. Подвійність продукту праці — одна з фундаментальніших економічних характеристик суспільства. У людському суспільстві немає такого ставлення до речі, яке б не було разом з тим і ставленням до іншої людини. Здатність блага задовольняти ту чи іншу потребу — це споживна вартість. Будь-яке благо має споживну вартість, а споживна вартість робить річ благом. Хоча продукт може виступати благом лише стосовно людини, властивість задовольняти певну потребу, бути споживною вартістю притаманна йому в даному разі об'єктивно. На відміну від неї корисність являє собою суб'єктивне сприйняття блага. Наприклад, вода — корисна для людини речовина — благо. Її здатність вгамовувати спрагу є споживною вартістю води. А корисність її для людини залежить від того, чи велику вона має потребу у воді та багато чи мало є її в наявності для задоволення потреб людини. Корисність води для людини, яка відчуває сильну спрагу, більша, ніж для людини, яка трошки хоче пити. Продукти як блага якісно різні та несумірні.

Безглуздо, наприклад, порушувати питання про те, що краще — вода чи одяг. Кожне благо задовольняє відповідну йому потребу. Навпаки, корисність — суб'єктивне сприйняття блага дозволяє кількісне порівняння. Так, два ковтки води для людини, що відчуває спрагу, є кориснішим за один. Хоча після насичення потреби благо втрачає корисність для суб'єкта.



Звичайно ж, продукт у русі від виробника до споживача послідовно реалізується: по-перше, як благо; по-друге, як властивість блага задовольняти потребу, тобто як споживна вартість; по-третє, як корисність, тобто як корисний ефект, який здобуває суб'єкт, споживаючи благо. Схематично це можна відобразити так: благо — споживна вартість — корисність. Але через те, що продукт є не тільки корисною річчю, але й уречевленою працею, праця також набуває у своєму русі певних форм. Спочатку праця існує просто як уречевлена праця, прихована у формі блага. Потім, якщо благо стає предметом обміну, вона набуває суспільної форми вартості, тому що вартість у ринковому господарстві і є уречевленою в товарі суспільною (тобто здійсненою для суспільства і визнаною ним) працею. Вартість у свою чергу, відбиваючись у зовнішньому співвідношенні обмінюваних благ (наприклад, 1 кг цукру обмінюється на 3 кг хліба), набуває форми мінової вартості, яка є здатністю товару у визначених пропорціях обмінюватися на інший товар. Цей рух здійснюється по лінії: уречевлена праця — вартість — мінова вартість. Він йде від виробника до споживача і безперечно співвідноситься з рухом продукту як блага.

З'єднання рухів можна представити схематично:

Єдність блага та уречевленої праці являє собою продукт праці. Єдність споживної вартості і вартості утворює товар. А єдність корисності та мінової вартості становить цінність. У ній поєднані суб'єктивна оцінка корисності і кількісне співвідношення обмінюваних благ. Людина, наприклад, у певній ситуації може вважати корисність зимової куртки рівноцінною корисності пари чобіт. В іншій ситуації може виявитися, що корисність хліба вона оцінює вище, ніж корисність автомобіля. В усіх випадках присутнє не просто відображення ступеня корисності блага для людини, але й оцінка корисності у визначеній кількості інших благ. А це фіксується в категорії цінності.

Цей рух можна подати в такий спосіб: продукт — товар — цінність. Продукти як уречевлена праця відтворюють кількісну міру праці, необхідної для задоволення тієї чи

іншої потреби, і кожне матеріальне благо містить певну кількість праці, тому можна встановити зв'язок між оцінкою корисності блага і витратами праці на його виробництво. Це співвідношення становить об'єктивну основу для з'єднання трудової теорії вартості і теорії корисності.

4.2. Характер праці та його розвиток

Продукт, товар, цінність завжди містять у собі двояку визначеність, виступають як щось двоїсте (благо і уречевлена праця, вартість і споживача вартість, корисність і мінова вартість), отже, і праця, яка виробляє їх, має двоїстий характер. А історичний розвиток форм продукту нерозривно пов'язаний з розвитком суспільної форми праці.

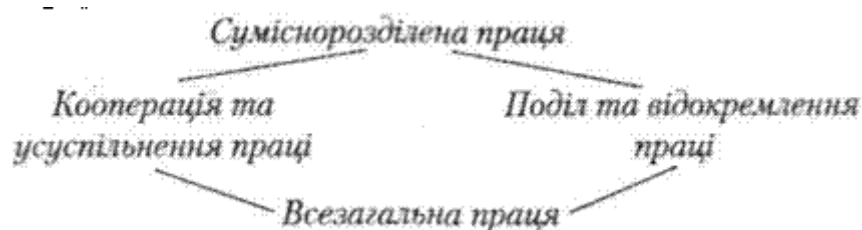
Історично першою формою суспільства є первіснообщинний лад. У первісному суспільстві всі його члени брали участь у процесі праці, спільно добували засоби до існування. Їхня праця із самого початку — це спільна праця, але кожна людина виконувала лише частину праці. Отже, вся праця була поділена між індивідами. Проте це не є поділ її на різні роди, види (полювання, землеробство тощо), а поділ між індивідами одного виду праці, наприклад, полювання. Розділення праці виступає тут як інша характеристика сумісності. Якщо праця сумісна, значить, виконується декількома індивідами. Кожний виконує лише частину праці, отже, уся праця виявляється поділеною між її учасниками. Таку працю можна кваліфікувати як суміснорозділену. Вона є клітиною, з якої історично розвиваються суспільний поділ і відокремлення видів праці, а також її кооперування та усупільнення.

Саме внаслідок безпосереднього збігу сумісності і розділеної діяльності індивіда набуває характеру суспільно-людської діяльності. Якщо тварина ставиться до предмета своєї потреби безпосередньо, то людина оволодіває ним через опосередковане ставлення до інших людей. Це можна показати на прикладі первісного полювання, коли одні полохають дичину, а інші її убивають. «Полохання дичини загоничем, — писав Олексій Леонтьєв, — призводить до задоволення його потреби в ній зовсім не тому, що такі природні співвідношення даної речової ситуації, скоріше, навпаки, в нормальних випадках ці природні співвідношення такі, що полохання дичини позбавляє можливості оволодіти нею. Що ж у такому випадку з'єднує між собою безпосередній результат цієї діяльності з кінцевим результатом? Очевидно, не що інше, як те ставлення даного індивіда до інших членів колективу, завдяки якому він отримує з їхніх рук свою частину здобичі — частину продукту спільної трудової діяльності. Це ставлення, цей зв'язок здійснюється завдяки діяльності інших людей». Категорія суміснорозділеної праці відображає первинний зміст суспільної форми праці. Ніякий розвиток не може усунути цю родову характеристику трудової діяльності людини. Історично розділення праці може розвинути до

відокремлення індивіда як незалежного приватного власника і виробника, але в будь-якому випадку вона як свій невіддільний момент передбачає суспільний зв'язок, який робить працю кожного приватного виробника частиною спільної праці всього суспільства. Чим більше розділено працю, тим більше в ній бере участь індивідів і тим сильніше виражено її кооперативний характер. Але разом з поділом праці розвивається і відокремлення його різних видів (землеробства, ремесла, будівництва). Це означає зростання взаємозалежності різних відокремлених видів праці, розвиток їхнього суспільного характеру. Кравець, наприклад, може задовольняти свої потреби в хлібі, взутті, знаряддях праці тощо, лише обмінюючи продукти своєї праці на інші товари. Під час такого обміну і виявляється, наскільки його праця визнається суспільством і включається в суспільну сукупність різних видів праці. Такий спосіб ствердження суспільного характеру праці є зовнішнім, непрямим, опосередкованим реалізацією товарів на ринку.

Проте історично розвивається і внутрішня єдність відокремленої та усупільненої праці. Уявімо сучасного вченого, який працює, наприклад, у себе вдома у Вашингтоні, за допомогою комп'ютера користується найбільшими бібліотеками світу, інформацією, накопиченою багатьма поколіннями. Праця вченого скооперована із працею багатьох його сучасників і попередників. Суспільний характер праці вченого полягає у змісті його діяльності, а не проявляється лише опосередковано, через обмін результатів праці як товарів. Зовні праця вченого відокремлена, індивідуальна, але внутрішньо має, по суті, суспільний зміст. Така єдність, з одного боку, індивідуальної, відокремленої, а з іншого — скооперованої, усупільненої за характером праці, фіксується в категорії всезагальної праці.

Всезагальна праця є суспільнорозділеною працею, але такою, яка прийшла через історичний розвиток своїх сторін (сумісності і розділеності) до рівня взаємовідносин протилежностей та їхнього злиття в новій єдності. Процес узагальнено можна представити схематично:



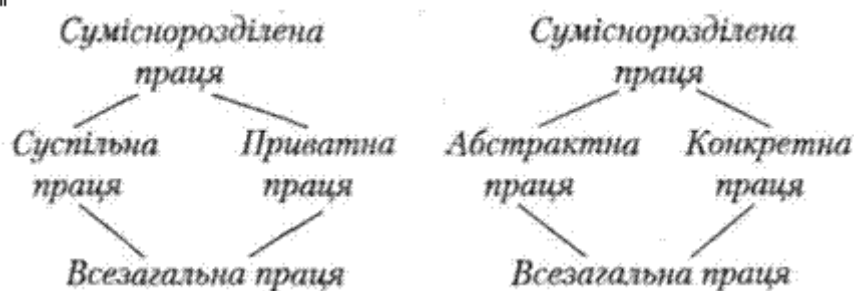
Усередині такий рух містить два процеси. З одного боку, історично суміснорозділена праця розвивається і здійснюється через протилежності приватної і спільної праці, з іншого боку — той самий процес набуває форми взаємовідносин абстрактної і конкретної праці. Абстрактна праця — суспільна характеристика людської праці взагалі, безвідносно

до його корисної, доцільної форми. На відміну від неї конкретна праця є характеристикою корисної, доцільної форми праці. Отож, праця пекаря, кравця, коваля тощо — це конкретні види праці, що відрізняються визначеними засобами, предметами праці, характером трудових операцій, метою і результатами. Але разом з тим усі вони є витратами людської енергії, мускулів, нервів тощо, витратами людської праці взагалі. Людська праця, проте, не завжди набуває форми абстрактної праці. Це відбувається лише в умовах товарного виробництва, тому що тільки тут у процесі обміну відбувається реальне відвернення, абстрагування від конкретної форми продуктів праці, які виступають втіленням абстрактно-однакових і тому сумірних, рівних, еквівалентних витрат людської праці взагалі. Як результат конкретної праці сокира не є тим самим, що й костюм, це різні, несумірні речі. Але й те і інше втілюють однакові витрати, наприклад, чотири години суспільно визнаного часу праці. Предметні втілення чотирьох годин абстрактної, відверненої від конкретної форми праці обмінюються на рівну кількість такої самої абстрактної праці.

Якщо продукти праці не обмінюються як товари, то й не існує реального відвернення, абстрагування в процесі обміну від конкретної форми праці, представлені в товарі. Отже, у такому випадку праця взагалі не виявляється як особлива реальність у формі абстрактної праці. А це означає, що абстрактна праця існує як реальність лише в умовах товарного виробництва і обміну. Надалі відбувається з'єднання і зняття протилежності абстрактної і конкретної праці у всезагальній праці. Наприклад, праця письменника, менеджера та ін. не втілюється в товарах, які у масовому порядку обмінюються на інші товари. Отже, витрати праці взагалі не набувають тут форми абстрактної праці. Абстрактна праця знову перестає існувати. Але якщо раніше вона не існувала, тому що праця взагалі ще не набула історичної форми абстрактної праці, то тепер вона уже втратила цю форму, яка злилася з формою конкретної праці, стала не розрізною з нею. Якщо, наприклад, математик і літератор написали книги, то розбіжність результатів їхньої праці не має матеріально вираженого характеру. Їхня праця та її результати з предметно-матеріального боку зовсім однакові. Абстрактна і конкретна праця тут стають двома різними назвами однієї і тієї ж реальності, характеризуючи її до того ж однобічно. Тому ці категорії є лише історичним засобом пізнання всезагальної праці як історично більш розвиненої реальності.

Формування всезагальної праці відбувається в міру перетворення праці з головної фізичної та енергетичної сили творення матеріального багатства на головну творчу та інтелектуальну силу. Основний історичний зміст процесу ще попереду. Розглянутий узагальнений вираз перетворення суміснорозділеної праці у всезагальну працю через розвиток протилежностей поділу і відокремлення, з одного боку, та кооперування і

у суспільненні з іншого, конкретизується по двох лініях.



Схеми у формалізованому вигляді відображають найбільш загальний зміст історичного процесу розвитку характеру праці, втіленої в продукті. Зміна суспільних форм продукту праці і зміна характеру праці здійснюється в процесі історичного розвитку форм обміну.

ГЛАВА 5. РОЗВИТОК ФОРМ ОБМІНУ

5.1. Від обміну діяльністю до натурального обміну

Обмін як суспільне відношення виникає разом із людським суспільством і розвивається разом з ним. Первісна форма обміну — обмін діяльністю в процесі суміснорозділеної праці. Власне, сама суміснорозділена праця являла собою обмін діяльністю. Адже у ній одні індивіди здійснювали діяльність, необхідну і корисну не безпосередньо для себе (наприклад, полювання дичини, яка внаслідок цього втече), а для інших індивідів (які захоплюють цю дичину). Але через співвідношення своєї діяльності з діяльністю інших індивідів своя діяльність стає корисною і для її суб'єктів. Одні індивіди віддають свою діяльність іншим, і навпаки, тобто відбувається обмін діяльністю і виникає загальний корисний ефект. Однак обміну продуктами ще не існує, оскільки спільно здобутий продукт (дичина, дика тварина й тощо) не обмінюється, а просто розподіляється між індивідами. Тому історично першою пануючою великою формою обміну є обмін діяльністю.

У міру розвитку продуктивних сил і поділу праці виникають різні її види, розділені спершу природно. Частина членів общини, наприклад, займалася мисливською діяльністю, частина — збиранням або ж різні групи займалися збиранням різних рослинних продуктів, але усе доставлялося для спільного споживання. Таким чином, продукти відносно відокремленої діяльності одних індивідів споживалися також іншими індивідами і навпаки. Тут має місце не лише обмін діяльністю, а й обмін продуктами. Точніше, обмін діяльністю здійснюється через обмін продуктами. Обмін діяльністю є лише підпорядкованим моментом обміну продуктами. Такий обмін називається натуральним, і є формою продуктообміну в широкому розумінні як обміну здобутими результатами праці (натуральний обмін, товарообмін та ін.).

Натуральний обмін мав історичні форми розвитку. Спочатку він мав замкнутий характер,

здійснювався усередині общини і не передбачав еквівалентності. Це зародкова форма натурального обміну. Тут обмін продуктами наче й існує, і його ще немає. Він виникає зі спільного споживання продуктів різних видів праці, але не являє собою самостійного акту. Пропорції, у яких різні індивіди споживали продукти діяльності інших індивідів, могли бути найрізноманітнішими. Але всі брали участь у праці в міру своїх сил і здібностей, і споживали те, що ними було зроблено і добуто. Рівність праці і споживання тут забезпечувалася щодо всієї общини, а в кожному окремому епізоді була скоріш випадковістю, ніж закономірністю. Ця форма натурального обміну називається замкнутою, або внутрішньою.

Тут наведено приклад із трьома видами продукту. Можна скласти відповідні схеми для чотирьох, п'яти і більше видів продуктів (звісно, що їхня кількість спочатку обмежена через нерозвиненість виробництва). Але принцип такий, що кожний із вироблених продуктів обмінюється безпосередньо з усіма іншими у будь-якій пропорції (>, -, <). Розірвана форма Подальший розвиток продуктивних сил, розподілу праці, можливостей нагромадження продуктів призводить до появи обміну між общинами. Обмін спочатку має випадковий характер. Еквівалентності, як і раніше, не існує. Пропорції обміну не зафіксовані.

Як правило, обмінюються не два продукти, а їхня визначена сукупність з одного та з іншого боку. При цьому відбуваються розрив замкнутої, внутрішньої форми натурального обміну і виникнення зовнішнього відносно общини обміну. Ця форма обміну називається розірваною, або зовнішньою формою натурального обміну.

У міру подальшого розвитку виробництва і міжобщинних зв'язків виникає відокремлення обміну різних видів вироблених у процесі праці продуктів. Тепер обмінюються не маси продуктів, а один продукт безпосередньо на інший. Але ці продукти, як і раніше, не виробляються спеціально для обміну і не виступають товарами. Тому еквівалентність не є тут сталим відношенням. Пропорції обміну ще не закріплені. Ця форма обміну називається відокремленою формою натурального обміну.

Це перехідна форма від натурального обміну до товарообміну, що містить у собі відношення X продукту $A = Y$ продукту B , що безпосередньо перетворюється у відношення X товару $A = Y$ товару B і до якого вона у своєму розвитку тяжіє. Але відношення X продукту $A =$ продукту B ніде не існує як самостійна форма обміну, бо встановлення рівності, еквівалентності передбачає регулярний обмін, а він неможливий без спеціального виробництва продуктів для обміну, що стають товаром. В міру того як відношення X продукту $A = Y$ продукту B розвивається в самостійну форму натурального обміну, воно втрачає самостійність і перетворюється на просту форму товарообміну.

5.2. Основні форми товарообміну

Розглянемо основні ступіні розвитку, товарообміну і вартості. Тут певна кількість одного товару обмінюється на відповідну кількість іншого. В основі обміну лежить вартість, яка визначається витратами праці на виробництво товару. Це означає, що X товару A втілює стільки ж витрат праці, скільки Y товару B . У процесі обміну товари відіграють неоднакову роль. Перший (у наведеному прикладі товар A) виконує активну функцію. Він виражає свою вартість в іншому товарі (товарі B), що слугує лише засобом для вираження вартості першого товару і відіграє пасивну роль. Відповідно розрізняють форми вартості, у яких перебувають товари A і B . Товар, котрий виражає свою вартість в іншому товарі, знаходиться у відносній формі вартості. А товар, що є засобом для вираження вартості іншого товару, знаходиться в еквівалентній формі. Відносна та еквівалентна форми вартості — єдність протилежностей, які взаємно передбачають і взаємно виключають одна одну. Взаємно передбачають, оскільки відносна форма вартості є такою лише щодо еквівалентної і навпаки. Взаємно виключають, бо якщо товар перебуває у відносній формі вартості, він не може одночасно перебувати в еквівалентній і навпаки.

У співвідношенні відносної та еквівалентної форм вартості містяться протиріччя, які розвиваються і розв'язуються разом із розвитком обміну і виникненням грошей.

Еквівалентна форма з самого початку має особливості, розвиток яких дозволяє товару-еквіваленту стати грошима. Перша особливість полягає в тому, що споживча вартість товару-еквівалента слугує формою відображення своєї протилежності — вартості. У рівнянні обміну $1 \text{ костюм} = 2 \text{ парам чобіт}$ чоботи служать еквівалентом і визначають вартість костюма: один костюм коштує двох пар чобіт. Однак чоботи безпосередньо є споживчою вартістю, а не вартістю, тобто корисною річчю, а не суспільною працею, хоча уречевлена праця, звичайно ж, закладена у чоботях. Це й означає, що чоботи, тобто споживча вартість, є лише зовнішньою формою, в якій проявляється вартість. Друга особливість, що впливає з першої, є те, що конкретна праця, витрачена на виробництво товару-еквівалента, слугує формою прояву абстрактної праці. Нарешті, третя особливість полягає в тому, що приватна праця, витрачена на виробництво товару, вартість якого виражена в еквівалентній формі, виступає засобом вираження своєї протилежності — безпосередньо суспільної праці. Такий взаємозв'язок ґрунтується на тому, що приватна праця представлена конкретною працею, яка створює споживчі вартості, а суспільна праця виявляється в абстрактній праці, яка створює вартість.

Тут товар A стоїть у відносній формі, а всі інші товари—в еквівалентній. Хоча такий ступінь є розвиненішим, порівняно з попереднім, він має недоліки, що проявляються в

труднощах обміну. Уявимо, що ми маємо товар А і бажаємо обміняти його на товар В. Але власнику товару В товар А не потрібен, він хоче, наприклад, товар С. Тоді нам прийдеться спочатку обміняти товар А на товар С, а потім на В. Однак може статися, що товар А не знадобиться також і власнику товару С. Це призведе до виникнення додаткової ланки в обміні тощо.

Загальна форма. Труднощі зникають, якщо роль вартості товару-еквівалента закріплюється за одним товаром, який усі приймають в процесі обміну. Це є перехід до загальної форми вартості.

На такому ступені розвитку обміну всі товари отримують єдину форму вираження вартості. У різних країнах на різних етапах розвитку роль загального еквівалента виконували різноманітні товари, характерні для тієї чи іншої місцевості: сіль, чай, худоба та ін. Однак і ця форма еквівалента має недоліки, які долаються в ході виникнення й розвитку грошей.

Грошово-товарна форма вартості.

Товар, який претендує на роль загального еквівалента, має бути порідним і легко ділитися. Хутра і худоба, наприклад, таких якостей не мають. Худоба до того ж може втратити споживчу вартість і вартість внаслідок хвороби або смерті. Отже, товар-еквівалент повинен мати властивість збереження. Крім того, необхідною якістю його є портативність, тобто у невеликій кількості товару-еквівалента мають бути втілені великі витрати праці, інакше ускладнюється обмін великих партій дорогих товарів.

Усі такі властивості мають благородні метали, особливо золото. Саме за золотом історично закріпилася роль загального еквівалента. Разом із цим утвердилася грошово-товарна форма вартості.

Грошово-товарна форма є тією ж самою загальною, що відрізняється лише видом товарного тіла еквівалента. Тому логічно грошово-товарна форма виступає як внутрішній момент і ступінь розвитку самої загальної форми вартості. Первісно золото та інші благородні метали при обміні зважувалися, поділялися на певні шматки тощо. Така практика в місцях з нерозвиненою торгівлею існувала дуже довго. У 60-х роках ХІХ століття такий обмін можна було спостерігати, наприклад, у Бірмі. «Коли в Бірмі ідуть на ринок, то беруть шматки срібла, молоток, різець, ваги та гирі. Скільки коштують ці горщики?» — запитує покупець. «Покажіть мені ваші гроші», — відповідає купець і визначає, дивлячись на їх зовнішній вигляд, ту чи іншу ціну відомою вагою грошей. Торговець дає вам маленьке ковадло, і ви відокремлюєте стільки, скільки потрібно, срібла. Потім зважуєте на власних вагах відбитий шматок, тому що вагам торговця довіряти не можна, і додаєте або віднімаєте, доки не отримаєте потрібної ваги»*. Цей первісний

ступінь грошової форми вартості називається грошово-металевим. Однак незручності, пов'язані з розподілом і втратою частини металу, визначенням його проби, зумовлюють в міру розвитку обміну необхідність фіксації ваги і проби. Поступово здійснюється перехід до грошово-зливкової форми. Зливок — той самий шматок грошового металу, але оформлений і визначений за вагою і пробую.

Подальший розвиток грошово-зливкової форми вартості призводить до виникнення грошово-монетної форми.

Монета з'являється як розвинена форма зливка і спочатку відрізняється від нього лише зовні. Однак за зовнішнім переходом від однієї форми грошового товару до іншої ховається більш глибоке розходження. Воно пов'язане з тим, що повноцінна монета (наприклад, золото) — це не тільки товар, що відіграє роль загального еквівалента, а й знак грошей. У монеті не тільки міститься певна кількість грошей, але вона ще й позначена на ній. З погляду міри вартості позначення виступає як чисто технічна операція. Однак гроші функціонують не тільки як міра вартості, але і як засіб обігу.

Для виконання функції засобу обігу, на відміну від функції міри вартості, важливо не те, що гроші вимірюють вартість, а те, що вони опосередковують рух товарів. Отже, для грошей як засобу обігу їх власний вартісний зміст не має значення. Тому можливе відокремлення грошей як засобу обігу від грошей як реального грошового товару. В обігу можуть знаходитися не реальні гроші, а їхні знаки. Але для того, щоб грошовий знак міг відокремитися від реальних грошей, треба, аби він спочатку на них з'явився. Виникнення монети і фіксує цей момент. З одного боку, повноцінна монета — не знак, а реальні гроші, з іншого, — реальні гроші виступають як грошовий знак. Монета являє собою безпосередню єдність грошового знаку і реальних грошей. Вона репрезентує вищий історичний пункт розвитку реального змісту грошей. Весь подальший рух є низхідною лінією розвитку реальних грошей. Знак сам по собі є зовнішнім щодо позначуваного ним змісту. Тому зміст може змінитися, перетворитися на протилежний, а знак залишиться таким самим і позначатиме зовсім інший, ніж спочатку, зміст.

Грошово-монетна форма вартості.

Знакова форма є зародком знакової форми вартості, але власний розвиток знакової форми вартості починається лише з моменту відокремлення грошового знаку від реальних грошей. Першим ступенем знакової форми вартості виступає монетно-знакова. Вона має свої етапи розвитку. Перший з них — обіг неповновагих монет, що втратили частину ваги внаслідок природного стирання у процесі обміну. Особливість, через яку неповновага монета в обігу може представляти повновагу, згодом використовується для фальсифікації і випуску неповноцінних монет. На такій основі з'являються монети з неблагородних

металів. У них реальний грошовий зміст уже цілком зник, залишився лише його знак. Проте знак позначає не тільки вартість реальних грошей, а й їхнє тіло. Реальне тіло грошового товару зникло, але його тілесний образ зберігся. Із переходом до паперових грошей зникає і тілесний образ.

Слідом за монетно-знаковою формою вартості з'являється паперово-грошова, — початковий ступінь паперово-кредитної форми вартості. Тут грошовий знак остаточно відокремлюється від реальних грошей, які ним позначаються, і одержує самостійний рух із властивими йому законами. При цьому останні виступають прямою протилежністю законам обігу реальних грошей. Якщо реальні гроші обертаються тому, що мають вартість, то паперові гроші становлять вартість тому, що обертаються. Кількість реальних грошей, необхідних для обігу, залежить від їхньої вартості. А вартість, яку представляють паперові гроші, залежить від їхньої кількості у сфері обігу. Тоді як маса реальних грошей в обігу залежить від рівня товарних цін, рівень цін залежить від маси паперових грошей в обігу.

Якщо монетно-знакова форма вартості є початком утрати реального грошового змісту, то паперово-кредитна форма значно розширює й поглиблює цей процес. Уже паперові гроші містять у собі момент заперечення грошей та їхніх законів, оскільки це вже не гроші у власному розумінні, а лише грошові знаки. Їх реальний грошовий зміст значно втрачається. Він зникає в міру того, як грошові знаки втрачають внутрішню вартість, але зберігається настільки, наскільки залишається зв'язок із рухом реальних грошей та їхніми законами. Подальшим запереченням грошового змісту виступають кредитні гроші. З одного боку, вони заперечують гроші в такій істотній їхній функції, як засіб обігу, оскільки в обмін на товар замість грошей видається боргове зобов'язання, а з іншого боку, — боргове зобов'язання саме починає обертатися. На основі вексельного обігу виникає банкнота, яка разом з тим починає функціонувати як звичайний засіб обігу. Рух кредитних і паперових грошей зливається в єдине ціле. Із припиненням обміну валюти на золото обривається зв'язок реальних грошей з їхніми знаками.

На основі паперово-кредитної форми вартості виникає і розвивається розрахунково-знакова форма. Тут заперечуються не тільки реальні гроші, але й їхні знаки у функції засобу обігу. Розрахункові знаки (чеки, певні види білетів, квитанції та ін.) уже не обертаються і не виступають навіть паперовими грошима, вони стають розрахунковим засобом, посвідченням на одержання грошей, товару, послуги, продукту тощо. При цьому розрахунковий знак не є грошовим знаком, хоча і представляє грошовий знак у тому чи іншому відношенні суб'єктів економічного процесу. У свою чергу, грошовий знак — це не реальні гроші, а лише їхній представник у процесі обігу. Нарешті, самі гроші

представляють вартість у вигляді особливого товару. Тому можна стверджувати, що розрахунковий знак через низку опосередковувань представляє вартість, але лише остільки, оскільки вартість існує в опосередкованих зв'язках. Сам по собі грошовий знак може позначати й зовсім інший зміст.

У сучасних умовах у країнах з розвинутою ринковою економікою широкого поширення набули кредитні картки. Це пластикові картки, які використовуються для запису покупок на рахунок людини або фірми, причому даний рахунок має бути оплачений пізніше. У такому випадку продавець отримує свої гроші відразу, а покупець одержує банківський кредит на суму покупки. Кредитна картка поєднує платіжно-розрахункову і кредитні функції, є іменною і не обертається. Набувають розвитку також дебетні картки. Вони виконують ті самі функції, що й кредитні, але, крім того, дозволяють вносити гроші на рахунок їхнього власника. Сфера застосування дебетних карток поки ще не дуже поширена, але активно розвивається.

Ідеальна форма.

У розрахунково-знаковій формі вартості ідеалізація грошей сягає до свого крайнього пункту. У паперових грошах реальних грошей уже немає, але сам знак цілком матеріальний, бо має переходити з рук у руки. На відміну від нього розрахунковий знак не обертається, тому для нього матеріальне буття — несуттєва зовнішня форма, яку він у своєму розвитку врешті-решт скидає. На такій основі здійснюється перехід до ідеальної форми вартості. Сюди належать безготівковий розрахунок, повідомлені платежі, платежі по телефону, система електронних розрахунків та ін. Тут усувається вже будь-який реальний рух не тільки грошей, а й їхніх знаків. Гроші як реальність зникають, залишається лише їхня ідеальна форма. Але в тій мірі, в якій ідеальна форма втрачає свій реальний грошовий зміст, вона наповнюється іншим змістом.

5.3. Від товарообміну до обміну здібностями

Із розвитком ідеальної форми вартості окремих акт обміну втрачає реальний зміст. Коли, наприклад, покупець купує товар за допомогою кредитної картки або системи електронних розрахунків, то в реальний рух включається лише даний товар. Його вартість символічно переходить із рахунку покупця на рахунок продавця, не спричиняючи руху реальних цінностей (грошей, товару). Отримані ідеальні гроші можуть бути так само витрачені цілком або частково в інший час і в іншому місці на купівлю необхідних товарів. Жодного реального обміну еквівалентів у кожному окремому акті не існує. Більше того, не існує його і в усій сукупності актів обміну окремого індивіда або економічної особи. Так, індивід може продати всю свою власність і отримати замість неї запис на відповідну суму у своєму рахунку. У такому разі має місце переміщення

реальних благ з одних рук в інші. У протилежному ж напрямку жодні блага і реальна вартість не переміщалися. Продавець лише одержав свідоцтво (у вигляді запису на рахунку) про реалізацію вартості, що дає йому право придбати цінності на таку саму суму. Це право надалі може бути використано лише частково або взагалі не використано.

З погляду руху матеріальних благ відбувається повернення на новій основі до первісної замкнутої, або внутрішньої, форми натурального обміну, коли одні матеріальні блага обмінювалися у будь-яких пропорціях на інші. Але якщо на світанні людської історії право на привласнення продуктів інших індивідів давала сама належність до общини, то тепер таке право представлене спеціальним свідоцтвом, яке індивід отримує за умови доставки ним на ринок вартості, не меншої від вартості благ, які він збирається придбати. Однак сам вартісний рух уже згорнутий та ідеалізований. Вартість і обмін еквівалентів у кожному окремому акті існують лише ідеально, що суперечить власному змісту понять, які мають відображати певну реальність. Тут має місце діалектичний процес зняття вартісного змісту. Вартість водночас зберігається і зникає. Зникає як реальний закон, що регулює обмін товару на товар, але зберігається як ідеальний принцип обміну.

Якщо вартісні відносини устанавлюються через розвиток товарного обміну і виникнення внаслідок цього грошей, то втрата вартісного змісту здійснюється у зворотному порядку. Спочатку з обігу зникає реальний товар, який відіграє роль загального еквівалента (гроші), зникає реальне грошове втілення вартості, але вартість, ще не втрачає свого товарного буття, бо зберігається обмін товарів, лише ідеально опосередкований грошима. Якщо в кожному акті зник реальний обмін еквівалентів, то вся товарна маса в певному розумінні являє собою нібито гігантський, розподілений у різних місцях товарний склад, з якого люди одержують необхідні матеріальні блага за спеціальними свідоцтвами (кредитними, дебетними картками, записами на рахунках), які засвідчують, що вони внесли до загального складу певну вартість. Єдиною причиною, яка зберігає принцип (хоча вже тільки ідеально) еквівалентності обміну і вартості, є економічна відокремленість виробників і заснована на ній приватна власність. Економічна відокремленість виробників і приватна власність зберігають економічний зміст у тій мірі, у якій залишається визначальна роль матеріального багатства в житті людини. Із зростанням ролі нематеріального багатства, знань, ідей, здібностей тощо вони втрачають своє економічне значення. Якщо втрачається сенс відокремленого відтворення багатства в кожній окремій господарській ланці, то зникає необхідність у будь-якій (у тому числі й ідеальній) еквівалентності.

Однак, якщо спробувати штучно усунути межі економічної відокремленості та приватну власність і формально ввести суспільну власність на такому реальному рівні розвитку

виробництва й обміну, за якого ще не досягнуто ідеальної форми вартості, то неминуче виникне необхідність у використанні товарних зв'язків і еквівалентності всередині суспільної власності, що, звичайно, буде суперечити її власному змісту і спричинить складні історичні колізії й деформації.

Ідеальна форма вартості є запереченням вартості і товарного обміну на власній основі. Але товарообмін — лише один із історичних шаблів розвитку обміну. Він прийшов на зміну натуральному обміну і, у свою чергу, має бути заміненим вищою формою. Такою формою є працеобмін, що також має свої шаблі розвитку.

Кожна історична форма обміну відповідає своєму рівню розвитку продуктивних сил і усупільнення виробництва. У процесі капіталістичного суспільства та його продуктивних сил зростає значення всезагальної праці, яку визначають наукова організація праці, винаходи, відкриття та ін. Істинно всезагальна праця не може стати джерелом вартості, бо її продукт не являє собою уречевлення витрат праці. Так, винахід чи відкриття репрезентують, насамперед, ідею, що виступає продуктом ідеальної діяльності. А в ідеальній діяльності не може уречевлюватися, матеріалізуватися праця. Тому ця діяльність не може в принципі створювати вартість, хоча її продукт в умовах ринкового господарства може мати ціну. Продукти ідеальної і всезагальної діяльності можуть мати ціни, ніяк не пов'язані з витратами праці на їхнє виробництво. Великі прибутки, які, наприклад, приніс у свій час кубик Рубіка його автору і державі, ніяк не пов'язані з витратами праці на цей винахід.

Оплата працівників всезагальної праці в сучасних умовах, навіть у країнах із ринковою економікою, перестає регулюватися вартістю робочої сили, якщо навіть формально використовується наймана праця. Так, праця вчених, видатних інженерів, менеджерів, конструкторів, акторів, спортсменів високого рівня тощо, приносить їм доходи, які виходять далеко за межі відтворення їхньої робочої сили. Підрив вартісно-еквівалентних основ відтворення робочої сили призводить до втрати її товарного характеру. В обмін дедалі більше вступає не робоча сила як товар, а сама праця, що може продаватися тільки у формі діяльності. Хоча в умовах сучасного західного капіталістичного суспільства вартісні принципи товару робоча сила розмиваються, визначальне значення все ж таки належить товарообміну, а не працеобміну. Працеобмін як істотна характеристика способу виробництва утверджується тільки у посткапіталістичному і постіндустріальному суспільстві. Але якщо працеобмін приходить на зміну товарообміну не відразу, то спочатку і зміст товарообміну долається лише частково. Такій формі відповідає обмін праці на товар. У міру подолання вартісно-еквівалентного змісту обміну здійснюється перехід до обміну праці на продукт, який не набуває більше товарної форми. Це другий

ступінь працеобміну, який, розвиваючись, переходить у третій — обмін праці на працю. Це найрозвиненіша форма працеобміну, адекватна його сутності. Якщо основним законом товарообміну є вартість, то законом працеобміну — розподіл за працею. Остаточне устанавлення працеобміну передбачає такий розвиток продуктивних сил, змісту і характеру праці, за якого трудова діяльність стає домінуючим інтересом працівників, головною справою їх життя (як немасове явище, це можливо і на сучасному ступені розвитку). Таке становище досягається лише тоді, коли людину перестає гнітити потреба у щоденному зароблянні засобів матеріального існування, коли забезпечення нормального матеріального добробуту стає такою ж простою і доступною усім річчю, як, наприклад, забезпечення хлібом в економічно розвинених країнах. Колись добування їжі було головним заняттям і безпосередньою метою діяльності людини. В сучасних умовах у розвинених країнах це лише підпорядкований момент, природна умова для розв'язання інших більш складних і високих життєвих задач. Так само як суспільство починає оцінювати людину не за тим, оскільки вона має грошей і матеріальних благ, а за її діяльністю, так і вона починає ставитися до себе та до інших людей. Якщо на попередніх етапах історичного розвитку люди були зацікавлені, насамперед, у матеріальних благах та їхньому обміні, і лише через такий обмін здійснювався обмін діяльністю, то на вищому ступені розвитку обмін результатами праці існує як необхідна передумова, що відіграє певну роль у житті людини, але не становить для неї визначального інтересу. Інтерес полягає у самій трудовій діяльності. Вона є головним багатством і предметом обміну. Хоча названий історичний ступінь — значною мірою справа майбутнього, окремі приклади подібних відносин різного типу існують і у сьогоденні. Те, яким чином вартість стає метою людської діяльності, не потребує пояснень. Цей процес добре описано в науковій і художній літературі. Класичне зображення його маємо у «Капіталі» Карла Маркса. Усвідомлення того, що трудова діяльність підпорядкована отриманню матеріальних благ, також не викликає труднощів, оскільки даний момент досить широко представлений у сучасній дійсності.

Його відмінність полягає в тому, що метою стає не гранично абстрактне багатство (гроші), для якого не має значення власне людські потреби (хоча воно і здатне перетворюватися в будь-який товар), а більш конкретне, представлене предметами, які задовольняють ті чи інші потреби. Субординацію відносин у такій ситуації можна пояснити на прикладі сучасної людини, яка вирішила купити автомобіль, але не має змоги (це істотно важливо) зробити це відразу, без будь-яких ускладнень. Її робота, накопичення грошей, відмова від задоволення інших потреб - усе підпорядковано одержанню конкретного матеріального блага. Вартісна форма при цьому відіграє уже підпорядковану роль.

Визначну роль моменту діяльності (праці) можна проілюструвати на прикладі роботи фахівця високого рівня (інженера, дослідника та ін.), для якого його діяльність є головною справою життя. Звичайно, він одержує і гроші, і матеріальні блага, але не вони визначають головну життєву доміную і мету його діяльності. Заради своєї роботи людина може поступитися і матеріальним благополуччям і різнобічністю власного розвитку (фахівець може бути недостатньо розвиненим естетично або етично). Такий ступінь розвитку особистості перевершує той, який існує за панування вартісної і предметної форм суспільних відносин. Однак він також обмежений, оскільки людина залишається підпорядкованою своїй діяльності. І хоча така мотивація відрізняється від підпорядкування грошам чи матеріальним благам, однак певна однобічність людини усе ще зберігається. І тільки тоді, коли головним інтересом людини стануть не гроші і матеріальні блага, і навіть не діяльність, а сама людина, всебічний розвиток її здібностей, тільки тоді буде остаточно переборений однобічний і установиться цілісний характер людського існування. Тоді на зміну працеобміну прийде обмін здібностями. Трудова діяльність із визначальної мети перетвориться на засіб обміну здібностями, як головним соціальним багатством людини й суспільства.

При первісному ладі таким багатством були відносини спільності праці, що дозволяли вижити людині, бо, залишаючись самотійною вона була приречена на загибель. При рабовласництві головним багатством був раб, при феодалізмі — земля, при капіталізмі — гроші. Нарешті, тепер у розвинених країнах головним багатством стають здібності людини. Економічні відносини і боротьба виникають, насамперед, із приводу головного об'єкта багатства суспільства. При первісному ладі становище людини визначалося її місцем у трудовій спільноті. В умовах рабовласництва відбувалася боротьба за рабів, при феодалізмі — за землю, при капіталізмі — за гроші. У посткапіталістичному і постіндустріальному суспільстві відносини виникають навколо здібностей, привласнення яких становить головний зміст істинно людської власності і є ключем до інших форм багатства. Переходом від працеобміну до обміну здібностями остаточно завершується розвиток різних форм продуктообміну і утверджується принципово нова історична форма обміну.

5.4. Логіко-історична схема розвитку форм обміну

Процес історичного розвитку форм обміну є логічним відображенням закономірного руху, фіксуючи реальні історичні переходи. Інакше кажучи, у цьому процесі реалізується єдність логічного та історичного. Узагальнено його можна представити у вигляді логіко-історичної схеми:

I. Обмін діяльністю.

II. Продуктообмін.

1. Натуральний обмін (нееквівалентний):

- 1) замкнута, або внутрішня, форма;
- 2) розірвана, або зовнішня, форма;
- 3) відокремлена форма.

2. Товарообмін (еквівалентний за вартістю):

проста, одинична, або випадкова, форма вартості;
повна, або розгорнута, форма вартості;
загальна форма вартості.

A. Грошово-товарна форма:

- а) грошово-металева;
- б) грошово-зливкова;
- с) грошово-монетна;

B. Знакова форма:

- а) монетно-знакова;
- б) паперово-кредитна;
- с) розрахунково-знакова.

C. Ідеальна форма вартості.

3. Працеобмін (еквівалентний за працею):

обмін праці на товар;
обмін праці на продукт;
обмін праці на працю. III. Обмін здібностей.

Кожна з цих форм стверджується лише тоді, коли вичерпує свій зміст попередня. Так, перехід до працеобміну передбачає вичерпування вартісно-еквівалентних зв'язків і соціалізацію виробництва. Спроба ж соціалістичних перетворень у СРСР не спиралася на розвинені матеріальні передумови. Форма працеобміну була накладена на різні рівні усупільнення виробництва, що об'єктивно відповідали досить широкому історичному діапазонну форм обміну, — від натуральних зв'язків і до паперово-кредитної і розрахунково-знакової форм вартості. Але навіть останні не були цілком адекватними працеобміну. Накладення вищої форми обміну на неадекватний їй зміст, по-перше, призвело до порушення вартісного механізму досягнення пропорційності (через відхилення від неї) і зробило можливим тривалий диспропорційний розвиток, який, однак, не міг бути нескінченним і загрожував глибокими кризовими явищами. По-друге, це позбавило безпосередніх виробників активних економічних стимулів до розвитку продуктивних сил і врешті-решт спричинило тривалий застій. По-третє, це призвело до

формального нівелювання економічного становища різних груп населення без урахування їхнього місця і ролі в реальному процесі поділу праці й усупільнення виробництва. Але оскільки таке нівелювання здійснювалося не на економічній, а на формальній, адміністративній основі, то воно створило умови для того, щоб суб'єкти адміністративної системи зайняли привілейоване економічне становище.

Накладення форми працеобміну на неадекватний йому рівень усупільнення виробництва зумовило виникнення системи перекручених економічних форм, про що свідчили, наприклад, валова орієнтація, витратний характер економіки, що суперечить самій її сутності, існуючі тоді форми зв'язку між податками і цінами та ін. Ці перекручені форми стали необхідними опосередковуючими ланками між реальним змістом та неадекватними йому формами економічних відносин.

У сучасних умовах в Україні необхідно знайти для кожного з рівнів розвитку виробництва відповідну форму обміну, починаючи з форм, що обслуговують звичайні вартісно-еквівалентні зв'язки, і закінчуючи розвитком форм — реального працеобміну. До того ж кризові явища в економіці України відновили форми обміну, які, здавалося б, уже назавжди відійшли в минуле: тракторний завод, наприклад, обмінює свою продукцію безпосередньо на сільськогосподарські продукти для своїх працівників, на метал тощо. Тому в сучасних умовах створилась унікальна ситуація, коли існує весь спектр історичних форм обміну, — від найдавніших (працівники промислових підприємств вирощують у підсобному господарстві сільськогосподарську продукцію, яку потім розподіляють між собою, що відповідає трохи модернізованій замкнутій формі натурального обміну) до найсучасніших (Україна прийняла спеціальне рішення про розвиток електронної системи розрахунків).

ГЛАВА 6. ЧИННИКИ, ПРОЦЕС І РЕЗУЛЬТАТИ ВИРОБНИЦТВА

6.1. Виробництво

Життєдіяльність людини відрізняється широтою й різноманітністю дій, вчинків, проявів. Вона становить предмет дослідження різних наук — біології, історії, логіки, філософії та ін. Особливе місце посідає діяльність людей, спрямована на перетворення речовини природи для задоволення своїх матеріальних потреб — у їжі, одязі, житлі. Незаперечною істиною є твердження про те, що виробництво матеріальних благ — основа життя людини. Але в готовому вигляді людина не одержує матеріальні блага і тому мусить пристосовувати, видозмінювати речовину природи для своїх потреб. Цей вид занять людини називається господарською діяльністю, що досліджується економічними науками, і, насамперед, економічною теорією. Через те що людина, видозмінюючи речовину природи для своїх потреб, робить це не сама, а у взаємодії з іншими людьми, процес

виробництва — це завжди процес суспільний. Навіть чисто лабораторний приклад — діяльність героя Даніеля Дефо, є некоректним, бо Робінзон Крузо, взаємодіючи з природою, використовував увесь досвід людства, у тому числі виробничий.

Процес виробництва у суспільстві здійснюється в системі розподілу праці, де кожна людина чи соціальна група спеціалізується на виконанні якогось одного виду діяльності, виробляючи обмежений набір продуктів. Для задоволення своїх потреб вона вступає у взаємовідносини з іншими людьми, обмінюючись з ними своєю діяльністю та її результатами, тобто виробленими продуктами і послугами.

Отже, діяльність людини виходить за межі лише виробничої. Вона включає й інші види. В економічній теорії прийнято розрізняти чотири стадії господарської діяльності — виробництво, розподіл, обмін і споживання. Варто зазначити, що слово «економіка» не завжди має ідентичний зміст. В одному випадку це поняття ототожнюється з виробничою діяльністю людини, в іншому — з ринковими відносинами, тобто відносинами обміну.

Деякі дослідники вважають, що виробництво, засноване на насильстві, тобто на позаекономічному примусі, не виступає категорією економічною. Це твердження не є незаперечним. Альфред Маршалл вважав економічною таку працю, котра має на меті одержання корисного результату, незалежно від того, у яких конкретних умовах він реалізується. Іноді критерієм економічного називають проблему вибору в умовах обмеженості ресурсів та можливості їхнього альтернативного використання. Манна небесна, хоч і обмежена, не має економічного аспекту, оскільки ні обміняти, ні відкласти її на користь іншого продукту не можна, — зауважує Лайонел Роббінс. «Нас вигнали з раю, ми позбавлені вічного життя і необмежених благ. Якщо ми щось вибираємо, ми змушені відмовитися від інших благ, від яких в інших умовах ми б не відмовились. Рідкість засобів — це універсальний засіб середовища мешкання людини».

6.2. Чинники виробництва: способи їхнього з'єднання

Процес виробництва пропонує, принаймні, три умови: хто буде робити, з чого і за допомогою яких засобів. Тому основні чинники виробництва — праця, земля, капітал — завжди глибоко досліджувалися економічною наукою.

Праця — це доцільна діяльність людини, спрямована на перетворення речовини природи з метою задоволення своїх потреб. Інакше кажучи, мета праці — одержання конкретного результату — продукту чи послуги. Отже, продуктивною працею, на думку Альфреда Маршалла, можна назвати будь-яку працю, за винятком тієї, котра не досягає поставленої мети, а отже, й не створює жодної корисності. Людина, що здійснює працю, — це робоча сила, тобто сукупність інтелектуальних, фізичних і духовних здібностей, що реалізуються в процесі виробництва певних корисностей.

Робоча сила — найактивніший і найдинамічніший чинник виробництва. Сама досконала система машин, рідкі земельні ресурси залишаються потенційними чинниками, поки їх не пустить у хід людина. Чудеса, що їх роблять сучасні засоби далекого зв'язку, комп'ютерні системи, за допомогою яких люди розв'язують унікальні наукові фундаментальні та прикладні задачі, використання персональних комп'ютерів у побутових цілях — усе це наслідок програм, розроблених людиною і закладених у сучасні машини. Без людської праці, що одухотворяє, вони залишаться незатребуваними, не працюватимуть і не нагодують людей. Тільки творча, інтелектуальна і фізична праця здатна перетворити їх на засоби створення матеріальних благ і послуг.

Разом із тим робоча сила — чинник виробництва, ефективний лише у сукупності з речовинними чинниками — предметами та засобами праці. Предмет праці — це, насамперед, речовина природи, на яку спрямована праця людини. Особливе місце тут посідає земля. Земля — головний засіб виробництва в сільському господарстві, комара корисних копалин для людей, джерело життя усього живого на планеті. Можна стверджувати, що у певному сенсі існують лише два чинники виробництва — природа і людина.

Засоби праці.

Інший речовинний чинник виробництва — засоби праці, то, чим людина діє на предмети праці. Головне місце серед засобів праці посідають знаряддя праці — сучасні верстати, машини, устаткування та їхні системи. Речовинні чинники прийнято називати засобами виробництва, а разом із робочою силою — продуктивними силами суспільства.

Життєдіяльність людей завжди, і особливо в сучасних умовах, відбувається в процесі розподілу праці та її кооперації. Без тісної взаємодії людей різних професій у рамках національного господарства, без міжнародної економічної інтеграції, що дедалі більше поглиблюється, сучасна економіка не може більш-менш ефективно розвиватися.

Внаслідок поглибленої економічної взаємодії, формується певний тип виробничих відносин між людьми.

Сама марксистська констатація способу виробництва як єдності продуктивних сил і виробничих відносин навряд чи є уразливою для серйозної критики. Звичайно, якщо абстрагуватися при цьому від пріоритету класового підходу і політичних висновків, що впливають із концепції Карла Маркса. У сучасних умовах, коли людина усвідомила себе і своє життя як космічне явище, творцем і суб'єктом ноосфери — сфери розуму, загальнолюдські цінності висуваються на перший план, стають визначальними, як і проблеми, рішення яких можливе лише зусиллями усього світового товариства. Це глобальні загальнолюдські проблеми — збереження середовища проживання людини,

забезпечення людей продовольством, енергією, сировиною, раціональне освоєння ресурсів землі, Світового океану, космосу.

Характер поєднання речовинних і особистих чинників у різних економічних системах має свої особливості. Вирішальну роль відіграє власність на засоби виробництва. Коли засоби виробництва належать безпосередньому виробнику, характер поєднання речовинного й особистого чинників є прямим, безпосереднім. Якщо ж робоча сила позбавлена засобів виробництва, то характер поєднання інший. І тут можливі два варіанти — насильство та інтерес. Насильство властиве епосі рабовласництва та тоталітарним режимам, а інтерес — договірній чи ринковій системі. У ринковій системі робоча сила, засоби виробництва перетворюються на об'єкт купівлі-продажу, тобто на капітал.

В економічній теорії категорія «капітал» посідає особливе місце, тому дискусії про її природу не припиняються уже не одне століття. Марксизм розглядав капітал із класових позицій як вартість, що створює для капіталіста додаткову вартість. Додаткова вартість — результат неоплаченої і привласненої праці найманих робітників. Капітал у марксистській інтерпретації — економічна категорія, що виражає історично визначені суспільно-виробничі відносини між класом капіталістів і найманою робочою силою. Речовинні чинники виробництва, як і робоча сила, лише в умовах капіталістичної власності перетворюються на капітал, оскільки виражають відносини експлуатації і гноблення у класово-антагоністичному суспільстві. Характер поєднання цих чинників тут — економічний примус, що лише зовні нагадує відносини рівних товаровласників.

По-іншому розглядають сутність капіталу інші економічні школи. Найчастіше капітал вважають позаісторичною категорією. Давид Рикардо називав капіталом знаряддя первісного мисливця. На думку Адама Сміта, втіленням капіталу є майно, з якого його власник розраховує вилучити дохід. Жан Батист Сей, розвиваючи ідеї Адама Сміта про сутність капіталу, розглядав працю, землю і капітал як самостійні джерела доходів відповідних класів при капіталізмі. Альфред Маршалл відносив до капіталу весь «накопичений запас засобів для виробництва матеріальних благ і для досягнення тих вигод, що звичайно вважаються частиною доходу». Він стверджував, що «значну частину капіталу складають знання й організація, причому одна частина знаходиться у приватній власності, а інша — ні». Зайве наводити тут точки зору інших економістів — Джона Кларка, Джона Дьюї, Пола Самуельсона, оскільки їхня інтерпретація капіталу, відрізняючись деталями, загалом збігається з наведеними вище концепціями.

Людський капітал

Необхідно згадати концепцію «людського капіталу», що набуває виняткової актуальності саме тепер в умовах підвищення ролі інтелектуальної праці в сучасному виробництві. Ця

концепція — розвиток ідеї Альфреда Маршала про роль знання як втілення значної частини капіталу. Інтелект, знання, високий професійний рівень — це накопичений «людський капітал», що, реалізуючись у повсякденній діяльності людей, забезпечує їм одержання вищого доходу. Тому вкладення коштів у освіту, науку, культуру — це інвестиції в «людський капітал», як головний двигун науково-технічного прогресу. Було б дуже добре, якби в Україні не тільки економісти, а й політики зрозуміли цю істину. В іншому разі, збідніння «людського капіталу», а тенденція ця, на жаль, позначилася досить помітно, прирікає Україну на деградацію і застій.

Між тим у постіндустріальному суспільстві інтелект, знання, інформація, породжуючи нові виробничі й соціальні технології, виводять людство на більш високий рівень, вищий ступінь суспільного прогресу.

Інформація.

Сучасні засоби виробництва — це накопичені знання, упредметнена інформація.

Бурхливий розвиток інформатики, що поєднує процеси створення, передачі, збереження й використання інформації, розвиток засобів глобального зв'язку через систему «Інтернет», нові інформаційні технології (ще вчора вони здавалися фантастикою, а в сучасних умовах є реальною дійсністю постіндустріальних країн) — усі ці чинники стали могутнім каталізатором прогресу суспільства.

Йдеться про підприємництво, специфічний вид творчої праці у сфері господарської діяльності. Підприємництво — самостійна ініціативна діяльність громадян і юридичних осіб, спрямована на одержання прибутку, здійснювана на свій ризик і під майнову відповідальність.

Підприємець — людина, яка має унікальні здібності і якості, що реалізуються в господарській діяльності. Підприємець — лідер, організатор, новатор. Це людина, яка генерує нові ідеї, націлена на інновації, здатна визначити і сформулювати мету, згуртувати колектив, направити його на вирішення поставлених завдань. Воля і наполегливість — невід'ємні риси справжнього підприємця, відповідальність за прийняте рішення — його важлива якість. Йому властива здатність до ризику, прагнення забезпечити прибуток фірмі, він схожий з тими, кого називають бізнесменами. Однак підприємець — це ринкове явище вищого якісного рівня. 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.

Підприємництво — це життєвий стрижень, «стан душі», покликання, притаманне лише обраним. Процес виробництва ефективний, якщо організована взаємодія усіх чинників, що доповнюють і заміняють один одного у визначених комбінаціях. Підприємець не

тільки поєднує чинники виробництва, але й знаходить їх ефективну комбінацію, спираючись при цьому на «людський капітал» — ресурс унікальної якості. Керівник, який не здатний створити команду, надихнути людей стимулами, не обов'язково лише матеріальними, ніколи не доб'ється успіху. Україна ще має знайти підприємців, талант і воля яких, помножені на зусилля усього народу, приведуть країну до економічного процвітання.

Виробнича функція Як домогтися найкращої комбінації чинників, як визначити ефективність того чи іншого чинника у загальному обсязі вироблених благ? З цією метою використовується виробнича функція, що відбиває кількісну залежність між отриманим обсягом виробництва і застосовуваними виробничими чинниками. Її можна навести так: $Q = F(a_1, a_2, a_3, \dots, a_n)$.

де Q - обсяг виробництва продукції; $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ - чинники виробництва.

Оскільки чинники взаємозамінні, то і на мікро- і на макрорівні можна знайти оптимальне співвідношення між ними.

В економічній літературі відома виробнича функція Дугласа-Кобба, що відбиває залежність обсягу виробництва від комбінації двох чинників — капіталу та праці.

$$Y = F(K, L),$$

де Y — обсяг виробництва; K — капітал; L — праця.

Це статична модель. Вона не відбиває зміни, що відбуваються у сфері виробництва в часі, у тому числі технічний прогрес, удосконалення організації праці й виробництва, якісні зміни у сфері використання робочої сили, підприємницької діяльності та ін.

Виробничу функцію можна перетворити на динамічну модель і виразити формулою

$$Y = F(K, L, E, T),$$

де E — підприємницька здатність; T — чинник часу з урахуванням технічного прогресу.

У теорії і практиці використовуються й інші моделі виробничої функції.

Отже, значення виробничої функції полягає в тому, що вона дає можливість визначити оптимальне поєднання чинників виробництва на підставі різних комбінацій, заснованих на взаємозамінності чинників та можливості їхнього альтернативного використання.

Отже, виробництво матеріальних благ — основа життя людського суспільства.

Виробництво здійснюється в господарській діяльності людини. Виробнича діяльність припускає розподіл праці, що зумовлює необхідність обміну діяльністю та її результатами між учасниками процесу виробництва. Тому виробництво — процес суспільний. У ньому використовуються такі чинники: праця, земля, капітал, підприємництво, інформація, наука. Характер поєднання чинників буває безпосередній і опосередкований.

Безпосередній характер поєднання чинників передбачає приватну (суспільну) власність на

засоби виробництва, коли знаряддя праці належать безпосередньому виробнику. У другому випадку, коли засоби виробництва відділені від безпосереднього виробника, поєднання чинників опосередковане ринковим механізмом.

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

6.3. Фундаментальне протиріччя економічного життя: необмежені потреби — обмежені ресурси

Відомий представник економічного лібералізму британської школи Лайонел Чарльз Роббінс не вважав процес економічним, якщо він не передбачає проблему вибору, можливість альтернативи в умовах обмеженості ресурсів. Людина завжди вирішує проблему вибору, жертвуючи одними потребами заради інших.

Потреби людини виступають внутрішніми спонукальними мотивами її діяльності.

Задоволення різноманітних потреб — матеріальних, соціальних і духовних — є кінцевою і вищою метою суспільного виробництва. Незадоволені потреби поряд із інтересами — рушійна сила економічного розвитку. Саме потреби визначають дії, вчинки, життєві настанови людей. Потреби — це усвідомлені потреби чи запити людей, об'єктивно необхідні умови їхнього матеріального, соціального і духовного життя, які мають бути задоволені. Вони мають різні прояви і класифікуються економічною наукою за певними ознаками. Нерідко в основі класифікацій лежать суб'єктивні чинники. Наприклад, важко беззастережно погодитися з думкою Нассау Вільяма Сеніора про те, що наймогутніша з людських пристрастей — жага привернути увагу до себе, що «приходить до нас уже в колиці і не залишає до могили». Альфред Маршалл називає це твердження напівправдою, бо «бажання догодити власну утробу» не може не бути пріоритетним перед соціальною потребою.

З погляду відтворення життєвих сил і здібностей людини розрізняють фізіологічні (матеріальні), соціальні й інтелектуальні потреби. Існує ієрархія потреб, що розташовуються в порядку їхньої значущості для людей — від найбільш до найменш інтенсивних. Таку класифікацію пропонує американський психолог Абрахам Маслоу. Рушійним мотивом є незадоволена потреба. Як тільки задовольняється та чи інша потреба, виникає нова вища за неї і т.д. Хоча потреби, що лежать у основі піраміди, називають потребами нижчого порядку, від їхнього задоволення залежить подальше поведіння і мотиви суб'єкта, тобто уся сукупність потреб не тільки субординована, а й взаємозалежна. За певних обставин, на перше місце висуваються то ті, то інші потреби.



Рис. 6.1. Ієрархія потреб за Абрахамом Маслоу

У сучасних умовах, коли зневажається суспільний правопорядок, нагальною потребою є потреба безпеки людей. Однак саме різнобічні потреби і розмаїття інтересів характеризують творчу особистість. Потреби індивіда рухливі, вони переміщуються залежно від вікових особливостей людини, у той чи інший бік, тобто не тільки зростають, а й знижуються («я тепер скромнее стал в желаньях», — писав поет).

Для людства загалом шкала потреб змінюється лише в одному напрямку — у бік розширення. Це дає підстави вважати безупинне зростання потреб людей об'єктивним економічним законом підвищення потреб. Повне задоволення потреб людини — недосяжна мрія, бо вони завжди випереджають можливості суспільства, відзначаються більшою рухливістю і відсуваються, подібно до обрію, у міру наближення до них. Але головна причина протиріччя між потребами і можливостями їхнього задоволення — обмеженість ресурсів. Необмежені потреби — обмежені ресурси: саме у цьому полягає фундаментальне протиріччя економічного життя. Проблема вибору Об'єктивно, перед людиною завжди стоїть проблема вибору, доба — 24 години, життя складається з 20-30 тисяч діб. Як розподілити свій час? Скільки відвести на роботу, скільки на дозвілля? Чим пожертвувати? Яким видам діяльності віддати перевагу, а отже, й час? Вибір — це завжди жертва. Від індивіда перейдемо до ринкових суб'єктів — домогосподарств, фірм, уряду. Вони приймають відповідальні економічні рішення, і проблема вибору для них має першорядне, визначальне значення.

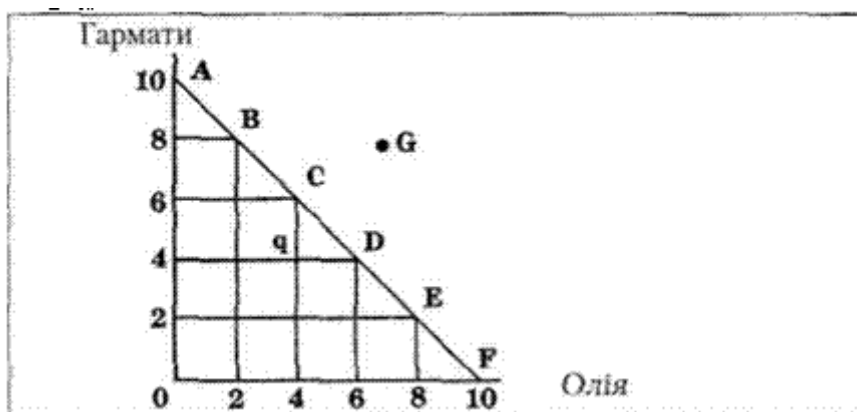
Що виробляти в умовах обмежених ресурсів і часу? Для кого виробляти машини чи продукти харчування, одяг і взуття? Будувати заводи чи житло? І те і інше, — скаже читач. Так. Але оскільки ресурси обмежені, у яких обсягах виробляти одне, у яких — інше? У які відрізки часу? Жертвувати заради майбутнього благополуччя сучасним рівнем споживання — непопулярна, але необхідна міра. У яких межах? Як виробляти? Ресурси,

чинники виробництва у ході економічної еволюції безупинно вдосконалюються, змінюються, розвиваються. На зміну економічній епосі з ручною працею прийшов індустріальний етап, машина замінила ручну працю. У розвинених країнах настала технотронна ера, тобто постіндустріальна епоха, з'явилися новітні засоби і штучні предмети праці із задалегідь заданими властивостями, нові технологічні процеси. Тільки високий професійний рівень людини, озброєної сучасними знаннями, може забезпечити ефективне використання новітньої техніки і технології. Якою має бути комбінація чинників, за якої досягається найвища ефективність — знову постає проблема вибору. Одне з центральних питань — якою ціною виробляти? Йдеться про витрати не тільки і не стільки фірми, скільки суспільства. Маються на увазі екологічні проблеми, збереження середовища проживання людини. Яким видам енергії віддати перевагу? Для України вибір джерел для виробництва електроенергії доволі обмежений. Атомна енергетика чи теплові станції? Вугілля чи газ? Що використовувати як паливо? У будь-якому разі існує реальна загроза середовищу проживання людини, а отже, і їй самій.

Нарешті, для кого робити? У суспільстві завжди існує нерівний доступ до його ресурсів, отже, і до матеріальних та духовних благ. Протиріччя між інтересами соціальних груп і класів, на жаль, — реальна річ. Як розподіляти в таких умовах національний дохід? Зрівняльність — принцип «казарменого соціалізму» прирікає суспільство на деградацію. Майнова нерівність, доведена до межі, — загроза соціальної нестабільності, що закінчується «бунтом безглуздим і нещадним».

Крива виробничих можливостей

Усі наведені питання пов'язані із проблемою обмеженості ресурсів і альтернативних можливостей вибору, що описується кривою виробничих можливостей. Крива відображає різні комбінації обсягів виробництва двох видів товарів при наявних у суспільстві обсягах ресурсів і даному рівні техніко-технологічного розвитку. Графік виробничих можливостей наведено на рис. 6.2.



Чисто абстрактна постановка питання, тому що країна буде шукати найкращі для неї

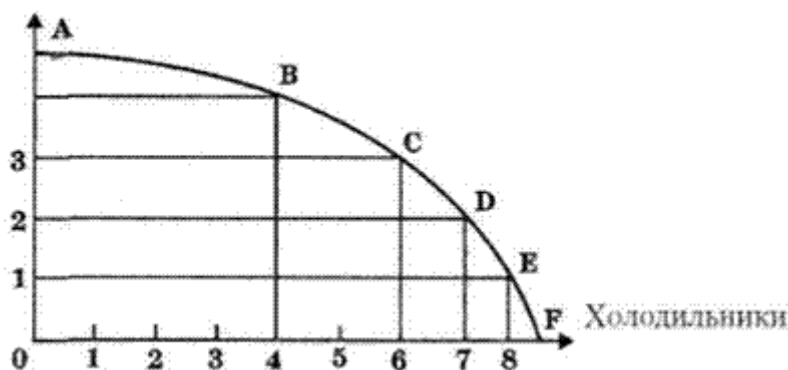
варіанти якихось комбінацій таких видів товару. На наведеному графіку варіанти позначено буквеними значеннями (табл.1).

Таблиця 1 Альтернативні можливості виробництва озброєнь і споживчих товарів (гармати й олія)

Вид товару	Можливі альтернативи					
	A	B	C	D	E	F
Гармати	10	8	6	4	2	0
Олія	0	2	4	6	8	10

В умовах мілітаризованої економіки кращі варіанти — точки В і С, альтернативний варіант — точки D и F. Крапка F найкраща для добробуту людей. Якщо ж виникає необхідність збільшити обсяг озброєння з двох одиниць до чотирьох, то суспільство, населення змушені сплатити за зміни дві одиниці споживчих товарів. Це завдасть шкоди добробуту людей. Чи може кращою буде точка G? Безумовно, якщо забути про дефіцит ресурсів. Ця точка лежить за межами виробничих можливостей і недосяжна в даних умовах. Точка q означає, що наявні ресурси використовуються неефективно.

Застарілі технології зумовлюють значні витрати матеріалів, енергії, праці на одиницю продукції. Тому ефективною може вважатися лише та економіка, яка знаходиться на кривій виробничих можливостей. На наведеному графіку (рис. 6.2) виробничі можливості показані прямою лінією AF. Однак реальною, тобто такою, що відображає проблему вибору, буде інша форма лінії, зображена на графіку (рис. 6.3).



Умовна країна, що має необхідні ресурси, може виробляти або 5 тис. мінометів, або 8 тис. холодильників. Якщо виключити міжнародний розподіл праці (тобто можливість спеціалізуватися на якомусь одному виді продукції), то економіка буде шукати альтернативні варіанти — найоптимальнішу комбінацію. Однак у будь-якому випадку це буде вибір. Збільшити виробництво озброєнь можна лише шляхом скорочення випуску холодильників. Яка ж ціна жертви? Якщо раніше міномети не вироблялися, то випуск першої їх тисячі змусить відмовитися від випуску 200 холодильників. Друга тисяча мінометів потребує відмови від виробництва вже 0,8 тисячі холодильників, а третя ще однієї тисячі. Четверта тисяча мінометів обійдеться країні вже у дві тисячі

альтернативного товару, а п'ята — у чотири тисячі. Випуск усіх п'яти тисяч мінометів буде коштувати суспільству 8 тис. холодильників. Чим пояснюється така форма кривої виробничих можливостей? Якщо раніше міномети не випускалися, то ресурси — машини, устаткування, робоча сила, у тому числі інженерні кадри, спеціалізувалися на випуску цивільної продукції. Перехід економіки на військові рейки потребує її глибокої модернізації. Ресурси, що використовувалися для випуску холодильників, тільки в результаті перебудови техніко-технологічних процесів, перепідготовки кадрів можна буде використати для виробництва мінометів. Для цього потрібні значні витрати, пов'язані з відмовою від випуску дедалі більшого числа холодильників. Але чому перша тисяча мінометів обходиться дешевше за наступні? Це можна пояснити тим, що військово-промисловий комплекс для випуску першої тисячі мінометів одержав ресурси, достатні для невеликого обсягу виробництва військової продукції. Наступна мілітаризація економіки потребуватиме дедалі більших матеріальних жертв від суспільства, скорочення виробництва споживчих благ, зниження життєвого рівня.

Відкриття великих родовищ нафти й газу змістить криву праворуч, виснаження їх — ліворуч (за інших рівних умов). Однак при незмінному обсязі природних ресурсів і навіть їхньому зменшенні крива може переміститися вправо, якщо ефективність використання ресурсів буде значно зростати. А це залежить від рівня техніко-технологічного розвитку країни. При тому ж і навіть меншому обсязі ресурсів передові країни мають економічний потенціал, який значно перевершує досягнутий у слаборозвинених країнах.

Крива виробничих можливостей ілюструє ще одну важливу і суперечливу для суспільства проблему — як поділити наявні ресурси з погляду сучасного рівня споживання і перспектив розвитку економіки країни. Йдеться про те, як при даному обсязі ресурсів створити передумови для подальшого економічного росту, підвищення рівня виробництва і споживання. Це досягається вкладеннями ресурсів у передові галузі виробництва, розвиток науки, освіти, підвищення кваліфікаційного рівня робочої сили. Такі вкладення називаються інвестиціями. Як і в усьому, тут потрібна міра. Різке скорочення поточного споживання на користь інвестицій настільки ж небажане, як і надмірне скорочення інвестицій на користь поточного споживання. Рис. 6.4 ілюструє ситуації, пов'язані з різним обсягом інвестиційних ресурсів, витрачених у суспільстві.

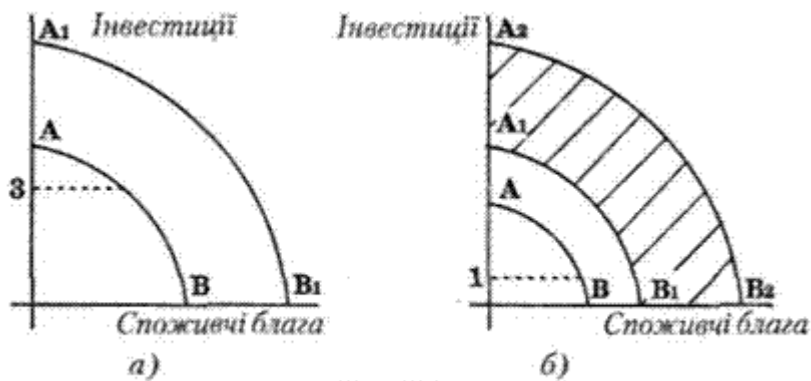


Рис. 6.4

На рис. 6.4,а стан економіки відображає крива АВ, витрачається на інвестиції три одиниці ресурсів. У найближчій перспективі крива переміститься вправо (A_1B_1), що означає істотне збільшення економічних можливостей країни. На рис. 6.4,б — ситуація інша. Надання переваги сучасному рівню споживання над перспективним (інвестиції — одна одиниця) перемістить криву АВ тільки в положення A_1B_1 . Якби суспільство потурбувалось про майбутнє, виробничі можливості збільшилися б. Заштрихована частина на рисунку 6.4,б — це ті втрати, які пов'язані з тим, що суспільство віддає перевагу поточному рівню споживання над перспективним.

Підіб'ємо підсумки. Крива виробничих можливостей ілюструє найважливіше протиріччя економічного життя суспільства: необмежені потреби — обмежені ресурси, показує, що проблема вибору — це альтернативні витрати, тобто жертви, яких зазнає суспільство, віддаючи перевагу чомусь одному та відмовляючись від іншого.

Мілітаризація економіки обмежує виробництво споживчих товарів, погіршує умови життя людей.

При незмінному обсязі природних ресурсів крива виробничих можливостей переміститься вправо, якщо ефективність використання ресурсів буде зростати.

Стан економіки, перспективи її розвитку залежать від того, як поділяються ресурси між інвестиціями і сучасним споживанням. Різне скорочення поточного споживання на користь інвестицій настільки ж небажане, як і надмірне скорочення інвестицій на користь поточного споживання.

6.4. Цілі, наслідки та ефективність виробництва

У процесі виробництва люди ставлять певні цілі, прагнуть їх реалізувати і досягти успіху. Зміст цілей залежить від суб'єкта виробничого процесу. Підприємець, природно, націлений на максимально можливий прибуток, найманий робітник — на одержання заробітної плати тощо. Але у процесі взаємодії різних суб'єктів формується об'єктивна спрямованість суспільного процесу виробництва, що може не збігатися з цілями діючих суб'єктів. Виникають відмінності між безпосередніми та опосередкованими, між

основною та підпорядкованою цілями тощо.

Кожен історичний тип суспільного господарства, спосіб виробництва характеризується специфічною метою. Так, виробництво у первісному суспільстві було спрямоване на забезпечення життєдіяльності общини. Ціль рабовласницького господарства — створення додаткового продукту для рабовласників. Панування капіталістичного господарства передбачає підпорядкування виробництва одержанню додаткової вартості. Усе це не суперечить тому, що кінцевою метою суспільства є виробництво суспільного продукту для задоволення потреб членів суспільства. Проте така ціль досягається лише через низку опосередкувань як узагальнений і абстрагований від конкретних механізмів результат. Безпосередня і панівна мета може бути навіть протилежна кінцевій меті. Так, прагнення до вищої прибутковості та використання досягнень науково-технічного прогресу врешті-решт призводить до зниження норми прибутку. Призначена для полегшення праці людини механізація виробництва після впровадження конвейєрної системи перетворила людину на механічний придатак до машини. У такому разі вже не машина служить людині, а людина машині.

Основна мета виробництва виражає його сутність. Виникнення і рух продукту в процесі виробництва набуває об'єктивних форм, що відповідають тій чи іншій меті виробництва. Так, частина створеного продукту в будь-якому суспільстві використовується для відтворення робочої сили виробників. Цю частину називають необхідним продуктом. Продукт же, створений понад необхідний, називається додатковим продуктом. Відповідно час, витрачений на виробництво необхідного продукту, називається необхідним робочим часом, а час, витрачений на створення додаткового продукту, — додатковим робочим часом. Природно, існує неробочий та вільний час, певні суспільні механізми перетворення одного в інше тощо. У процесі історичного розвитку змінюються межі необхідного і додаткового продуктів, їхнє співвідношення з необхідним, додатковим та вільним часом.

Необхідний і вільний час

Тварина взагалі не знає різниці між необхідним та вільним часом.

Весь її час виступає як природно-необхідний. Людина, виготовивши знаряддя виробництва, якого немає в природі, вперше виступає вільною від природної необхідності. Тому діяльність людини за родом свого виникнення має вільний характер, а час праці, необхідний для виробництва знаряддя, виступає як перша історична форма вільного часу. Проте в міру того, як людина виділяється із тваринного світу і перетворює власне виробництво матеріальних благ із випадкового акту на необхідну умову виробництва життя, вона перетворює свій вільний час «на необхідний. Історично перші форми необхідного і вільного часу життєдіяльності людини збігаються. Поступово разом із

розвитком продуктивних сил виникає можливість виробляти необхідні для життя матеріальні блага за менший час, не витратити на це весь час, вільний від задоволення природних потреб. З'являється особлива частина вільного часу як результат скорочення необхідного. Якщо раніше весь вільний час був необхідним, то тепер вільний час скоротився й утворилась особлива частина вільного часу, що не збігається з необхідним та існує поряд із ним. Однак спочатку час, що вивільнився внаслідок скорочення необхідної праці, використовується для продовження процесу праці і перетворюється на додатковий час. Додатковий час також виступає суспільно необхідним. Можна стверджувати, що суспільно необхідний час розпадається на власне необхідний і додатковий, які у своїй сукупності утворюють робочий час.

Поява додаткового часу, праці і продукту створює можливість поділу суспільства на класи і присвоєння чужої праці. Частина суспільства, привласнюючи результати чужої праці, може перетворити весь свій час на вільний. У тій мірі, у якій для однієї частини суспільства час, що вивільнився в результаті розвитку продуктивних сил, перетворюється на додатковий, для іншої частини суспільства створюється вільний час. Таке співвідношення характерне для всіх антагоністичних форм суспільства. Усунення антагоністичної форми розвитку необхідного, додаткового і вільного часу докорінно змінює їхнє співвідношення. У процесі розвитку продуктивних сил, перетворення праці із засобу заробляння грошей та матеріальних благ на засіб самореалізації людини необхідний і вільний час знову з'єднуються на новому витку історичної спіралі. Необхідний, додатковий і вільний час і відповідно праця і продукт аж ніяк не є раз і назавжди даними абстрактно-загальними категоріями. Навпаки, вони розвиваються, змінюють свій конкретно-історичний зміст, зберігаючи первісні якості.

Вільний час — час самореалізації, саморозвитку людини — завжди є ціллю виробництва. Але історично вільний час приймає перетворені форми додаткової праці (відробіткова рента), додаткового продукту (продуктова рента) додаткової вартості тощо, перетворюючи для одних час, що вивільнився, на додатковий і звільняючи інших від необхідного часу праці. Тим самим створюються умови для реалізації кінцевої мети через систему історично змінюваних безпосередніх цілей суб'єктів виробничого процесу. У сучасному ринковому господарстві, на мікрорівні, метою таких суб'єктів як домогосподарства виступає максимізація задоволення потреб, ціль фірми полягає у максимізації прибутку, для держави метою на макрорівні виступає ріст валового національного продукту при його оптимальній структурі та ін. Сутність і цілі виробництва історично формувалися разом із прогресом суспільства і набували на кожному ступені відповідної форм. Кінцева мета виробництва — задоволення потреб людей. Матеріальним

носієм такої мети виступає продукт у вигляді товарів та послуг. Їжа, одяг, житло, інші вигляді одиничного продукту — результат окремого процесу праці; сукупність усіх товарів і послуг, вироблених у країні, — результат суспільного процесу виробництва. Сукупний продукт розглядається економічною теорією з різних позицій, у зв'язку з чим виділяються і різні категорії — сукупний суспільний продукт (ССП), валовий суспільний продукт (ВСП), валовий національний продукт (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), національний дохід. Сукупний суспільний продукт — це вся маса матеріальних благ, вироблених у країні за рік. На відміну від недавнього минулого, у наш час він виступає скоріше теоретичною, ніж практичною категорією. І якщо до складу сукупного суспільного продукту включати і виробництво послуг, що поза всяким сумнівом необхідно робити, то структуру сукупного суспільного продукту можна представити трьома підрозділами: по-перше, засоби виробництва; по-друге, предмети споживання; по-третє, послуги. Сукупний суспільний продукт у вартісному вираженні — це валовий суспільний продукт. Теоретично така категорія важлива, насамперед, тому, що вона відбиває всі стадії руху суспільного продукту, усю сукупність відтворюваних зв'язків. Однак вона не характеризує кінцевий результат виробництва, тому що включає повторний рахунок, тобто виробництво проміжного продукту. Розглянемо приклад створення проміжного і кінцевого, тобто очищеного від повторного рахунку, продукту (табл. 1).

Таблиця 1

Галузі і галузеві межі	Проміжний продукт	Кінцевий продукт
Гірничорудна галузь	100	100
Доменне виробництво	200	100
Мартенівське виробництво	300	100
Прокатне виробництво	400	100
Машинобудування	500	100
Оптовий продавець	550	50
Роздрібний продавець	575	25
Разом:	2625	575

Із таблиці видно, що вартість, створена в сполучених межах, повторюється кілька разів, завищуючи кінцевий продукт у 4,5 раза. У системі національних рахунків, а це сукупність статистичних показників, що вимірюють рівень народного господарства країни загалом, кінцевий продукт виступає у формах валового національного продукту і валового внутрішнього продукту, а також національного доходу.

Валовий національний продукт (ВНП)

Валовий національний продукт — це ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених протягом року на основі використання національного капіталу. Валовий

національний продукт визначається підсумовуванням сукупних витрат, необхідних для виробництва кінцевої продукції.

Валовий внутрішній продукт (ВВП).

Валовий внутрішній продукт — це ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених протягом року з ресурсів даної країни. Вона містить усі доходи, отримані в даному році, разом із річною амортизацією. Річна амортизація — це вартість витраченого основного капіталу — машин, устаткування (на величину зносу) у даному році.

Ринкова вартість валового внутрішнього продукту включає ринкову вартість товарів і послуг, вироблених вітчизняними підприємствами усередині країни, а також зарубіжними філіями інших країн, а валовий національний продукт — вітчизняними фірмами, у тому числі їх філіями за рубежом.

Національний продукт.

Національний дохід — це чистий, тобто валовий національний продукт мінус амортизація.

Характеризуючи такий показник, як кінцевий результат суспільного виробництва, варто підкреслити, що національний дохід — це життєвий простір країни. Усі витрати держави, які перевершують обсяг національного доходу, це життя в борг, що неминуче звужує життєвий простір, прирікає країну на економічне животіння, загрожує її національній безпеці.

Але і на мікро-, і на макрорівні однією з найважливіших залишається проблема ефективності.

Ефективність суспільного виробництва виступає його нагважливішою характеристикою.

Вирішуючи питання про те, що, як і скільки виробляти, підприємець, фірма, суспільство повинні скрупульозно підрахувати, у що це їм обійдеться. Які ресурси необхідно затратити, чи окупиться здобутий результат, тобто необхідно зіставити очікуваний результат із витратами. Тому найпоширенішим поняттям ефективності є відношення здобутого результату до витрат. Це положення вірне і для мікро-, і для макрорівня. Разом із тим воно вважається радше повсякденним розумінням ефективності, ніж істинним.

В економічній теорії найчастіше використовується інше визначення, назване по імені італійського економіста Вільфредо Парето «Парето-ефективністю». Отже, Парето-ефективність, тобто економічна ефективність - це такий стан економіки, при якому неможливо зробити жодної зміни, аби повніше задовольнити потреби однієї людини, не приносячи в жертву задоволення потреб іншої людини. Але якщо виникає можливість поліпшити становище однієї людини, не заподіявши збитку кому-не-будь іншому, то відмовитися від цього було б верхом марнотратства. Поняття ефективності в економіці має різні застосування. Воно характеризує усі фази суспільного відтворення —

виробництво, розподіл, обмін, споживання, ефективність зовнішньої торгівлі та ін.

Ефективність суспільного виробництва передбачає порівняння, зіставлення отриманого суспільного результату з наявними ресурсами і ступенем задоволення суспільних потреб. Ефективним суспільне виробництво може бути тільки тоді, коли воно знаходиться на кривій виробничих можливостей. Це означає, що при визначеному в суспільстві рівні науково-технічного прогресу і наявних ресурсів виробити більшу кількість одних товарів можна лише ціною відмови від виробництва інших. Аналогічне судження характеризує і поняття економічної ефективності інших інститутів. Так, ефективним буде такий розподіл благ — матеріальних і духовних, при якому будь-який перерозподіл, здійснюваний з метою поліпшення становища якогось споживача чи соціальної групи, призводить до погіршення положення іншого споживача чи соціальної групи. На практиці для виміру ефективності виробництва використовують ряд показників, що характеризують окремі її прояви. Існують і агреговані, тобто узагальнюючі показники, що характеризують ефективність суспільного виробництва. Визначальні показники ефективності виробництва: продуктивність праці, капіталовіддача, капіталоємність (фондовіддача, фондоємність), матеріалоємність, наукоємність; норма прибутку і рентабельності.

Продуктивність праці — це її ефективність. Рівень її показує, наскільки ефективно використовується робоча сила при виробництві товарів і послуг. Розрізняють індивідуальну і суспільну продуктивність праці. Індивідуальна продуктивність праці характеризує її рівень на підприємстві, у фірмі, галузі, а суспільна продуктивність праці — у народному господарстві країни. Продуктивність праці вимірюється кількістю товарів і послуг у натуральному чи грошовому виразі, вироблених на одного працівника.

Показник індивідуальної продуктивності $ПП = П / T$, де $ПТ$ — продуктивність праці; $П$ — продукція (товари і послуги — у натуральному чи грошовому виразі); T — витрати живої праці (кількість працівників чи відпрацьованого ними часу у днях чи годинах). Показник суспільної продуктивності праці $ПП - Y/T$, де Y — обсяг валового національного продукту, валового внутрішнього продукту, національного доходу; T — чисельність працівників, зайнятих у всіх галузях народного господарства.

Капіталовіддача характеризує ефективність використання витрат минулої праці, уречевленої в основних засобах виробництва, в основному капіталі. Визначається за формулою $K = П/К$, де $Я$ — вироблені товари і послуги у грошовому виразі; $К$ — вартість основного капіталу, уречевленого у верстатах, машинах, устаткуванні, спорудах.

Показник суспільної капіталовіддачі визначається часткою від ділення національного доходу, виробленого за рік, на величину основного капіталу.

Показник, зворотний капіталовіддачі, називається капіталоємністю. Він показує ту

кількість основного капіталу, що витрачається на виробництво одиниці продукції чи послуг у грошовому виразі:

$K_e = K/P$, де K — вартість основного капіталу; P — обсяг продукції в грошовому виразі.

Підприємство, яке має основний капітал у 5 млн. гривень при випуску протягом року продукції на 2,5 млн. гривень, буде мати показник капіталоємності, що дорівнюватиме двом гривням, тобто на одну гривню виробленої продукції фірма витратить дві гривні основного капіталу, основних фондів ($5 : 2,5 = 2$).

Показник матеріалоємності відбиває витрати сировини, матеріалів, палива на одиницю продукції чи на одну гривню виробленої продукції. Визначається за формулою $M_e = M/P$, де M — витрати на предмети праці (сировина, матеріали, паливо); P — продукція (у матеріальному чи грошовому виразі). До числа показників, що характеризують матеріалоємність, відносять часткові витрати, що відображають витрати окремих видів предметів праці на одиницю продукції, наприклад, матеріалоємність, енергоємність та ін. Наприклад, на підприємстві, яке витрачає на випуск 500 верстатів 2 тис. тонн металу, металоємність верстата дорівнюватиме 4 тоннам.

У сучасних умовах головні напрямки підвищення ефективності виробництва — це інновації, нововведення в галузі, на підприємстві, техніці і технології, організації і управлінні сучасним виробництвом. Вони базуються, насамперед, на новітніх досягненнях фундаментальних наук і, особливо на прикладних наукових дослідженнях. Галузі, у яких використовуються нововведення, змушені витрачати значні кошти на наукові дослідження, оплату праці науковців. Їх називають наукомісткими галузями.

Висока питома вага витрат на наукові дослідження, що припадає на одиницю продукту чи послуги (наукоємність продукції), компенсується високою продуктивністю праці, капіталовіддачею, підвищеною якістю продукції.

У господарській практиці динаміка різних чинників може бути різнонаправленою.

Підвищення наукоємності супроводжується ростом продуктивності праці, але одночасно може зростати матеріалоємність і не змінюватися якість. Щоб визначити ефективність виробництва, використовують інтегральний, тобто синтетичний, показник.

Інтегральний показник ефективності.

Інтегральний показник ефективності виражається так: $E_e = Y / (P + MB + kK)$, де E_e - ефективність виробництва; Y — валовий національний продукт; P ~ витрати живої праці (фонд заробітної плати в країні); MB — матеріальні витрати (вартість предметів праці); k — коефіцієнт переведення величини основного капіталу в поточні витрати (з урахуванням його зносу); K — основний капітал (у вартісному виразі). Про ефективність виробництва фірми чи галузі свідчать показники норми прибутку й рентабельності. Норма прибутку

визначається як відношення річного прибутку до собівартості продукції, норма рентабельності — як відношення річного прибутку до вартості авансованих на її виробництво основних і оборотних фондів.

Поряд з науково-технічним прогресом, розвитком інноваційного процесу важливим засобом підвищення ефективності залишається традиційний — поглиблення поділу праці, спеціалізація трудової діяльності. Спеціалізація припускає кооперацію, тобто спільну діяльність людей, що виконують спільну роботу. Кооперація дає змогу виконати роботу, яка не під силу одній людині, створити продукт, виробництво якого потребує участі людей різних професій. Поділ праці на рівні окремого господарства і на макрорівні є продуктивним завдяки ефекту порівняльної переваги. Порівняльна перевага — це вміння виконувати якусь роботу при відносно меншій альтернативній вартості. Альтернативна вартість — це ціна заміни одного блага іншим, тобто вартість, яка вимірюється утраченою вигодою у вигляді відмови від випуску якогось іншого товару, що потребує аналогічних витрат ресурсів. Наприклад, якщо готування біфштекса потребує однієї години, а шашлику — дві години, то ці дві години — альтернативна вартість готування біфштекса. Розглянемо приклад, що характеризує ефект відносної переваги. Два приятелі-студенти вирішили підробити під час канікул на збиранні яблук. Богдан витрачає на збирання ящика яблук 25 хвилин, на перебирання і закладення їх у сховище — 5 хвилин. За 10-годинний робочий день він збере й укладе 20 ящиків. Його приятель витрачає на збирання ящика яблук 40 хвилин, на переробку й укладання у сховище — 20 хвилин. Його результат за день роботи — 10 ящиків. Удвох, працюючи кожен окремо, вони управляються з 30 ящиками. Та може їм краще було об'єднати свої зусилля? Альтернативна вартість збирання яблук у Богдана — 5 хвилин, у Олексія — 2 хвилини, тобто в 2,5 раза менша. Має сенс у разі кооперації Олексію зайнятися тільки збиранням яблук. Витрачаючи 40 хвилин на збирання одного ящика, він за 10 годин збере 15 ящиків, тобто на 5 ящиків більше, ніж до кооперації. Богдан на перебирання й укладання 15 ящиків витратить 75 хвилин. Залишиться ще 525 хвилин, які він поділить між збиранням яблук та укладанням у сховище. За весь час він збере й укладе 17,5 ящиків. Внаслідок кооперації загальна продуктивність обох складе 32,5 ящика, замість 30. Отже, наявний ефект порівняльної переваги. Він проявляється в усіх сферах господарської діяльності людини, поширюючись і на міжнародний поділ праці. Міжнародний, загальний, приватний і одиничний поділ праці через порівняльну перевагу забезпечує підвищення економічної ефективності суспільного виробництва.

ГЛАВА 7. ВЛАСНІСТЬ: РОЛЬ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

7.1. Економічний і юридичний зміст власності

Власність — одна з ключових проблем суспільно-економічного розвитку. Зміна соціально-економічних систем — це завжди зміна відносин власності. Які відносини власності — така й економічна система. Надзвичайно складне суспільне явище — власність — вивчається різними суспільними науками. Економічна теорія вивчає реальні економічні відносини, що складаються між людьми з приводу присвоєння благ.

Юридична наука розглядає вольові відносини, право власності, що, з одного боку, виражає і закріплює реальні економічні відносини, а з іншого — стає умовою, необхідною для реалізації економічних відносин. Отже, праця виникла набагато раніше від свого правового закріплення, але в сучасному суспільстві, щоб працювати на тому чи іншому підприємстві, треба мати право укласти договір наймання та ін. Внутрішню структуру власності утворюють відносини використання, розпорядження, володіння, відчуження і привласнення. Через них реалізується економічний зміст, представлений всією системою економічних відносин, розглянутих в аспекті привласнення, й юридичний зміст, що виражається в системі прав власності.

Форми власності мають відповідати реальним формам праці та виробництва. Отже, первинна форма праці — спільно поділена праця, а привласнення — спільно поділене. Люди спільно (кожний свою частину) виконували визначену роботу і спільно привласнювали результати праці. З розвитком спільно поділеної праці через відносини, з одного боку, поділу та відокремлення, з іншого — кооперації й усупільнення праці, спільно поділене привласнення розвивається через форми приватної і спільної власності. Держава, стягуючи податки, бере участь у присвоєнні створеного продукту. Але таке спільно поділене привласнення виробників і держави завершується, з одного боку, приватною, з іншого боку — державною власністю на продукт праці. І тільки з утворенням та установленням в економіці акціонерних товариств затверджується спільно поділена власність. В акціонерному товаристві кожен член має свою відокремлену у вигляді акцій частину, яку він може продати, подарувати тощо. Але власність акціонерного товариства представлена також і в натуральній формі в устаткуванні, верстатах, машинах і т. ін. Ця власність не може бути розділена, вона — сумісна. А тому якщо власність одночасно існує і у вартісній, і в натуральній формах, то вона одночасно і спільна, і розділена, тобто спільноподілена. У сучасному суспільстві усі форми власності за своєю економічною сутністю є формами спільно поділеного присвоєння. Поділ власності на два найбільших види — приватну і державну — відбиває з юридичної точки зору лише результат спільно поділеного привласнення.

Отже, відносини власності мають не тільки економічний, а й юридичний зміст.

Привласнення і відчуження матеріальних умов виробництва, характер поєднання

працівника із засобами виробництва — це економічний аспект власності. Ці відносини на поверхневому рівні закріплюються законодавчо. Держава через свої інститути фіксує визначені норми, що регулюють відносини власності між людьми, тим самим закріплюючи існування певних форм власності в країні.

Юридичні відносини реалізуються через відому з Римського права тріаду власницьких правомочностей — володіння, розпорядження, використання, доповнену відповідальністю. Володіння — документальна фіксація права власності. Розпорядження — управління об'єктом власності. Використання — застосування об'єкта власності.

Відповідальність — ефективне функціонування об'єкта власності, відшкодування збитку, заподіяного об'єкту власності.

Система правомочностей наочно ілюструється на прикладі орендних відносин.

Орендодавець, залишаючись власником засобів виробництва, передає на певний термін право володіння ними орендарю, що закріплюється в орендному договорі. З цієї хвилини орендар використовує власність на свій розсуд. Він керується своїми уявленнями про найефективніше застосування орендного майна, організовує управління об'єктом власності, привласнюючи результати виробництва, розпоряджається отриманим прибутком тощо. Після закінчення терміну орендного договору він позбавляється правомочностей, повертаючи об'єкт власності орендодавцю. Власник засобів виробництва, якщо він сам здійснює експлуатацію об'єкта власності, також реалізує такі правомочності, оскільки права власності регулюють і поведінку суб'єкта власності. Права власності — санкціоновані законами держави відносини між людьми щодо використання благ.

Теорія права власності

Різні економічні школи по-різному інтерпретують відносини власності.

Однією з найпоширеніших теорій інституціонального напрямку є теорія прав власності.

Серед авторів цієї теорії називають різні імена. Це професор Рональд Коуз — Нобелівський лауреат, професор Лос-Анджелеського університету Арні Алчіан, англійський юрист Адам Оноре, Девід Норт та ін. Вони оперують не поняттям «власність», а поняттям «право власності.» Інакше кажучи, власність — це не матеріальний чи інтелектуальний продукт, а «пучок» прав із використання об'єкта власності. Правила гри, що розробляються законодавчими органами держави, регулюють відносини власності. Навіть маючи право власності, суб'єкт не завжди може його реалізувати, бо існуючі правила перешкоджають цьому. Не думайте, — зауважує Пол Хейне, — що власником ресурсів виступає той, хто має якийсь майно чи зберігає у своєму сейфі документ, який засвідчує права власності. Права власності залежать від діючих

правил гри, а не від чинників фізичного характеру. Якщо ви здали у піднаймання власний будинок багатодітній родині, та ще з малолітніми дітьми, і захочете його продати третій особі, то навіть після закінчення терміну договору не зможете виселити родину серед зими, бо це заборонено законом. Отже, власник є номінальний, але не реальний. Реальним власником виступає глава багатодітної родини, якому ви непередбачливо передали свою власність.

Повний «пучок» прав власності складається з одинадцяти «травинок»: право володіння ~ право фізичного контролю над благами; право використання — право застосування благ, реалізація корисних властивостей об'єкта власності; право управління — право прийняття рішень щодо того, хто, як, на яких умовах буде використовувати об'єкт власності; право на дохід — право присвоєння результату від застосування об'єкта власності; право суверена — право на відчуження, зміну, споживання, фізичне знищення об'єкта власності; право на безпеку — право на захист власності від експропріації та від завдання шкоди з боку чинників зовнішнього середовища; право на передачу об'єктів власності в спадщину чи за заповітом; право на безстроковість володіння власністю; заборона використання об'єкта власності на шкоду іншим; право на майнову відповідальність, можливість відчуження власності на сплату боргу; право на зворотний характер власності, що припускає повернення переданих кому-небудь правомочностей після закінчення терміну договору або при порушенні його умов.

Для того, щоб економічні права в суспільстві стали реальними, необхідні відповідні інститути, що могли б забезпечувати їхню реалізацію, відновлення в разі потреби порушених правомочностей. За умов ринкової економіки права власності виступають як специфічний товар. Оскільки ринок припускає таку поведінку господарюючого суб'єкта, що приймає найоптимальніші рішення, то, на думку Рональда Коуза, права власності опиняться в руках тих, хто забезпечить їх найвищу продуктивність. Так забезпечується ефективний розподіл і використання обмежених ресурсів.

7.2. Розвиток форм власності

Які ж правові суспільні форми, у яких реалізуються права власності?

Характер трансформаційного процесу в Україні змушує по-новому розглянути формування відносин власності, значення тих чи інших її форм у розвитку економічної системи країни. Власність — об'єктно-суб'єктна категорія. Коли йдеться про форми власності, мається на увазі критерій, що визначає її суб'єкта, тобто того, кому належать об'єкти власності. Суб'єктами виступають фізичні особи, тобто громадяни своєї країни або іноземної держави, юридичні особи — різного роду колективні об'єднання й організації, а також держава. Об'єктами власності можуть бути матеріальний та інтелектуальний

продукт, земля, природні ресурси, акції, облігації, інші цінні папери тощо.

Оскільки власність має економічний і юридичний зміст, в основі виділення форм власності використовуються критерії: форма присвоєння та форма права власності. За формою присвоєння розрізняють власність: індивідуальну, колективну і державну.

Індивідуальна власність включає особисте підсобне і трудове господарство, а також особисту власність громадян.

Колективна власність представлена різного роду кооперативами, колективними підприємствами, товариствами й асоціаціями.

Нарешті, державна власність виступає залежно від державного устрою у формі загальфедеральної, регіональної, муніципальної.

У радянський період домінувала одна форма власності — державна, питома вага якої становила понад 88 %. Близько 9 % — одержавлена колгоспна власність, 1,5 % — кооперативна і 1,2% — особиста власність громадян.

За формою права власності виділяють приватну, державну, змішану і спільну.

Важко знайти в суспільствознавстві більш дискусійну проблему, ніж роль та значення приватної власності. Зовсім протилежні точки зору лише частково характеризують її роль у людському суспільстві і тільки всі разом вони розкривають у всій повноті вкрай суперечливу категорію. «Власність є крадіжка», «Дикун — це людина, що не відає власності» — ці висловлення Прудона і Фергюссена в дійсності не суперечать, а доповнюють один одного. «Ніхто не має право нападати на індивідуалізовану власність і говорити, що він цінує цивілізацію», — цитує Фрідріх Хайек економіста Ганса Мена, підкреслюючи, що приватна власність становить ядро моральних норм кожної розвиненої цивілізації. Як не дивно, погоджуючись з таким трактуванням, важко спростувати інше, висловлене Федором Достоєвським: «Ніколи люди ніякою наукою і ніякою вигодою не зуміють необразливо розділитися у власності своїй та у правах своїх. Усе буде для кожного мало, й усі будуть нарікати, заздрити і винищувати один одного».

Роль та значення приватної власності може бути правильно зрозумілим тільки в тому випадку, якщо її розглядати історично. Не можна не погодитися, що найвище благо людського суспільства — особиста свобода, якщо не забувати, що вона закінчується там, де починається свобода іншої людини, тобто припускає як своє природне продовження — відповідальність. Тільки за умов свободи створені блага стануть власністю його творця й у такому разі матеріальною (економічною) основою свободи людини стануть здобутки його праці. Приватна власність виникла в далекій давнині внаслідок природноісторичного процесу. Вже через об'єктивні чинники вона стала прогресивним явищем. Але навіть у ті давні часи економічне знання, що народжується, але ще не перетворилося на науку, вже

неоднозначно трактувало значення приватної власності в людському суспільстві. Досить згадати висловлення Платона й Аристотеля, щоб зрозуміти — дискусії про приватну власність тривають вже не перше тисячоліття. Тому нині полеміка навколо приватної власності — явище не унікальне, хоча і дуже актуальне для країн, що штучно були виведені з еволюційного шляху розвитку.

Приватна власність — це такі відносини, коли економічний суб'єкт ставиться до об'єктів власності як до своїх, тобто, будучи відокремленим, він незалежно від інших зосереджує усі власницькі правомочності у своїх руках. Таке ставлення з'єднує працівника з працею, власністю і управлінням, створює передумови найповнішої реалізації його економічних інтересів. Йдеться про трудову власність, коли усі власницькі правомочності зосереджені в руках безпосереднього працівника та його родини. Приватна власність, що ґрунтується на найманій праці (незалежно від того, належить вона окремій людині чи державі в особі чиновників) характеризує відчуження безпосереднього трудівника від праці, власності та управління. За таких умов виробництво з певного історичного етапу втрачає свою ефективність, загострюється соціальна напруженість, здатна викликати соціальний вибух. Поряд із глибокими змінами, що відбуваються в самому процесі виробництва, такі чинники призводять до виникнення колективної приватної власності, яка може бути визначена поняттями спільно поділена чи відокремлено узагальнена власність.

Види власності — акціонерну і кооперативну можна назвати приватно-колективними, бо вони інтегрують дві основи — приватне та колективне присвоєння засобів виробництва та його результатів. Приватна власність у постіндустріальних країнах є не більше ніж реліктові залишки минулої епохи. Якщо абстрагуватися від дрібної приватної власності і фермерського господарства аграрної сфери, визначальними у розвинених країнах Заходу виступають форми власності, що іменуються як недержавні. Що ж до дрібних форм приватної власності, то вони зберігають значення й ефективність у сфері послуг, роздрібній торгівлі, інших видах діяльності, що не потребують застосування великих індустріальних систем.

Тепер провідною формою власності є акціонерна — одна з найдемократичніших. Виникнення її пов'язане з прискоренням процесів концентрації і централізації виробництва та капіталу, спричинених стрімким розвитком продуктивних сил у другій половині XIX ст. Велике машинне виробництво зажадало значних капіталів, котрі можливо було мобілізувати на основі акумуляції вільних коштів усього населення. Будучи добровільною формою, акціонерна власність володіє значною стимулюючою силою, пов'язуючи учасника асоціації з конкретним результатом її діяльності. Вона знімає покриви анонімності у використанні капіталу, робить їх прозорими для акціонера. При

всіх перевагах акціонерної власності, вона не ідеальна, особливо, коли стосується механізму управління, впливу на діяльність товариства рядових акціонерів. Найчастіше управління здійснюється відповідно до принципу: одна акція — один голос, при якому дрібні власники акцій не можуть помітно впливати на діяльність компанії. Йдеться про відкриті акціонерні товариства з великою кількістю акціонерів і акцій.

Проте більшість акціонерних компаній у світі — товариства закритого типу. Тут акціонерами є і працівники підприємств. Акції поширюються за рішенням засновників, як правило, у формі закритої передплати. Найчастіше це прості, тобто акції, котрі голосують, які, крім дивіденду, дають її власнику право голосу при прийнятті принципових рішень, що визначають діяльність компанії.

С FSOP деяких країнах як закриті акціонерні товариства функціонують підприємства, що дістали назву «власність працівників», що відома як система ESOP [Employee Stock Ownership Plans], програма придбання акцій працівниками. Девід Белл, один з керівників асоціації системи ESOP, вважає підприємства є ефективнішими, коли робітники беруть участь в управлінні. Але він також зауважує: «Твердження, що на підприємствах із власністю працівників вони голосуванням вирішують будь-яке питання — це міф.

Керують управлінці». Хоча це може бути не тільки акціонерна, а й колективно-пайова форма. Компанія створює довірчий фонд, «траст», у якому працівник має свій пай. Він визначається, виходячи зі стажу і фонду заробітної плати кожного працівника за низку років. Пай видається тільки при виході працівника з фірми, його викупує компанія.

Часто робітники викупувають підприємство в колишнього хазяїна за рахунок накопиченого паю та пільгового кредиту, що виділяє держава на такі цілі. Мета заохочення з боку держави такої форми — створити мотиваційний механізм, який би підвищив ефективність виробництва. Вважається, що «коли працівники звертають свої знання і досвід на ті галузі, що вони знають найкраще — результати приголомшливі».

Система ESOP критикується з усіх боків. Одне з головних заперечень — діяльність підприємств подібного типу характеризує колективний егоїзм, що максимізує дохід на одного зайнятого. Велика частина доходу звертається на заробітну плату, що обмежує інвестиції на розширення виробництва. Участь робітників в управлінні призводить до зниження виробничої дисципліни, а отже, негативно позначається на ефективності.

Критика має підстави для самоврядних підприємств державної форми власності. У конкурентній економіці колективний егоїзм обернеться банкрутством фірми, безробіттям для учораших власників. Тому для підприємств описуваного типу власності характерне інше.

Керівник системи ESOP зі США Джон Лоунг підкреслює, що десятки досліджень із різних

методик незмінно показують: компанії із власністю працівників, у яких розвинута участь робітників в управлінні, систематично перевершують за більшістю параметрів компанії зі звичайною формою власності. А страх щодо проникнення у країну соціалізму не підтвердився. До початку 90-х рр. лише в США на підприємствах із власністю працівників (а їх на той час налічувалося понад 10 тис.) працювало 10% усієї найманої робочої сили — понад 11 млн. чоловік.

Колективно-пайова система — одна з багатьох, і теж не позбавлена недоліків. Серед них — труднощі виходу на закордонних інвесторів та кредиторів. Вона більшою мірою, ніж відкриті товариства, замкнена на собі. На відміну від акціонерної, у ній не виплачуються дивіденди. Перехід власності до рук колективу — досить тривалий процес. Нарешті, у таких підприємствах утруднене маневрування трудовими ресурсами. В Україні найбільшою мірою такій формі відповідає кооперативна власність, яка представлена підприємствами й організаціями, що створені на добровільній та пайовій основі для здійснення спільної підприємницької діяльності. У кооперативах його учасники найчастіше і власники, і працівники. Управління кооперативами здійснюється або на рівних засадах, або з урахуванням внесеного паю. Тим часом у другій половині 80-х рр. в економіці СРСР виникає хвиля псевдокооперативного руху. Створені усередині підприємств державної власності за ослабленням державного контролю кооперативи використовувалися для перекачування безготівкових грошей у готівку, що сприяло посиленню інфляційних процесів у країні.

Державна власність.

Однією з найбільш дискусійних залишалася за всіх часів проблема державної власності. Чи може вона бути економічно ефективною, яка її роль у розвитку соціальної сфери країни, як далеко простягаються її межі, на які об'єкти вона може претендувати? Заведено вважати, що за економічною ефективністю державна власність значною мірою поступається недержавним формам власності і такі думки мають вагомий підстави. Насамперед через те, що державна власність за внутрішньою сутністю не може не бути бюрократичною, а отже, менше всього піддається трансформації. І це — внутрішня риса розглядуваної категорії, вона не залежить від того, в якій економічній системі існує. Тим часом уявлення про роль державної власності були й залишаються неоднозначними. Платон, соціалісти-утопісти, нарешті, марксистичні висловлювалися на користь державної власності. Карл Маркс і Фрідріх Енгельс вважали її основою, фундаментом економічної системи, іменованої соціалізмом. У головній праці «Анти-Дюрінг», написаній уже в зрілі роки, Фрідріх Енгельс підкреслював, що процес усупільнення капіталістичного виробництва підготовляє революційний переворот. Він підкреслює: «пролетаріат бере

державну владу і перетворює засоби виробництва насамперед на державну власність». Чи можна назвати марксистську концепцію державної власності як економічної основи господарської системи новим теоретичним положенням? Ні, не можна. Не можна, бо задовго до Карла Маркса і Фрідріха Енгельса його висловив Франсуа-Ноель Бабеф, що висунув ідею про комуністичний переворот, експропріацію буржуазії, ліквідацію експлуатації, створення централізованої економіки. Плани бабу вістів, що ґрунтувалися на ідеях Бабефа, за словами Фрідріха Енгельса, не здійснилися тільки через те, що тоді не дозріли об'єктивні умови. (Проте у пізніші часи крайні форми позаекономічного примусу, задумані Бабефом, успішно застосовувалися в період військового комунізму й у 30-ті рр. в СРСР). Одним з опонентів такої точки зору виступив Михайло Бакунін, відомий теоретик анархізму. Він добре знав історію соціалістичної думки і його не могли не турбувати уявлення соціалістів про матеріальну основу держави диктатури пролетаріату — державної власності на засоби виробництва. Усіх прихильників таких ідей Михайло Бакунін поєднував поняттям «авторитарний комунізм». «Авторитарний комунізм» монополізує, таким чином, власність не на користь народу, а на користь фікції, на користь абстракції — держави, істоти уявної, але для народу ця фікція втілиться в занадто конкретних представників, державних людей, чиновників, що будуть свавільно мати у своєму розпорядженні суспільний капітал. Робочі асоціації, не володіючи прямо цим капіталом, будуть примушені просити дозволу користуватися ним у держави за посередництва чиновників, так що останні стануть розпорядниками суспільного надбання. Хіба не може не вразити настільки точний опис колишньої державно-бюрократичної системи? Економічна, політична й ідеологічна монополія за умов державної «диктатури пролетаріату», на думку Михайла Бакуніна, неминуче призведе до концентрації влади в руках бюрократії, що спричинить тоталітаризм, «з'єднання соціалізму з абсолютизмом». «Таке суспільство було б суспільством не людей, але скотів... негайно б опуститися на найнижчий ступінь ідіотизму». Катастрофа системи, що ґрунтується на монополії державної власності — найкраще підтвердження правильності зробленого Бакуніним висновку. Разом з тим певна питома вага державної власності в поліфонічній економічній структурі є неминучою.

Межа державної власності рухлива, як правило, у бік скорочення. Проте у перехідний період штучне форсування тотального процесу роздержавлення і приватизації може призвести до негативного наслідку. Низка галузей — паливно-енергетична, ВПК, виробнича та соціальна інфраструктура, деякі інші можуть залишатися об'єктами державної власності на тривалий період.

Роздержавлення і приватизація.

Необхідність глибоких перетворень відносин власності є очевидною. Перехід до ринкових відносин — це, насамперед, формування конкурентного середовища, що функціонує там і тоді, де і коли створюється багатокладна економіка, різноманіття форм власності та господарювання, що утворюють економічний фундамент суспільної системи. Таким цілям слугує здійснювана в Україні програма роздержавлення і приватизації.

Під роздержавленням розуміють передачу функції прямого господарського управління на рівень підприємства (організації) без зміни характеру власності. Йдеться про зниження ролі держави в управлінні господарськими об'єктами, надання їм широкої самостійності, заміну переважно вертикальних зв'язків горизонтальними. Деякі економісти в роздержавленні вбачають найефективніший шлях перетворення державно-бюрократичної власності на змішану економіку, в якій домінують колективні, самоврядні державні підприємства.

Приватизація — це процес відчуження майна державної власності на користь громадян та юридичних осіб у вигляді передачі їм у приватну колективної чи змішаної форми власності. Термін походить від латинського «*privatus*» — приватний і найчастіше пов'язується з процесом формування приватної власності. Іноді терміни роздержавлення і приватизації розглядаються як синоніми. У кожному разі масштаби, у яких здійснюється перетворення монопольної державно-бюрократичної власності, наслідки такого процесу для країни та кожної окремої людини не мають аналогів у світовій практиці. Відбувається не тільки корінна перебудова фундаменту економічної системи, а й ламання звичних стереотипів у свідомості багатьох людей. Починати такі перетворення у суспільстві можна тільки в тому разі, якщо скрупульозно перелічені можливі варіанти, їх економічні і соціальні наслідки, ціна, що готові заплатити люди за реформи. У Нобелівській лекції лауреат Джеймс Б'юкенен говорив, що реформувати суспільство можна «... тільки усвідомлюючи свою відповідальність за політичну реальність і з урахуванням того, що будь-які подібні зміни можливі лише в довгостроковій перспективі. Реформи існуючої системи мають сенс тоді, коли вони сприяють проведенню політики, зрозумілої простим чоловікам та жінкам і не розрахованої на ідеальний свідомий та щедрий народ. Вибір політичних правил не має виходити за межі реальності». Чи відповідає таким принципам приватизація, що проводиться в Україні?

Приватизація — це загальносвітове явище. Головна її мета — домогтися підвищення ефективності підприємств, які у межах державно-бюрократичної власності втрачають можливість ефективного функціонування. Саме така мета диктувала необхідність здійснення приватизації в 70-ті рр. у Великій Британії, яка проводилася під керівництвом уряду Маргарет Тетчер. Подібні ж процеси і за тих самих причин здійснювалися в інших

країнах Західної Європи — Франції, Австрії, де існував помітний державний сектор, що утворився після Другої світової війни внаслідок націоналізації власності колабораціоністів і фашистів. Приватизація в країнах пострадянського простору проводиться за зовсім інших умов.

Західна Європа — це, по-перше, країни з традиційною ринковою економікою, де конкуренція і вільне ціноутворення існували століттями, по-друге, основою економіки тут виступає приватна власність, що еволюційним шляхом перетворилася на акціонерну й інші приватно-колективні форми, по-третє, еволюція економічних форм здійснюється в чіткому правовому полі. Високою корумпованістю чиновництва країни Західної Європи не відзначаються, розміри тіньового сектора не досягають тих значень, що зробили б хоч якийсь помітний вплив на офіційну економіку. У країнах перехідної економіки всі ці умови відсутні. Для переходу до ринку при будь-якому варіанті перебудови виникла необхідність створити ринкову структуру, спроможну наблизити виробника до власності, оживити потенціал безпосереднього інтересу до результатів господарювання. Проте це тільки початок шляху, ринкові відносини, конкурентне середовище ще мають бути створеними. Приватна власність не сформувалася. Юридичні закони не досконалі, а іноді, за сформованою у командній економіці традицією підміняються «телефонним правом». Масштаби корупції дивують. За таких умов основою першого етапу стала так звана сертифікаційна приватизація. За задумом сертифікаційна приватизація має вирішити проблему приватизації не тільки дрібних, а й великих підприємств. Приватизація великих підприємств здійснюється в два етапи: розподіл приватизаційних сертифікатів серед населення; обмін сертифікатів на акції приватизованих підприємств. Обмін сертифікатів припускає: через пільгову передплату безпосередньо працівникам підприємств, через центр сертифікаційних аукціонів (для фізичних осіб) та через фінансових посередників (інвестиційні фонди, банки, довірчі товариства).

Проте такий механізм приватизації не розв'язав поставлених завдань. Стратегія роздержавлення і приватизація передбачали: по-перше, створити нового власника, здатного конкурувати на ринку товарів і послуг; по-друге, підвищити ефективність виробництва на макро- і мікрорівні; по-третє, забезпечити передумови для залучення закордонних та вітчизняних інвесторів, щоб за їхньою допомогою здійснити структурну перебудову виробництва, збільшити експортний потенціал країни. Передбачалося поповнити державний і місцевий бюджети коштами від проданих об'єктів державної власності, що давало можливість пом'якшити гострі соціально-економічні проблеми, пов'язані з боргами по заробітній платі та пенсіях. Жодної із цих цілей нині не досягнуто. Триває спад виробництва (2000-й — перший рік, коли, за попередніми даними виріс обсяг

ВВП і промислового виробництва), стагнує інвестиційний процес, зростає безробіття, величезна кількість підприємств залишається збитковими, не переборена криза неплатежів, у формуванні дохідної частини державного бюджету роль приватизації ще не стала вирішальною, помітною.

Сертифікаційна приватизація висвітлила всю неефективність приватизаційної політики України. І все-таки, незважаючи на недоліки проведеної політики, у ході приватизації створюються передумови системної трансформації суспільства. Уже можна твердити — ліквідована монополія державної власності, створюється багатоукладна економіка. Поступово формується ринкова інфраструктура, фондовий ринок. Триває розробка правової бази, покликаної регламентувати реформування власності. Можна впевнитися: у країні встановилася нова соціально-економічна структура. За даними Міністерства статистики України, на кінець XX ст. майже 70% підприємств недержавного сектора економіки — акціонерні товариства. їхня частка склала 76,9% у виробництві продукції.

ГЛАВА 8. РУШІЙНІ СИЛИ І СТУПЕНІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

8.1. Джерела і рушійні сили економічного розвитку

Суспільне виробництво перебуває в постійному процесі зміни і розвитку, джерело якого — протиріччя між продуктивними силами і виробничими відносинами. Будь-яке протиріччя включає моменти тотожності і розходження і є наслідком їхніх взаємин. Щодо протиріччя продуктивних сил і виробничих відносин, це означає:

По-перше, усяке виробниче відношення є також продуктивною силою, і навпаки. Так, кооперація, характеризуючи взаємозв'язок між людьми, складає виробничі відносини, але саме функціонування виробничих відносин означає народження нової продуктивної сили (кооперація праці індивідів дає можливість робити те, що кожен окремо зробити не може). З іншого боку, будь-яка продуктивна сила, наприклад, система машин на фабриці, — це упредметнені виробничі відносини. У самих машинах, їхньому способі функціонування закладена необхідність певного способу взаємодії між людьми.

По-друге, продуктивні сили і виробничі відносини не тільки тотожні один одному, а й відрізняються та є відносно самостійними. Так, одна й та сама техніка як елемент продуктивних сил може використовуватися в суспільствах з різною організацією виробничо-економічних відносин. А ті самі економічні відносини можуть ґрунтуватися на застосуванні різних елементів продуктивних сил. Хоча ця самостійність має свої межі. Зрозуміло, що якщо сільське господарство — основна галузь у суспільстві, то на такій основі не може затвердитися товарне виробництво. І навпаки, натуральне господарство виключає індустріальне виробництво.

По-третє, певний розвиток способу виробництва як єдності продуктивних сил та

виробничих відносин виступає прогресуючим протиріччям, що включає моменти тотожності, збігу, моменти розходження (на певній стадії — протилежності) продуктивних сил та виробничих відносин. Так, загальне одержавлення економіки колишнього СРСР явно не відповідало рівню розвитку продуктивних сил. Тому єдності продуктивних сил і виробничих відносин не досягалося, що призводило до поглиблення диспропорцій, або досягалося через різні перетворення та перекручування економічної форми (тіньову економіку, витратний механізм господарювання і т.ін.). Протиріччя між продуктивними силами та виробничими відносинами тут не знаходили адекватної форми розвитку і тому накопичувалися й загострювалися. Тепер вони вирішуються шляхом роздержавлення і приватизації, перебудови господарського механізму, ринкової трансформації економіки.

Протиріччя між продуктивними силами й виробничими відносинами — загальне протиріччя способу виробництва, що вміщує в собі цілу систему протиріч між різними елементами суспільного виробництва (між виробництвом і споживанням, технікою і технологією, робочою силою та засобами виробництва тощо). Внутрішні протиріччя між різними елементами способу виробництва — це джерело, а елементи у своїх взаєминах виступають рушійними силами економічного розвитку. Можна сказати, що рушійними силами економічного розвитку є продуктивні сили, виробничі відносини, їхні елементи: людина, потреби, інтереси, стимули та ін.

Потреби визначаються як наявний в людині або суспільстві нестаток благ, необхідних для підтримки своєї життєдіяльності, економічного, соціального, духовного розвитку.

Потреби окремої людини індивідуалізовані і специфічні. Одним замало всіх багатств світу, інші дотримуються етики стародавнього філософа Епікура, який вважав: усе, що необхідно людині — це голівка сиру, пляшка доброго вина і гарний співрозмовник, треті порівнюють свої потреби з можливостями їхнього задоволення.

Потреби класифікуються за різними критеріями. Найвідомішою є класифікація Абрахама Маслоу, який на перше місце ставив фізіологічні потреби (голод, спрага, секс). Якісна їжа, одяг, забезпеченість житлом і багато чого іншого, без чого людина не зможе жити, — найнагальніші потреби. Проте задовольнивши потреби, вони втрачають здатність виступати як рушійний мотив виробничої діяльності людей. І хоча, за Гюставом Флобером, людина — це єдина істота, яка спроможна їсти, не відчуваючи голоду, і пити, не відчуваючи спраги, рано чи пізно насичення досягається, одночасно виникають нові потреби, які виступають імпульсом подальшого прогресу. Серед них потреби в безпеці людей — економічній, соціальній, правовій. Вищими вважаються потреби духовні — в саморозвитку, самоствердженні, соціально-культурних умовах життя, вільному часі.

Важко не погодитися з класиком, який твердив, що вимірником багатства майбутнього суспільства буде не робочий, а вільний час. Не всі потреби людини можна назвати економічними. Але оскільки переважну частину їх складають життєві блага, що створюються людьми в умовах дефіциту ресурсів, постійного вибору альтернативних варіантів їхнього використання (а це й є економічні блага), економічні потреби вважаються провідними.

Важливою особливістю економічних, втім, як і інших видів, потреб, є їхня одnobічна еластичність — вони змінюються в один бік — розширення. З розвитком виробництва потреби постійно зростають. Змінюється їхня структура та обсяг. Найчастіше творча особистість характеризується розмаїтістю потреб та інтересів. Різноманітність потреб, їхнє зростання відображені в загальному економічному законі підвищення потреб. Проте прагнення до повного задоволення потреб є нездійсненим, оскільки потреби подібно до обрїю відсуваються кожного разу, коли люди наближаються до мети.

Прагнення задовольнити економічні потреби викликає у людей різноманітні інтереси. За влучним зауваженням Джона Стюарта Мілля, добра справа рідко увінчується тріумфом, якщо з нею не пов'язані чийсь інтереси. Система економічних інтересів складна та різноманітна, як і потреби людей. Зводити її до тріади інтересів — суспільні, колективні, особисті — означає необгрунтовано спрощувати їхню різноманітність до примітивної схеми, яка не відбиває суворих реалій суспільства. Сучасна спільнота людей — це численні соціальні групи, класи, індивіди — кожний зі своїми, властивими тільки йому, інтересами. Але щоб реалізувати інтереси, людям необхідно взаємодіяти з іншими людьми, тому що поодиночі, взаємодіючи лише з природою, людина неспроможна задовольнити всю різноманітність потреб. Приклад з Робінзоном, героєм Даніеля Дефо, де розглянуто відносини людина — природа, є некоректним, бо це «чистий експеримент», подібний до ідеального газу, ідеальної рідини, що існують лише в лабораторії. Люди ж у системі суспільного виробництва тісно взаємодіють та співробітничать одне з одним. Більше того, дбаючи про свій інтерес, як помітив Адам Сміт, вони більшою мірою турбуються про інтереси суспільні, ніж якби вони це робили навмисно. Класичний приклад — бджоли, що збирають нектар, запилюють рослини, які знову і знову плодоносять, обдаровуючи кожної весни своїх мимовільних помічників.

Сукупність інтересів знаходиться в складній субординації, вони тісно пов'язані один з одним у суперечливій єдності, постійно змінюються та розширюються. У радянський період декларували пріоритет суспільних, загальнонародних, тобто державних інтересів. Зараз люди розуміють всю безпідставність ототожнення державних і загальнонародних інтересів.

У демократичних державах, які ґрунтуються на законах ринкової економіки, ієрархія інтересів будується на інших засадах. Тут пріоритет мають інтереси індивідуальні, приватні, а відносини між центральною владою та регіонами виключають диктат центру. Регіональне і місцеве самоврядування, федеративно-земельний устрій надають регіонам значної самостійності та ініціативи в господарській діяльності, різноманітних можливостей у реалізації своїх інтересів. Разом з тим держава в ринковій економіці зобов'язана виступати арбітром, що утримує протиборство соціальних спільнот в цивілізованих межах, забезпечуючи певний баланс їхніх інтересів. Досить могутнім спонукальним стимулом є властиве природі людини прагнення до успіху, самореалізації, що викликає таке соціальне явище, як змагання, конкуренція. Але й вони найчастіше спричинені потребами та інтересами — безперечно головними двигунами суспільного прогресу, удосконалювання людини. «Найближчий розгляд історії, — писав Георг Гегель, — переконує нас у тому, що дії людей впливають з їхніх потреб, їхніх пристрастей, їхніх інтересів... І лише вони відіграють головну роль».

В історичному плані можна назвати й інші фактори, Що спонукували людей працювати. Це, насамперед, насильство. Але саме насильство породжувалося інтересами тих, хто його застосовував. Причому економічні системи, що ґрунтувалися на насильстві, і в найдавніші, і в нові часи виявилися неефективними та зійшли з історичної сцени. Бо насильство могло дати тимчасовий ефект, коли люди працювали за допомогою примітивних знарядь праці. Лом, кувалда, лопата — їх можна було використовувати, застосовуючи насильство.

У столітті комп'ютерної техніки, інформаційних технологій насильство як чинник, що спонукає людей до праці, вичерпало свої можливості.

Соціальний ентузіазм як імпульс суспільного прогресу можливий тільки у винятково короткий період. Він може підштовхнути суспільство на прискорення змін.

«Соціалістична» або «оксамитна» революція, здобуття країною незалежності викликає сплеск соціального ентузіазму в частини населення, але цей підйом неминуче спадає через короткий проміжок часу. По-перше, не можна очікувати довгого перебування людей в екстатичному стані, бо це суперечить природі людини. По-друге, неминуче розчарування в несправданих надіях людей, які очікували «манни небесної» від політиків, що її наобіцяли.

Які ж джерела має у своєму розпорядженні економічна сфера?

Джерела економічної сфери різноманітні і не всі з них можна віднести до економічних, але без їхнього комплексного використання люди не зможуть реалізувати свої цілі та вподобання.

Джерелами суспільного економічного розвитку є: по-перше, ресурси — природні, трудові, накопичені у виді засобів виробництва та споживання, фінансові і грошові; по-друге, освіта, наука, інформація, інновації; по-третє, організація економічних відносин, праці та виробництва, їхня продуктивність; по-четверте, трудова, професійна і загальна культура; по-п'яте, моральні установи та цінності, якими керується населення країни; по-шосте, національна психологія і релігія.

Таким чином, джерелом суспільного прогресу поряд з матеріальними є й позаекономічні, нематеріальні чинники. Це духовна культура країни, моральні установи і цінності, своя національна етика та менталітет народу. Усі ці цінності обрана модель трансформації суспільства має обов'язково враховувати. Інакше велика частина населення з об'єктивних причин не зможе зрозуміти і сприйняти пропоновані владою заходи для реформування економіки, вона просто буде не готовою до цього через свою духовно-моральну, національно-психологічну сутність.

Не можна не погодитися з тими вченими, які вважають: головна причина руйнівних тенденцій в економіці та моральній сфері останніх років — ігнорування національної духовно-моральної специфіки народу. Досвід країн традиційної ринкової економіки, які спираються на протестанську етику, не можна автоматично переносити в зовсім далеке від неї середовище східнослов'янської цивілізації. Принаймні це тривалий процес, який за «500 днів» не може закінчитися успішно. Спроби форсувати його нічого, крім шкоди країні, народу, економіці не дадуть. Вітчизняний досвід підтверджує це з часів Петра I. Західна модель більшовицькими чи небільшовицькими методами ствердитися не може, бо вона загрожує самим основам цінностей країни. І справа тут не в нових спробах пошуку якогось особливого шляху, що вже принесли незліченні лиха країнам пострадянського простору. Йдеться про вибір моделі, яка відповідає фундаментальним духовно-моральним та економічним цінностям, властивим цій країні, її народу. Закон мінімальної трансформації, сформульований наукою, має об'єктивну основу. Справді, з усіх варіантів перетворень досягне мети той, хто дає можливість з найменшими витратами адаптувати суспільство до нових умов, які не загрожують фундаментальним цінностям певної цивілізації.

8.2. Основні типи відтворення й економічного зростання

Розвиток суспільного виробництва в єдності його продуктивних сил та виробничих відносин включає просте і розширене відтворення. Відтворення — це той самий процес виробництва, але в постійному поновленні. За простого відтворення виробництво відновляється в незмінному масштабі (виробляється та сама продукція, у тих же обсягах і за допомогою тих же чинників виробництва), а при розширеному відтворенні — у

зростаючих масштабах (зростає виробництво, змінюються чинники виробництва). Має місце економічне зростання. Під економічним зростанням мають на увазі кількісні й якісні зміни у виробництві, які виявляються в збільшенні його кінцевих результатів. На відміну від економічного зростання економічний розвиток виявляється в зміні міри економічного руху як єдності його кількісних і якісних характеристик. Зміни в конструкції електричних лампочок зробили дешевими їхнє виробництво й водночас подовжили термін їхньої служби. Для задоволення одних і тих же потреб необхідно менше витрат і менше продукції. Має зменшитися виробництво. Економічного зростання тут немає, але є економічний розвиток за рахунок удосконалення якісних параметрів виробленої продукції.

Розрізняють два основних типи економічного зростання: екстенсивне й інтенсивне.

Екстенсивне зростання досягається за рахунок кількісного збільшення чинників виробництва на колишній, технічній, кваліфікаційній та організаційній основі. Наприклад, працювала одна фабрика, побудували ще одну таку саму і збільшили виробництво вдвічі. Інтенсивний тип економічного зростання має місце в тому випадку, коли збільшення масштабів виробництва досягається за рахунок якісного удосконалення його чинників: засобів виробництва, робочої сили й їхнього використання. Так, виробництво продукції можна збільшити не за рахунок більшої кількості засобів виробництва та робочої сили, а за рахунок застосування досконалішої техніки, технології, кваліфікації працівників і т. ін. Насправді екстенсивний та інтенсивний типи економічного зростання переплітаються і взаємодіють. Економічний розвиток — завжди певне поєднання екстенсивного й інтенсивного зростання. Збільшення виробництва досягається за рахунок зростання масштабів і за рахунок якісного удосконалення. У реальності бувають не чисті, а переважно інтенсивні чи екстенсивні типи економічного зростання.

8.2. Основні типи відтворення й економічного зростання

Розвиток суспільного виробництва в єдності його продуктивних сил та виробничих відносин включає просте і розширене відтворення. Відтворення — це той самий процес виробництва, але в постійному поновленні. За простого відтворення виробництво відновляється в незмінному масштабі (виробляється та сама продукція, у тих же обсягах і за допомогою тих же чинників виробництва), а при розширеному відтворенні — у зростаючих масштабах (зростає виробництво, змінюються чинники виробництва). Має місце економічне зростання. Під економічним зростанням мають на увазі кількісні й якісні зміни у виробництві, які виявляються в збільшенні його кінцевих результатів. На відміну від економічного зростання економічний розвиток виявляється в зміні міри економічного руху як єдності його кількісних і якісних характеристик. Зміни в конструкції електричних

лампочок зробили дешевими їхнє виробництво й водночас подовжили термін їхньої служби. Для задоволення одних і тих же потреб необхідно менше витрат і менше продукції. Має зменшитися виробництво. Економічного зростання тут немає, але є економічний розвиток за рахунок удосконалення якісних параметрів виробленої продукції.

Розрізняють два основних типи економічного зростання: екстенсивне і інтенсивне.

Екстенсивне зростання досягається за рахунок кількісного збільшення чинників виробництва на колишній, технічній, кваліфікаційній та організаційній основі. Наприклад, працювала одна фабрика, побудували ще одну таку саму і збільшили виробництво вдвічі.

Інтенсивний тип економічного зростання має місце в тому випадку, коли збільшення масштабів виробництва досягається за рахунок якісного удосконалення його чинників: засобів виробництва, робочої сили й їхнього використання. Так, виробництво продукції можна збільшити не за рахунок більшої кількості засобів виробництва та робочої сили, а за рахунок застосування досконалішої техніки, технології, кваліфікації працівників і т. ін. Насправді екстенсивний та інтенсивний типи економічного зростання переплітаються і взаємодіють. Економічний розвиток — завжди певне поєднання екстенсивного й інтенсивного зростання. Збільшення виробництва досягається за рахунок зростання масштабів і за рахунок якісного удосконалення. У реальності бувають не чисті, а переважно інтенсивні чи екстенсивні типи економічного зростання.

8.3. Критерії суспільно-економічного прогресу

Розвиток суспільного виробництва як складної економічної системи проходить певні етапи. Вони розташовуються у визначеному порядку за рівнем складності та прогресивності. Власне кажучи, йдеться про етапи суспільно-економічного прогресу. Який же критерій суспільно-економічного прогресу? Зрозуміло, що він не може бути тільки зовнішнім мірилом, а мусить відповідати внутрішній сутності предмета (суспільства) і розвиватися разом з ним. Безглуздо оцінювати первісне суспільство чи феодальний маєток за критерієм прибутковості, а капіталізм — за рівнем самозабезпечення господарств необхідними матеріальними благами. Крім того, кожна підсистема суспільства відносно самостійна і до неї можна застосовувати свій критерій. Загальний критерій має бути диференційованим стосовно підсистем. Таким чином, критерій суспільно-економічного прогресу має відповідати сутності суспільства, бути диференційованим і таким, що розвивається.

Сутність суспільства розкривається через його протиріччя з людиною та природою.

Людина у взаємодії з іншими людьми впливає на природу, пристосовуючи до себе природні матеріали і процеси, перетворюючи їх у засіб для досягнення цілей, у власні

продуктивні сили. Створюючи з природи власний предметний світ, людина разом з тим освоює його та змінює саму себе, власні відносини. Розвиток предметного світу і розвиток людини є, власне кажучи, лише дві сторони одного й того самого природноісторичного процесу розвитку суспільства. Розвиток предметного світу виражений з боку об'єкта, а розвиток людини — з боку суб'єкта. Між ними існує ціла безліч ланок і відповідно критеріїв розвитку. За кожним з них можна в тій чи іншій мірі оцінити рівень розвитку суспільства. Рівень прогресу суспільства можна визначити за розвитком знарядь праці: кам'яний вік, бронзовий вік тощо. Рівень розвитку суспільства можна визначити також за рівнем розвитку побутової техніки, засобів зв'язку, рівнем знань людини і т. ін. Усі критерії не просто розташовані поруч один з одним, а субординовані між собою, насамперед, за ступенем матеріальності, залежності чи незалежності від волі і свідомості людей. Загальнішим об'єктивним критерієм суспільно-економічного прогресу є рівень розвитку продуктивних сил. Цей критерій може бути диференційований та конкретизований за допомогою таких категорій, як «рівень розвитку суспільного поділу і кооперації праці», «зростання додаткового продукту», «ефективність виробництва», «розвиток здібностей людини тощо», тобто через цілу систему виробничих та інших суспільних відносин. Але ці відносини можуть бути виражені й через інтегральний критерій, що поєднує й узагальнено виявляє рівень розвитку суспільства як цілого в єдності його продуктивних сил, виробничих та інших суспільних відносин. Таким інтегральним критерієм є суспільно-економічна формація, в основі якої лежить певний засіб виробництва.

8.4. Основні ступені суспільно-економічного розвитку

Соціально-економічний розвиток суспільства — це природноісторичний процес, унаслідок якого здійснюється поступальний рух людства від менш розвинутих до більш розвинутих суспільних форм. Але у представників економічної, соціологічної, історичної науки немає єдності у визначенні критеріїв періодизації розвитку суспільства, а, отже, й у виділенні основних етапів суспільного прогресу.

Один із критеріїв виділення етапів історичного розвитку — рівень індустріалізації економіки. Відповідно до нього виділяють такі етапи в історії розвитку суспільного виробництва: доіндустріальний; індустріальний; постіндустріальний; неоіндустріальний. В основі критерію — рівень розвитку продуктивних сил, насамперед засобів і зміст праці. Ручна праця характеризує доіндустріальний етап, машинна — індустріальну стадію, автоматизація виробництва, інноваційний тип розвитку виробничих сил — постіндустріальний етап. Неоіндустріальний етап називають інформаційним суспільством або технотронною ерою.

Певною мірою такий підхід близький до стадійного. За основу виділення стадій Уолт Ростоу поклав рівень технологічного розвитку суспільства. Він виділяє п'ять стадій.

Перша стадія. Традиційне суспільство, у якому переважає аграрна праця з використанням примітивної техніки. Низький рівень продуктивності праці перешкоджає нагромадженню капіталу. Політична й економічна влада належить класу великих землевласників.

Друга стадія. Перехідне суспільство, що забезпечує умови для стадії «зрушення». Розвиток підприємництва, зростання продуктивності праці, нагромадження капіталу, хоча і з низькою нормою нагромадження.

Третя стадія. Стадія «зрушення» — епоха промислової революції, машинна праця, її поділ як чинник різкого зростання продуктивності праці. Зростання норми нагромадження до 10% .

Четверта стадія. Стадія «зрілості» або індустріальне суспільство. Створюється велика машинна індустрія, розгортається науково-технічна революція, швидкими темпами розвивається урбанізація, на основі зростання продуктивності праці, фондівіддачі, зниження фондо- і матеріалоємності, підвищується до 20% норма нагромадження капіталу.

П'ята стадія. Стадія масового споживання, у якій провідним сектором економіки виступають галузі, що працюють для людини. Швидкими темпами розвивається сфера послуг, питома вага якої переважає над сферою виробництва.

Сучасне постіндустріальне суспільство еволюціонує від держави добробуту, у якому здійснюється значна роль державних інститутів, у суспільство добробуту, коли держава вже поступається провідною роллю цивільному суспільству, що розвивається на основі асоціативності, зняття протиріч між власниками і робітниками, поглиблення процесу соціалізації власності, результату праці. Чи не йдеться про ідеал, сформульований Карлом Марксом: «Вільний розвиток кожного є умовою вільного розвитку всіх», що втілиться в життя за епохи «позитивного гуманізму»?

Згадавши про класика марксизму, буде несправедливим не зазначити про формаційний підхід, що домінував у радянському суспільствознавстві. Карл Маркс виділяв три формації:

Перша — первинна (архаїчна) — первісне суспільство, азійський спосіб виробництва, залежність людини від природних чинників.

Друга — вторинна формація з пануванням приватної власності, речової залежності людини, коли людина — засіб, а не мета виробництва.

Третя — третинна комуністична формація, коли «царство необхідності» поступається місцем «царству волі», у якому метою виробництва стає людина. Гармонічне суспільство,

де усунути всі форми соціальної нерівності.

Карл Маркс виділяв п'ять способів виробництва, поклавши за основу вирішальну роль матеріального виробництва: первіснообщинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний, комуністичний. Зміна способів виробництва здійснюється за Марксом на основі протиріччя між продуктивними силами і виробничими відносинами внаслідок соціальних революцій. Соціальні революції розглядалися як локомотив історії. Приватна власність, соціальне гноблення трудящих, протилежність класових інтересів неминуче призводить до посилення класового антагонізму та революцій.

Нині позиції марксизму зазнають запеклої критики. Із погляду еволюційного розвитку багатих країн Заходу вона виправдана. Але коли в країнах пострадянського простору соціальна сфера характеризується крайньою нерівністю, коли розрив між 10% добре- і 10% малозабезпечених родин констатується в 15 і більше разів, коли 1,5-2% населення контролює 50-60% національних благ, не буде дивним, якщо «примара комунізму» знову замаячить на просторах колишнього Союзу. Що ж до формаційного підходу, то неспроможність його абсолютизації очевидна. По-перше, лише частково п'ять способів виробництва характеризували історичний розвиток Європи. Не тільки цивілізації Сходу, а й Україна не вписується в таку схему. По-друге, не існує ніякої механічної залежності між рівнем розвитку продуктивних сил та формами власності на засоби виробництва.

Приватна власність, що виникла ще в давньому світі, зберігається й донині. Крім того, вона знайшла високу адаптивну здатність у міру необхідності перетворюватися з індивідуальної в партнерську, кооперативну, акціонерну й інші різновиди. По-третє, не витримала іспиту часом і теза формаційної теорії про соціальну революцію як найефектніший і радикальний спосіб економічного розвитку. Неминучим наслідком соціальних катаклізмів виступає руйнування значної частини виробничих потужностей, падіння економіки в глибоку тривалу економічну кризу, порушення послідовності господарських зв'язків та методів управління.

Цивілізація.

Різні підходи до періодизації суспільно-економічного розвитку збагачують економічну теорію, уявлення про поступальний природноісторичний процес еволюції людського суспільства. Узагальнення досвіду соціально-економічної трансформації висунуло тепер на перший план цивілізаційну теорію суспільного розвитку, яка розглядає еволюцію як зміну цивілізацій. Термін цивілізація (від латинського *civils* — громадський, суспільний) використовується в суспільствознавстві по-різному. В одному випадку мається на увазі ступінь розвитку культури, в іншому — різні етапи суспільного розвитку, у третьому — вища стадія розвитку суспільства, що прийшла на зміну варварству (за Льюїсом Г.

Морганом людство проходить три стадії: дикість, варварство, цивілізація). Найчастіше під цивілізацією розуміють високоорганізовану систему соціально-економічних, правових, культурних та інших відносин розвиненого суспільства.

Сучасна цивілізація — вищий етап розвитку людського суспільства, у якому відбуваються корінні якісні зміни в усіх сферах громадського життя. Домінуючу роль тут відіграють на відміну від нижчих рівнів не природні, а створені людьми засоби виробництва. Засоби виробництва революціонують усю сукупність соціально-економічних відносин, прискорюючи еволюційний процес. Еволюцію цивілізаційна теорія розглядає як об'єктивний процес, що породжує зрештою цивілізацію. Суб'єктивні спроби змінити хід еволюційного розвитку шляхом революцій, задуманих інтелектуалами в затишку кабінетів (такі спроби Нобелівський лауреат Фрідріх Хайек називає згубною самовпевненістю), робить еволюцію цивілізації неможливою. Фрідріх Хайек зазначає, що «цивілізація не тільки продукт еволюції, цивілізація — це процес; установлюючи систему загальних правил та індивідуальних свобод, вона робить можливим продовження свого розвитку. Люди не можуть керувати цивілізацією...».

Історичний досвід показує, що внаслідок помилкової інтерпретації високих ідей, штучного конструювання суспільних моделей, що суперечать еволюції, перенесення їх до практичної площини, коли до соціального експерименту залучають сотні мільйонів людей, суспільство потрапляє у безвихідь. У такому випадку воно двічі оплачує порушений хід еволюції: тоді, коли йде від нього, і тоді, коли повертається. Соціальна революція найчастіше призводить до руйнування виробничих потужностей, деформації економічних відносин, протистояння класів та соціальних груп. Усе разом занурює суспільство в смугу безупинної кризи. Тим часом розвиток економічно передових країн, починаючи з 30-х р. ХХ ст., наочно демонструє переваги еволюційного розвитку, поступового здійснення ринкових реформ, у тому числі й відносин власності. Обмеження прав власності великих власників у західних країнах здійснювалося в основному не методом націоналізації і конфіскації, а шляхом їхнього перетворення в часткових власників у ході розширення прав управління та контролю над виробництвом трудових колективів, підвищення частки акцій, що знаходяться у власності найманих робітників. Цьому ж сприяло і розширення економічних функцій держави. Такі процеси дістали на Заході назву функціональної соціалізації.

Цивілізаційна теорія стверджує пріоритет загальнолюдських цінностей над класовими. Об'єктивною основою процесу розмивання чинників, що утворюють класи, виступає технологічна революція, яка у постіндустріальних країнах спричинила формування нової соціальної структури. Цивілізаційна теорія далі характеризується усвідомленням

цілісності та взаємозалежності сучасного світу. Глобалізація проблем, які поставили людство на рівень виживання, інтенсифікація економічних, політичних, культурних зв'язків між народами, сприяє добору найефективніших форм власності, механізмів господарювання, формуванню єдиної планетарної цивілізації. Найуніверсальнішими формами життя суспільства, що збереглися в процесі «природного добору», залишаються: приватне володіння чинниками виробництва й їхнє колективне використання, ринковий механізм саморегулювання суспільного виробництва з державним за необхідності підстроюванням, мотиваційні стимули трудової діяльності і т.ін.

ГЛАВА 9. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ

9.1. Економічна система: суть і форми

Економічна система, як і цивілізація,— продукт еволюційного розвитку. Кожна нова система формується в надрах старої, поступово набуваючи нових якостей, що й відрізняє її від попередньої. Сформована історично вона завжди зберігає деякі залишки минулого, що можуть переборюватися досить довго. Одночасно вже в новій системі зароджуються паростки майбутнього, що зрештою і призведуть до нової якості, виникненню досконалішої системи суспільного прогресу.

Економічну систему визначають по-різному. В одному випадку її характеризують як сукупність економічних відносин, що історично виникли, склалися в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання економічних благ. В іншому — як сукупність юридично закріплених норм, правил, принципів, що визначають характер взаємин між людьми. У третьому — економічна система — сукупність економічних відносин між суб'єктами, що хазяйнують, які здійснюють вибір способів оптимального використання обмежених ресурсів з метою задоволення індивідуальних і суспільних потреб. Кожне з визначень відбиває якусь одну зі сторін категорії, бо складність об'єкта не дає можливості дати його вичерпну характеристику якимось одним визначенням.

Як і будь-яка інша, система економічна характеризується такими рисами, як цілісність, організованість, керованість, цілеспрямованість. Цілісність означає органічну єдність і сумісність різних сторін та елементів системи, домінування в ній сукупності економічних відносин, що відбивають її глибинну суть. Єдність обумовлює взаємодію, взаємопроникнення і взаємозамінність елементів системи, забезпечує стійкість зв'язків між господарюючими суб'єктами. Елементи колишніх економічних відносин, які зберігаються, витісняються на периферію нової системи, де відіграють обмежену, підлеглу роль, і не впливають на громадське життя. Ринкові відносини, зароджуючись у системі суспільного поділу праці, поступово витісняють на периферію відносини натурального господарства, охоплюють згодом практично всі сторони громадського

життя суспільства. Французький історик Фернан Бродель, писав, що «...ринок — це звільнення, прорив, можливість доступу до іншого світу. Діяльність людей, надлишки, які вони обмінюють, повільно проходять через вузький пролом спочатку так само важко, як проходив через вушко голки біблійний верблюд. Потім отвори розширилися, кількість їх зросла, а суспільство зробилося суспільством із загальним ринком». Усі елементи системи не тільки організовані в єдиний економічний організм, а й субординовані за значущістю. Економічна система охоплює безліч відносно самостійних підсистем та їхні взаємозв'язки. За відтворювальною ознакою можна виділити підсистеми виробничих відносин, що складаються безпосередньо в процесі виробництва благ, їхнього розподілу, а також на стадіях обміну і споживання. Між підсистемами існує прямий (первинний) та зворотний взаємозв'язок. Розподіляти, обмінювати, споживати можна тільки те, що вироблено. Якщо відсутні потреби у благах, то вони не мусять вироблятися.

Керованість економічної системи — це сукупність об'єктивних і суб'єктивних чинників, що забезпечують її рівновагу. Координація діяльності господарюючих суб'єктів може здійснюватися сукупністю ринкових механізмів, «невидимою рукою» ринку, а також свідомим впливом ринкових суб'єктів на економічні процеси з метою одержання бажаного результату. Проте свідомий вплив має підпорядкований, обмежений характер, здійснюється у вузьких межах, порушення яких у будь-який бік призводить до негативних наслідків для економіки й суспільства. Ось чому інформація про те: що, як, скільки і для кого виробляти, має в основному об'єктивний характер і дає змогу господарюючим суб'єктам приймати оптимальні рішення. Саме такий характер керованості притаманний ринковій системі.

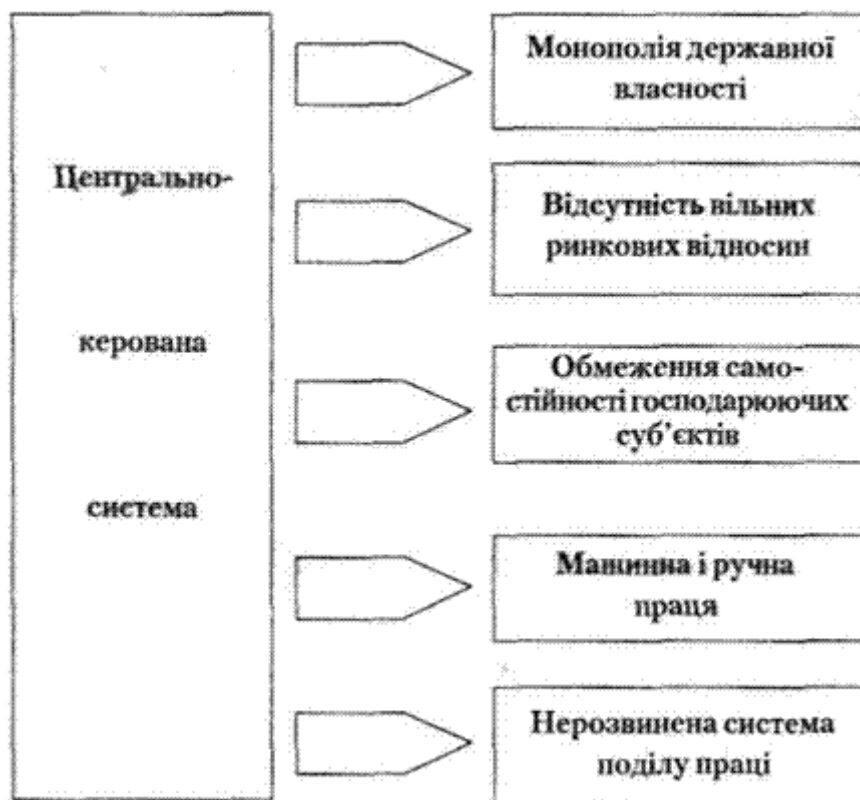
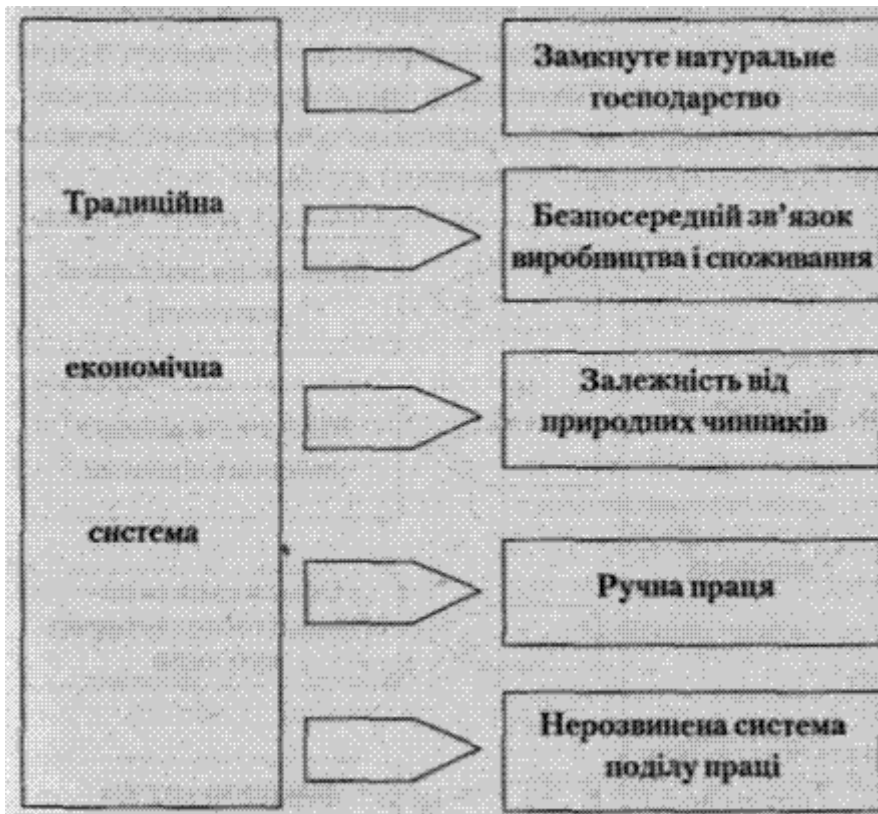
Цілеспрямованість економічної системи має на увазі чітке усвідомлення цілей, що ставить перед собою суспільство. Кінцева мета — вільний усебічний розвиток особистості. Всі інші служать їй. Проте досягається вона тільки за певних умов. Але соціальна спрямованість суспільного виробництва залишається головним напрямком розвитку економічної системи. Вона здебільшого залежить від того, наскільки рівномірно розподілена в суспільстві економічна влада, який діапазон майнового розподілу членів суспільства і соціальних груп, що є безпосереднім рушійним мотивом економічного зростання. Сукупність ознак забезпечує характер економічної системи, що самовідтворюється, тобто її здатність самостійно підтримувати і розширювати свою життєдіяльність. З історичним розвитком самовідтворювані системи охоплювали дедалі більші спільності людей: племена, громади, нації, інші сукупності населення. Людство вступає у такий етап розвитку, коли відтворення всіх необхідних елементів для виживання і розвитку життєдіяльності людей можливе лише в глобальному масштабі. Цілісність та

взаємозалежність виходять за сучасних умов на рівень усього світового співтовариства. В економічній теорії немає єдності поглядів на критерії і принципи виділення економічних систем. Це пояснюється, насамперед, їхньою розмаїтістю, кожна з яких характеризується специфікою історичних традицій, національних особливостей, рівнем розвитку продуктивних сил, політичних та економічних свобод, традицій, пов'язаних з формами власності, виробничої кооперації і т.ін. Висловлюються й категоричніші судження. Так, відомий німецький економіст Вільгельм Ойкен, один із теоретиків соціального ринкового господарства, вважав, що існує тільки дві системи — ринкова і центрально-керована. З таким судженням можна погодитися, якщо мати на увазі основні існуючі моделі таких економічних систем.

Економічна модель — не більше за формалізований опис системи.

Вона відбиває абстрактні уявлення про найістотніші риси процесу чи об'єкта, що описуються, найчастіше розглядає його в статиці, не зволікаючи на багатства економічних явищ, котрі виявляються в реальному житті суспільства. Модель відбиває економічну дійсність певною мірою спрощено, оскільки ґрунтується в основному на базових категоріях системи. Виділяються три основні моделі економічних систем: традиційна, ринкова, центрально-керована.

Традиційна система властива раннім етапам розвитку суспільства, доіндустріальній епосі, коли панувала аграрна ручна праця, люди значною мірою залежали від природних чинників. Знання, що ще не стало наукою, ґрунтувалося на емпіричних спостереженнях, поверхневих узагальненнях. Поступово накопичувався досвід господарювання, який закріплювався в звичаях і традиціях. На господарське життя великий вплив мала церква, яка канонізувала накопичуваний досвід. Традиції підтримувалися релігійною вірою. Управління таким суспільством ґрунтується на принципі патерналізму, що припускає заступницьке відношення до громадян держави з боку верховної влади — короля чи монарха. В економічній структурі традиційної системи домінувало натуральне господарство, ринкові відносини мали нерегулярний характер, ще не стали загальними (див. схему традиційної системи).

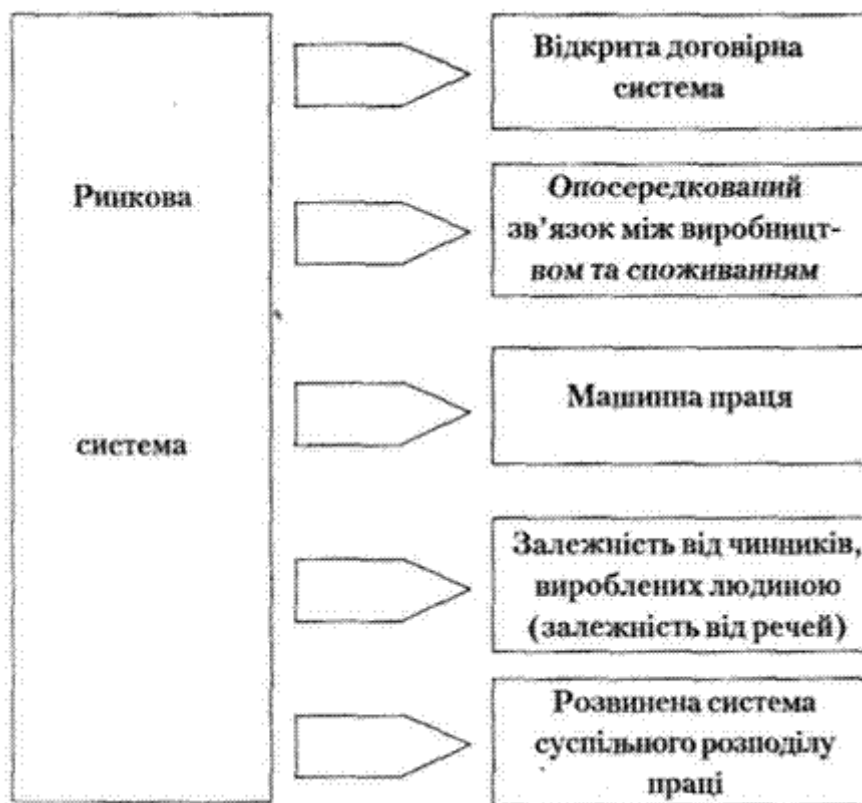


В окремих країнах давнього світу існувала й інша організація суспільства, що одержала назву азійського способу виробництва. Він існував в Індії, Китаї, Єгипті — східних деспотіях, а також у країнах американського континенту — Мексиці, Перу — держави інків, ацтеків, майя. Основу азійського способу виробництва складала землеробські громади. Необхідність вести постійну боротьбу з природою і з метою самооборони

громади змусили об'єднатися в державні структури, що одержали назву деспотії. Східні деспотії зосередили у своїх руках власність на землю і воду, привласнювали додатковий продукт. Більш пізні деспотії допускали приватне володіння та приватну обробку землі, розвиток купецького і лихварського капіталу. Це забезпечувало життєздатність та стабільність азіатського способу виробництва на тривалих відрізках історичного розвитку. Нині деякі економісти розглядають азіатський спосіб виробництва історичним попередником центрально-керованої (адміністративно-командної) системи.

Центрально-керована система характеризується монополією державної власності, розпорядником якої виступає державний апарат, відсутністю вільних товарно-грошових відносин, концентрацією в руках єдиного політичного й економічного центру усіх важелів впливу на господарську діяльність підприємств, значної частини додаткового продукту. (Див. модель центрально-керованої системи).

Центрально-керована система завдяки централізації політичної й економічної влади дуже ефективна в екстремальних умовах громадського життя (війни, епідемії, природні катаклізми величезної руйнівної сили). Проте за нормальних умов вона втрачає життєздатність, рано чи пізно потрапляючи до смуги системної кризи. Криза переборюється протягом тривалого часу на основі повернення до відкритої економіки.



В основі відкритої економіки — свобода вибору, різноманітність форм власності і господарювання, розвинені ринкові відносини.

Йдеться про формування договірної, ринкової системи, різні моделі якої домінують у сучасному світі (див. модель ринкової системи).

9.2. Ринкова економіка як система

Ринок — це економічна система. І, як усяка система, вона характеризується цілісністю. Мається на увазі, що ринкові відносини охоплюють практично всі сфери життєдіяльності суспільства, хоча і не з однаковою інтенсивністю. Зовні хаотичний рух товарів і послуг, робочої сили і капіталів підпорядкований «залізним» законам ринкового господарства. Економічні процеси і на мікро-, і на макрорівнях піддаються внутрішньому впливу (через співвідношення попиту та пропозиції) та зовнішньому (регулююча роль держави).

У ринковій економіці виділяються три головних чинники, три блоки, на яких ґрунтується система. По-перше, свобода вибору — свобода підприємництва; по-друге, конкуренція і вільне ціноутворення; по-третє, право власності.

Свобода вибору — головна характеристика ринкової системи. Зрозуміло, економічна свобода — суспільне явище, що відрізняється від індивідуального.

Вона припускає, за словами Альфреда Маршалла, деяке обмеження свободи індивідуальної. Єдино розумний підхід — свобода однієї людини закінчується там, де починається свобода іншої. А це правило диктує інше — співробітництво, об'єднання інтересів та сил дають помножений результат. Працює закон синергії.

Виникає запитання. А як же з рівністю, проголошеною ще Французькою революцією?

Свобода і рівність, як не дивно — цінності різних порядків. Вони просто несумісні.

Рівності природної, соціальної чи не будь-якої іншої просто не може бути. Не можна не погодитися з думкою: суспільство, що ставить рівність попереду свободи, не досягає ні свободи, ні рівності. Таке суспільство гине.

Коротко про конкуренцію і свободу ціноутворення. Без конкуренції немає ринку, але й ніщо не загрожує так ринку, як конкуренція. Вільна конкуренція з чинника, що стимулює підприємництво, без суспільного контролю, після заміни одним іншим, «тхне занадто великим присмаком зла». Конкуренція має тенденцію до саморуйнування і переродження в монополію. Ринок пожирає сам себе, бо підриває вільне ціноутворення, яке визначає обсяг виробництва, співвідношення між попитом та пропозицією.

Без перебільшення можна твердити: головний закон ринку — закон цін. У товарному світі, за Марксом, ціни — це закохані погляди, які товари спрямовують на гроші, в антитоварному, тобто в командній економіці, де бал править дефіцит, гроші прагнуть взаємності, пожираючи товари принадними поглядами, але це кохання часто залишається платонічним.

Ціни в ринковій економіці — наслідок зчеплення економічних рішень, крізь призму яких

заломлюються переваги і потреби споживачів та виробників. Саме в цінах «закодована» інформація, що спонукує робити те, у чому кожної миті відчуває потребу економічна система. А оскільки переваги суспільства різноманітні, як різноманітне саме суспільство з погляду форм власності і підприємництва, виробництво прагне задовольнити всі наявні і розбудити нові потреби. Ось чому ринок і дефіцит — поняття взаємовиключні. Інформація, що міститься в цінах, пробігає як електромагнітна хвиля через усю господарську систему, подаючи сигнал від споживача до виробника. Рішення підприємця купити чи продати якусь кількість товарів за визначеними цінами — відзеркалений сигнал, що знову хвилеподібно поширюється по всій системі. Система адаптується до нової ситуації, створеної цим рішенням. Так здійснюється взаємозв'язок між індивідами в ринковій системі. Вона складає зміст механізму системи, породжуючи круговий причинний зв'язок, що не має ні початку, ні кінця. Система, що саморегулюється підпорядковується законам, описаним теорією управління. У теорії управління є теорема Ешбі, відповідно до якої система управління повинна бути не менш складною, ніж самий об'єкт управління. Якщо керована система стохастична, тобто знаходиться під впливом випадкових чинників, то її регулятор, що забезпечує стабільність системи, її функціонування, повинен бути здатним до вироблення адекватних впливів, що гасять випадкові зовнішні збудження.

Таким є механізм ринкової системи.

Будь-яка економічна система функціонує в умовах фундаментального протиріччя, що виявляється

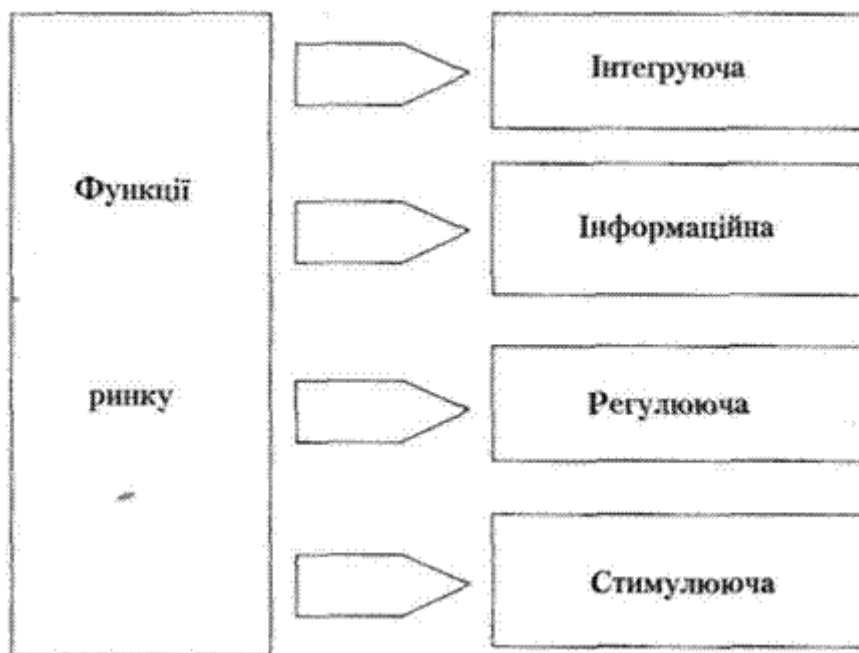
в координатах: необмежені потреби — обмежені ресурси. Матеріальні, трудові, фінансові ресурси завжди в дефіциті. І економічна система завжди стоїть перед вибором: Що робити? Як робити? Скільки робити? Для кого робити? Якою ціною робити? Чи здатна система адаптуватися до змін? На ці запитання ринок дає відповіді в процесі ринкового кругообігу (див. рис. 9.1).



Суспільство — сукупність продавців і покупців. Праворуч — підприємці, ліворуч — домашні господарства. Перші роблять споживчі товари, другі — чинники виробництва. Розподіл умовний, тому що домашні господарства поставляють на ринок переважно робочу силу (абстрагуємося щодо збережень, які за певних умов перетворюються в інвестиції).

Якщо ціна більша за витрати, тобто забезпечує прибуток, виробник готовий поставити на ринок необхідну кількість товарів. Попит — а це платоспроможна потреба — за прийнятними цінами проковтне пропоновані товари. Платоспроможність залежить від попиту підприємців на головний товар домогосподарства — робочу силу, яка також здобувається за визначеною ціною (заробітна плата). В умовах, коли попит та пропозиція синхронізуються, установлюється рівноважна ціна, що забезпечує безперебійне функціонування ринкового механізму.

В економічній системі ринок виконує дуже важливі, тільки йому властиві функції. Інтегруюча функція має на увазі таку властивість ринку, що зводить воедино ізольовані самостійні рішення мільйонів його економічних суб'єктів. Кожен діє на свій страх і ризик, керуючись розумінням того, як оптимізувати результати своїх зусиль на ринку. Однак закони ринку диктують ринковим суб'єктам цілком визначені правила поведінки. У разі порушення правил ринковий суб'єкт програє, тобто його рішення не було оптимальним. Ринок визнає і відбирає найбільш ефективні рішення, які відповідають його законам.



Інформаційну функцію виконує, насамперед, ціна. Саме через ціну виявляються потреби індивіда і суспільства в основних товарах і послугах. Ціна в значній мірі визначає співвідношення попиту та пропозиції, інформує, подає сигнал до активних дій покупцям і продавцям, споживачам і виробникам.

Регулююча функція ґрунтується на обліку платоспроможності ринкових суб'єктів. Відповідно до неї розподіляються обмежені ресурси в суспільстві, устанавлюються рівноважні ціни, складається оптимальна структура виробництва і споживання.

Стимулююча функція відповідно до законів ринку спрямовує діяльність ринкових суб'єктів на ефективне ведення своєї справи. А це означає раціональне використання ресурсів, впровадження інновацій, підвищення якості товарів і послуг. В умовах жорсткої конкуренції лише ці складові сповна винагороджують ринкового суб'єкта.

Усі функції не тільки взаємозалежні, але й переходять одна в одну, утворюють круговий причинно-наслідковий зв'язок.

Отже, ринок — специфічна форма взаємозв'язку самостійних, відокремлених суб'єктів ринкового господарства — виробників і споживачів, що приймають оптимальні рішення на свій страх і ризик.

Існують різні види ринків: споживчого і виробничого призначення, ринки праці, землі, капіталу.

Існує також ринок грошовий, цінних паперів, «ноу-хау» і т.ін. За широтою охоплення виділяють регіональні (локальні), національні і міжнародні ринки. Розрізняють також ринкові структури, тобто умови, за яких здійснюється ринкова конкуренція, політика ціноутворення, формується прибуток. Тут розрізняють ринки досконалої і недосконалої конкуренції. Недосконала конкуренція включає три структури — монополістичну,

олігополістичну і чисту монополію.

Отже, короткий аналіз ринкової системи дозволяє дійти висновку: ринкова система має значні переваги. Свобода вибору забезпечує відкритість системи, у якій природно визначаються суспільні потреби, встановлюється під впливом платоспроможних потреб відповідна їм структура виробництва, створюється необхідний обсяг товарів і послуг. Ринок робить усіх учасників ринку матеріально зацікавленими в найвищій продуктивності, отже, стимулює використання досягнень науково-технічного прогресу. Ринок зводить воедино ізольовані, самостійні рішення ринкових суб'єктів, відбираючи найбільш раціональні, ефективні рішення. Система ринкового господарства може розглядатися як найбільш розвинена координуюча система, що функціонує як гігантська обчислювальна машина з потужністю, незмірно більшою найбільш досконалого обчислювального пристрою.

Ринок вирішує основні проблеми економіки людини — звільняє його від дефіциту, дає можливість створити відносно забезпечений рівень життя. Однак ринок — необхідна, але все-таки недостатня умова для розвитку і процвітання суспільства. Більше того, ринок має й істотні недоліки.

Недоліки ринку По-перше, тенденція до монополії; по-друге, нав'язування непотрібних товарів робить систему марнотратною, що загострює екологічні проблеми; по-третє, диференціація доходів може перевищити оптимальний рівень, що породжує гострі соціальні катаклізми; і, по-четверте, ігнорування суспільних благ, орієнтація на індивіда позначається на стабільності системи. Тому не можна погодитися з економістом, Нобелівським лауреатом Мілтоном Фрідменом, що жодне суспільство не може бути стійким, якщо воно спирається на директивне планування. Але воно не може керуватися й винятково принципами добровільного співробітництва. У сучасних умовах усе більше вчених, суспільних діячів висловлюють тривогу у зв'язку з таким явищем ринкової економіки, як радикальний, агресивний індивідуалізм, що загрожує зруйнувати сучасне суспільство. Ринок народжує «ринковий характер» — бездуховного суб'єкта, заклопотаного тільки успіхом, часто примарним, недосяжним. Про це добре сказав Еріх Фромм. Людина, що має ринковий характер відчуває себе товаром. Жива істота стає товаром на ринку особистостей. її мета — цілковита адаптація до ринку, з метою бути потрібною, зберегти попит на себе за будь-яких умов, що складаються на ринку особистостей. її «я» змінюється згідно з принципом «Я така, яка я вам потрібна». Успіх залежить від того, наскільки вигідно вдається людям подати себе як «особистість», наскільки гарна їхня зовнішність, наскільки вони «життєрадісні», «здорові», «динамічні», «агресивні», «надійні», «честолюбні». Він залежить від їхнього походження,

приналежності до того чи іншого клану, від знайомств із потрібними людьми. Вони мають кризу ідентичності. Вони безликий інструмент. Люди з ринковим характером не вміють ні любити, ні ненавидіти. Вони не мають найближчих друзів, вони не дорожать навіть собою («Мати чи бути»). Висловимо надію, що слов'янський менталітет, у якому духовний початок завжди вищий від матеріального, не перетворить наших підприємців на бездумний агрегат по створенню грошей.

Ринок народжує й іншу небезпеку, пов'язану з екологією. Технології, що виснажують ресурси в умовах ринку, на жаль, не втрачають конкурентоспроможності в порівнянні з технологіями, які їх зберігають. Звідси — погроза повного виснаження ресурсів і руйнування навколишнього середовища, придатного для життя. На думку деяких вчених, ринкова конкурентна економіка сумісна з життям на землі тільки в тому разі, якщо видима швидкість обертання капіталу майже дорівнює нулю, тобто окупається в момент вкладення у виробництво. У сучасних умовах це неможливо, але може стане можливим у майбутньому? Так, важко не погодитися: ринок — дуже погана система, але ... всі інші ще гірші! Для сучасної економіки ринкова трансформація не має альтернативи. А от як її проводити — це інша тема, що вимагає окремої розмови. Нагадаємо одну історію з твору Артура Хейлі «Колеса». Шістдесяті роки... Йде по фірмі один з її керівників (фірма — законодавець мод в автомобілебудуванні) і зупиняється біля механіка, що чаклує над купою металу. «Як враження?», — запитує шеф. «Чортові німці, — відповідає механік. — Укотре копаюся у «Фольксвагені» — якість безумовна». «А японські автомобілі?», — запитав хтось із почету. «Глина і солома», — була відповідь. Читаємо монографію 80-х років. Один із фахівців фірми «Нісан» на прес-конференції говорить: «Для того, щоб нам перейти на нову модель, потрібно кілька годин. «Дженерал моторе» — кілька тижнів. Про якість японських автомобілів не говоримо, їм немає аналогів». Чверть століття — оптимальний термін, якщо йти послідовно шляхом ринкової економіки, створюючи соціальне ринкове господарство. В Україні 10 років втрачено і «світле майбутнє» віддаляється...

9.3. Командна економіка та її основні риси

У суспільствознавстві усе більше визнання знаходить точка зору одного з основоположників теорії соціального ринкового господарства Вільгельма Ойксна, який вважав, що поняття «капіталізм», «соціалізм», «комунізм» не більш, як абстрактні ідеологічні категорії. Існують тільки дві системи: ринкова і центрально-керована в різних модифікаціях. Центрально-керована система, її частіше називають адміністративно-командною, прогнала історичне змагання ринковій, тому що виявилася нездатною вирішити головні питання людського буття — забезпечити гідний рівень життя людей,

громадські свободи, динамічний розвиток економіки і суспільних відносин. Нерідко адміністративно-командну систему ототожнюють з центрально-керованою системою, що існувала в Радянському Союзі. Так, деякі економісти небезпідставно вважають, що в СРСР існувала не чисто адміністративна, а змішана економіка іншого, чим на Заході, типу.

Подібно ринкової, адміністративно-командна система має особливості в різних країнах, де використовують елементи ринкової економіки, які нерідко деформуються авторитарними методами управління, а також форми недержавної власності, що суворо регулюються центром. Часто створення теоретичної моделі адміністративно-командної системи приписують класикам марксизму. Однак це не зовсім так. Вони лише поглибили ідеї, що висловлювалися вченими в різні епохи розвитку суспільства. Найглибше ідеї неринкового господарства сформульовані соціалістами-утопістами. Це було реакцією на соціальні негаразди, що спіткали трудові верстви населення в епоху первісного нагромадження капіталу і промислового перевороту.

Одним із авторів ідеї централізму є Бабеф (Франсуа Ноель). Про нього Олександр Іванович Герцен писав: «Бабеф помер, але на його могилі піднімається чудовисько централізму». У радянських енциклопедіях його називали попередником наукового комунізму. Чому абстрактна теорія втілилася в СРСР у суспільство, що базується на монополії державної власності, керованої з єдиного економічного центру? Адже повинні існувати об'єктивні чинники, крім політичної волі групи людей, що створили партію, яка здійснювала насильство. Ці чинники криються в історії становлення і розвитку Російської імперії. Процес централізації влади, у тому числі економічної, продовжувався століттями. Визначальною рисою такої влади виступала держава бюрократії. Головною функцією бюрократії — увічнення самої себе, а це можливо тільки на основі насильства і строгої регламентації всього громадського життя людей. Централізована система ґрунтується на заборонах. Ще до повалення монархії в Росії гірко жартували: у світі існує чотири види правопорядку: перший — в Англії, де усе дозволено, крім того, що заборонено; другий — у Німеччині, де все заборонено, крім того, що дозволено; третій — у Франції, де усе дозволено, навіть те, що заборонено, і четвертий — у Росії, де усе заборонено, навіть те, що дозволено. Після жовтня 1917 року в країні встановилася тоталітарна система, яку назвали соціалістичною. Її матеріальною основою стала формально-усуспільнена власність на засоби виробництва, що за словами Фрідріха Енгельса, є ознакою фальшивого соціалізму. Надалі вона змінилася настільки, що стала носити надто виражений відомчий характер. Державна монополія поширювалась не тільки на засоби виробництва, але і на його результати. Робітник на підприємствах державної власності так

і не став реальним господарем. Як і пророкував у полеміці з Карлом Марксом Михайло Бакунін, відторгнення трудящих від власності, влади і управління так і не було переборено. Реальним господарем і розпорядником власності став партійно-державний апарат, який являв собою складну ієрархічну структуру.

Піраміда влади будувалася на основі тотального централізму, її вершина виробляла команди, які громіздкий апарат Передавав на підприємства, колгоспи і радгоспи. Команди-директиви необхідно було обов'язково виконувати, тому що вони носили характер закону. Так, загалом виявлялося централізоване керівництво всіма сферами життєдіяльності суспільства. Основою її в економіці стало директивне планування. Кожна республіка, область, галузь, підприємство, навчальний чи науково-дослідний інститут повинні були керуватися директивним планом, який після затвердження його законодавчим органом перетворювався на закон. Через те що економіка адміністративно-командної системи була дефіцитною, плани практично не виконувалися, тому що не були забезпечені матеріальними і фінансовими ресурсами.

Протиріччя інтересів між колективами і державою призводили до того, що колективи були зацікавлені в заниженому плані, тому що його було легше виконати. Це забезпечувало матеріальну і моральну винагороду керівникам з боку вищого апарату країни. Що ж до робітників та службовців підприємств і організацій, то для них практично переривався зв'язок між результатами праці і винагородою за неї. Зрівнялівка, що існувала в системі оплати праці, не стимулювала його продуктивність. Країна втрачала позиції в міжнародній економіці, тому що висока собівартість вітчизняних товарів, низька якість робили їх неконкурентоспроможними на світовому ринку. Експортний потенціал знижувався. Головною статтею експорту усе більше ставало вивезення сировинних ресурсів. Завдяки майже десятикратному підвищенню цін на нафту в 70-ті роки СРСР за 10 років отримав майже 180 млрд. дол. Але процес загнівання адміністративно-командної системи став незворотним і навіть величезні грошові кошти лише продовжували агонію. Наприкінці 80-х центральна-командна система радянського типу зазнала краху. У сучасних умовах в деяких країнах ще агонізують тоталітарні режими. Однак історичної перспективи, як показує світовий досвід, вони не мають.

9.4. Системна криза державного соціалізму

У сучасних умовах країни пострадянського простору знаходяться на переломному етапі історії. Колишні республіки знайшли самостійність, залишаючись залежними одна від одної, але в більшій мірі від багатих країн Заходу, насамперед, США. Двополюсний світ перетворився на однополюсний, у якому домінує одна держава, у значній мірі виявляє вплив на економіку і політику більшості країн пострадянського простору, що

переживають тривалу трансформаційну кризу. Криза, Що призвела до краху систему державного соціалізму, і трансформаційна, яка характеризує сучасний етап розвитку України, Росії й інших країн Співдружності Незалежних Держав, безперечно, взаємопов'язані, але не в тій мірі, як прийнято вважати. Кожна з них має свої причини й особливості.

Системна криза спричинена об'єктивними чинниками, її не пояснити обивательськими уявленнями, які іноді експлуатують політичні сили лівого спектру, що бачать головною причиною кризи «підривну діяльність» західних держав, тобто зовнішній чинник. Чи можна вважати зовнішнім чинником виснажливу гонку озброєнь, у яку підрядився СРСР через недалекоглядну політику керівництва країни? Концепція пріоритету класових інтересів призвела до зростаючої мілітаризації економіки, яка виснажила ресурси країни. Це стало однією з причин кризи. Тому правильним буде твердження — система державного соціалізму підточувалася внутрішнім розкладанням. Воно охопило всі сфери громадського життя: економіку і політику, ідеологію і культуру, соціальну і правову сфери, національні і міждержавні відносини.

Політична криза системи державного соціалізму зумовлена монополією однієї політичної партії на політичну владу, яка перетворилася в державну структуру. Низький рівень ротації кадрів партійно-державного апарату призвів до їхнього старіння, особливо у верхніх ешелонах влади. Кадри втратили здатність і волю до відновлення політичних інститутів, перегляду принципів розвитку економіки. Догматичні погляди на шляхи суспільного прогресу, перспективи розвитку країни і всього співтовариства країн державного соціалізму визначали мислення керівних кадрів.

Загальнодержавна власність, яка мала монопольно-галузевий характер за реального розпорядження партійно-державного апарату, перешкоджала таким формам її реалізації, за яких виробник (підприємства, люди, що працюють на них) відчував би безпосередній зв'язок із власністю. Зв'язок повинний був втілюватися в матеріальному результаті, задоволенні економічних інтересів. Відсутність стимулів призвело до відторгнення робітника від праці, власності, влади. Це обумовило ставлення до власності як до чужої, і, як наслідок, до зниження продуктивності праці, рівень якої усе більше відставав від рівня країн традиційної ринкової економіки. Внаслідок цього система державного соціалізму виявилася несприйнятливою до науково-технічного прогресу. Тільки один такий чинник прирікав її на деградацію і банкрутство. Крім того, механізм директивного планування ні в якому разі не міг бути ефективним, нагадуючи парадокс-антиномію «що було першим — курка чи яйце?» Що повинне передувати — заявки чи план? Припустимо, заявки, але трудові колективи не мають плану, що ж їм замовляти? План — заявкам, але центр без

заявок не здатний «розглянути» і розписати план сотням галузей і тисячам підприємств? Усе разом і обумовило економічну кризу.

Догматизм в ідеології, насадження однодумності, розбіжність між словами і справами, що межує з цинізмом, не могло не привести до кризи в ідеології і культурі. Телефонне право, що замінило закон, послабило суспільний правопорядок. І, нарешті, помилкова концепція, яка визначала розвиток національних відносин, викликала за ослаблення політичної влади, сплеск сепаратизму і націоналізму, що довершило катастрофу системи.

Сучасний етап, який переживають країни колишнього СРСР, називають перехідним періодом або трансформаційним процесом інверсійного типу. Продовжується трансформація й в Україні вже десятий рік. З якими результатами? Якщо говорити коротко — негативними. За період 1989-1999 років обсяг ВВП зменшився на 70% у тому числі на душу населення — на 64%. У цінах 1993 року відповідно до рівня європейських країн такий показник склав в Україні 11%. Було б спрощенням зводити сучасний стан української економіки до спадщини адміністративної системи, державного соціалізму. Адже перед розпадом Союзу Україна мала у своєму розпорядженні величезний економічний і людський потенціал, що не тільки не був використаний, але і значно втрачений. Тільки один факт — стан зовнішнього і внутрішнього боргу — характеризує таке становище. Приймавши «нульовий варіант» при розділі Союзу, Україна ухитрилася за 10 років нажити зовнішній борг у розмірі \$12 млрд. (а це майже третина річного обсягу валового внутрішнього продукту), нерахуючи урядових гарантій по приватних кредитах. І до економічної кризи країну призвів, головним чином, помилковий економічний курс, що проводиться з початку 90-х років.

Романтичні, легковажні уявлення про ринкову трансформацію призвели до втрати управління народним господарством. Безперечні ліберальні цінності — свобода вибору, приватна власність, ціноутворення вільного ринку і т. ін. Доморослі реформатори з безвідповідальною наївністю кинулися перетворювати їх у життя в країнах, де не було демократичних традицій, поваги до особистості, правової свідомості. Правило «закон суворий, але це Закон» здавна замінювався іншим — «Закон, як дишло...». В умовах, коли ще не сформувалися основні елементи громадського суспільства, розпад звичних авторитарних «скріп», які підтримували відносний порядок, призвів до економічного хаосу, політичного і правового нігілізму. Почався розподіл, нехай формальної, суспільної власності, що раптом перестала бути державною і стала нічиєю.

Щорічний витік капіталу за межі України складає мільярди доларів. За деякими оцінками за кордоном знаходиться до 20 млрд. доларів, нелегально експортованих з України. За іншими джерелами, за 5 років із країни вивезено 15 млрд. доларів, тоді як сума кредитів,

отриманих Україною за той же період, склала 9 млрд. Без прямої участі державних чиновників усіх рівнів такі операції неможливі, як неможлива і приватизація за безцінь державного майна. Але якщо представників влади можна здолати силою чи підкупити, то енергія приватного підприємництва може придбати патологічні форми: правова держава не може виникнути до тих пір, поки мафії не знадобляться юристи.

Одна з найголовніших проблем етапу трансформації — вийти з тривалого економічного «штопору», забезпечити хоча б невелике — у 2-3% економічне зростання. А це проблема інвестицій, у тому числі прямих іноземних. Потреби величезні — тільки для галузей важкої промисловості — понад 20 млрд. доларів, структурна перебудова тягне на багато десятків мільярдів. А що ми маємо? Прямі іноземні інвестиції на початок 1998 року склали 2 млрд. доларів, тобто 40 доларів на душу населення (у 1996 році вони склали в Угорщині — \$1000, Чехії — \$400, Естонії — \$320). 51 % усіх прямих інвестицій припадає на США і Німеччину, 13,6% — на Росію. 60% інвестицій — вкладення в нерухомість і застарілу техніку, 20-30% — грошові внески і тільки у вигляді «ноу-хау» 10%. Відомо, що стійке економічне зростання забезпечується насамперед внутрішніми інвестиціями і відповідно заощадженнями. За даними Всесвітнього банку їхній рівень повинний складати 17-25% валового внутрішнього продукту. Тому висновок однозначний — матеріальною основою відродження економіки України повинні стати переважно внутрішні інвестиції, а це означає створення сприятливого інвестиційного клімату і, насамперед, розширення підприємницького, конкурентного середовища, сприятливого для потенційних інвесторів. Агресивне ринкове середовище, а саме воно характеризує перехідний період до ринку — це дозволяючий замість реєстраційного характер створення підприємств і фірм малого бізнесу, податкова політика держави, що породжує корупцію і заганяє в «тінь» підприємницьку діяльність, особливо її малі форми. Та й бюджет з такої причини порожній. Тим часом не тільки економістам добре відома крива Лафера з елементарного курсу теоретичної економіки.

Приватизація — окремий, процес трансформаційної економіки, що потребує глибокого аналізу. Без власника немає ринкової економіки. Однак кримінальний характер формування сучасного власника породжує тіньову економіку. Тіньова економіка не тільки прирікає суспільство на економічну деградацію, але і деформує всі сторони громадського життя людей. Дійсно, подібно до того, як не може бути ринку в умовах директивної економіки, його не може бути і там, де до числа предметів купівлі — продажу відносять чиновників, що реєструють свідоцтво на право власності. Корупція чиновництва, уражаючи, немов ракова пухлина, тканини економічного організму, поглиблює і проблему інвестицій. Високий рівень хабарництва для потенційних інвесторів — додатковий

податок, який утримує їх від активної інвестиційної діяльності в країнах трансформаційної економіки. За даними Всесвітнього банку рівень корупції в сукупності з низькою передбачуваністю сум хабарів та їхньої дієвості знижують рівень інвестицій у валовий внутрішній продукт з 28% до 12,3%.

Отже, основний напрямок реформування економіки — це взаємозалежна система заходів: приватизація — підприємництво — податкова політика — інвестиції. Передбачається, що реалізація заходів, пов'язаних із загальною системою економічних відносин, збільшить зайнятість, сукупні доходи, поживить сукупний попит, на який не забаряться відгукнутися сукупна пропозиція. Система заходів — це не ціль трансформації, а засіб вирішення соціальних проблем, головна мета економічних перетворень у суспільстві. Сучасні соціальні проблеми — це та ціна, яку платить населення, втягнене проти своєї волі в реформаційний процес. Реформація має сенс, якщо реформи здійснюються в інтересах людей, дають можливість поліпшити їхнє матеріальне становище.

Відповідальністю за політичну реальність повинні характеризуватися рішення осіб, що претендують на роль керівників суспільства. Адже наслідки такої діяльності прямо пропорційні їхньому професіоналізму і відповідальності. На жаль, ні ті, ні інші якості не властиві вітчизняним реформаторам. Спроби реалізувати монетарну модель в українському варіанті відкинула населення у життєвому рівні — зарплаті, пенсіях, освіті, охороні здоров'я, культурі — на багато років назад, у шістдесяті роки. Ефект «шокової терапії», авторство якої пов'язують з Лешиком Бальцеровичем, навіть у Польщі ще не оплачений сповна. В Україні ж він уподібнився стрибку з вишки в басейні, з якого давно витекла вода. Але спроби вдалого стрибка повторюються з маніакальною завзятістю. Слідування за рекомендаціями Міжнародного валютного фонду, заснованими на монетарній концепції, розробленими і випробуваними у слаборозвинених країнах доіндустріального етапу розвитку, призвело до тяжких наслідків і в соціальній сфері. Уже західні економісти звертаються до керівників країн Співдружності Незалежних Держав із застереженнями про згубність курсу, що проводиться за рекомендаціями Міжнародного валютного фонду, радять звернутися до кейнсіанської та інституціональної концепції. І навіть батько «шокової терапії» Лешек Бальцерович у праці «Соціалізм, капіталізм, трансформація» визнає необхідність звернутися до інституціональної концепції. Він підкреслює, що «інституціональні проблеми були відтиснуті на задній план у результаті поширення впливу звичайної неокласичної економіки, що привнесла в економіку пристрасність суджень, побудованих на передумовах, що завдають збитку практичній відповідності». Залишаючись прихильником радикальних перетворень, Лешек Бальцерович визнає, що радикальна економічна політика можлива на обмеженому

тимчасовому відрізку, поки виявляється «дух революційного ентузіазму», що супроводжується жертвами заради світлого майбутнього.

Але якщо «політичний капітал» вичерпаний, а в Україні він на межі, необхідно скоригувати вектор трансформаційного процесу. У якому напрямі? Мова не йде про протилежний, тому що той шлях завів у безвихідь суспільство. Головний напрям, і це може стати об'єднуючою ідеєю багатонаціональної держави — це гідний рівень життя людей, тому що основа стабільного суспільства — не сильна армія, поліція, капітал чи наступна міфічна ідея, а середній клас, що, за Аристотелем, не настільки бідний і темний, щоб потрапляти на гачок демагогам і бути легко-підкупним, і який не настільки віддалився від загальнодержавних інтересів, щоб перетворитися на олігархію.

За всіх витрат трансформаційного процесу вибір на користь цінностей лібералізму, моделі господарювання, яка ґрунтується на принципах «риннок — наскільки можливо, план — наскільки необхідно», «багатий громадянин — багате суспільство», більша частина населення вже зробила. Але необхідно пам'ятати застереження історії — втрата державою важелів влади загрожує демократичним цінностям не менше, ніж тоталітаризм. Тому сильна державна влада, здатна підтримувати в країні правопорядок, забезпечувати безпеку людям, функціонування ринкового середовища, — одне з головних умов трансформації. Якщо ж у суспільстві, як підкреслював Джон Локк, зневажаються «правила, яких належить дотримуватись, то стає очевидним — таке суспільство перетворюється на кримінальне співтовариство. І тоді воно живе згідно з принципом «bellum omnium contra omnes» — «війна всіх проти всіх», повертаючись до епохи варварства.

ГЛАВА 10. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

10.1. Зміст ринкової трансформації

Україна, як і інші держави, що утворилися після розпаду СРСР, знаходиться в процесі трансформації, який характеризують як перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки. Це досить груба й однобічна характеристика. По-перше, на Заході, коли йдеться про ринкове господарство, давно вже мається на увазі не чисто ринкова, а змішана економіка. І це ніхто з дослідників не заперечував. По-друге, у СРСР також існувала не чисто адміністративна, а змішана економіка, яка включала товарно-грошові відносини як такі, що доповнювали і певним чином оформляли директивно-планові зв'язки. Отже, здійснюється реальний перехід не від адміністративно-командної до ринкової, а від змішаної економіки одного типу до змішаної економіки іншого типу. Точніше, від змішаної економіки, яка функціонує на директивно-планових засадах, до змішаної економіки, що функціонує на ринкових засадах. Таким чином, відбувається

зміна засад. Звичайно, це революційне перетворення. Однак це перетворення істотно відрізняється від демонтажу однієї системи і заміни її зовсім новою. Між тим таке спрощене розуміння суті переходу практично позначається на економічній політиці та на прийнятті господарських рішень.

Щодо України здійснюваний перехід має свої, досить істотні особливості. Україна, фактично не мала власної економічної системи. Її економіка була компонентом єдиного народногосподарського комплексу СРСР, сформованим для його обслуговування. Багатьох елементів, необхідних для самостійної системи, не існувало. В Україні вироблялося тільки 20 % кінцевого продукту. Тому перехідний процес в Україні має включати зміну економічної структури, пов'язану не тільки з ринковою переорієнтацією, а й зі створенням власної економічної системи. Відповідно до цього основний зміст перехідного процесу в Україні може бути визначений як перехід від підсистеми, сформованої для обслуговування єдиного народногосподарського комплексу СРСР, що функціонував на директивно-планових засадах, до цілісної економічної системи, що функціонує на ринкових засадах. Якщо йдеться не про ліквідацію однієї системи і побудову іншої, а про зміну основи і переструктурування, створення нових форм розвитку, то весь процес можна назвати трансформаційним.

Важлива особливість трансформаційного переходу — його інверсійний характер, пов'язаний зі зміною у послідовності економічних перетворень. Класичний тип процесу формування ринкової економіки пов'язаний з переходом від аграрного суспільства до індустріального. Розвиток індустріальної системи створює техніко-технологічний базис для встановлення ринкових відносин. Інверсійний тип являє собою формування ринкової системи в умовах сформованого індустріального суспільства. Директиву-планова форма зв'язку закріплена в матеріально-речовій структурі виробництва, у розміщені продуктивних сил. Ринкова трансформація передбачає не тільки функціональну заміну планових зв'язків ринковими, але й структурну перебудову, включаючи зміни в розміщені продуктивних сил. Такі зміни — завдання незмірно складніше за функціональні зміни. Але первісно воно не було усвідомленим не тільки політиками, але і багатьма професійними економістами, що сприяло ускладненню без того непростой економічної ситуації.

Інверсійний характер ринкової трансформації проявляється в усіх економічних процесах. Якщо формування ринкової економіки в класичному вигляді включало процеси переходу від дрібної приватної власності до більш великої, від вільної конкуренції до олігополії, монополії і різноманітність ринкових структур, від вільного ціноутворення до включення механізмів державного регулювання цін, то інверсійний тип ринкової трансформації

передбачає протилежні переходи: від загального одержавлення власності до розвитку різноманітності її форм, від державної монополії до включення конкурентних засад, від директивно-планових цін до вільного ціноутворення тощо. Особливості ринкової трансформації необхідно враховувати при аналізі її структури.

У структурі ринкової трансформації вирізняються три основні трансформаційні потоки: по-перше, первісне нагромадження капіталу як основний, провідний процес; по-друге, переструктурування економіки відповідно до нових закономірностей її функціонування; по-третє, соціалізація економіки як протилежний первісному нагромадженню і переструктуруванню економіки процес, що має гасити напругу, породжену попередніми потоками.

Суть первісного нагромадження капіталу в класичному типі формування ринкової економіки полягає у відокремленні виробників від засобів виробництва та утворенні на одному боці великих грошових багатств, а на іншому,— перетворенні більшості населення на найманих робітників, які продають свою робочу силу. У такому процесі формування приватної власності має природне завершення.

Інверсійний тип переходу відзначається в процесі первісного нагромадження капіталу певними особливостями. Формально здійснюється перехід від суспільної власності, яка передбачає безпосереднє поєднання трудящих із засобами виробництва, до приватної з відокремленням основної маси працівників від засобів виробництва. Суть процесу така сама, як і в класичному переході: відокремлення виробників від засобів виробництва.

Відмінність полягає в тому, що при класичному переході основним засобом виробництва, від якого відчужувався працівник, була земля як природна умова виробництва, а в інверсійному переході основними засобами виробництва виступають індустріальні засоби, створені працею людини. Однак економічно на даному рівні розвитку продуктивних сил суспільної власності не існувало і не могло існувати. Як, наприклад, студент, котрий навчається в Києві, міг економічно реалізувати свою власність на верстат, що використовується, скажімо, на Камчатці? Адже формально він є власником усіх засобів виробництва, що знаходяться у суспільній власності.

Суспільна власність передбачає об'єкт, суб'єкт і своє відношення. Вона може реально існувати лише як соціальна власність на здібності, знання тощо, тобто на об'єкти, привласнення яких кожним індивідом не є відчуженням інших індивідів від об'єктів.

Певна здібність може стати дійсно суспільним надбанням, якщо нею володітиме кожен індивід. Власність же на матеріальні блага економічно не може бути реалізована як суспільна в принципі. Реально суспільна власність існувала в перетворених формах: на більш поверхневому рівні — як державна, на глибшому — як відомчо-монополістична

власність, що, власне кажучи, є приватною. Внаслідок цього за формальним з'єднанням працівника із засобами виробництва приховувалась частково його відчуженість від них, а частково — прикріпленість (система прописки, труднощі з одержанням паспортів у сільській місцевості і т. ін.).

Інша сторона перетворення суспільної власності — те, що трудящі мусили і могли з'єднатися із засобами виробництва. Не було безробіття, гарантувався певний мінімум споживання. Звичайно, відчуження працівника від засобів виробництва доповнювалося примусовим з'єднанням з ними. Внаслідок такого подвійного заперечення — відчуження і примусового з'єднання — досягався ефект видимості безпосередньо суспільного зв'язку працівника із засобами виробництва.

Природно, суть первісного нагромадження при ринковій трансформації інверсійного типу полягає в закріпленні і правовому оформленні відчуження працівників від засобів виробництва й усуненні часткової прикріпленості до них. Двома основними методами первісного нагромадження капіталу в сучасних умовах виступають приватизація, яка реально, економічно зайшла значно далі, ніж наведено в формально-правовому виразі, та інфляція, що дозволила за короткий час зібрати великі грошові статки і перерозподілити багатство.

Ситуацією в Україні підтверджується те наукове положення, що суть первісного нагромадження полягає у формуванні нових виробничо-економічних відносин та їх суб'єктів. Кількісні характеристики мають при цьому похідне значення. Реального нагромадження капіталу, що виражається у зростанні грошового і матеріального багатства суспільства, немає. Навпаки, виробництво скоротилося більше ніж удвічі, зменшилося суспільне багатство і споживання благ на душу населення. У цьому сенсі в Україні здійснюється звужене відтворення, у якому має місце не нагромадження, а проїдання суспільного багатства. Однак це не заперечує первісного нагромадження великих капіталів у небагатьох приватних власників і утворення капіталістичних відносин, а отже, й нової форми суспільного багатства. При загальному зменшенні суспільного багатства відбувається його перерозподіл шляхом приватизації й інфляції. Коли зубожілий пенсіонер вороже дивиться на дорогі зарубіжні моделі автомобілів, що проносяться пою нього, то це не просто психологічне явище. Тут є певна економічна підстава. Адже якщо, наприклад, людина мала у радянський період грошові нагромадження в сумі 7 тисяч радянських карбованців, то цим грошам відповідало цілком реальне багатство в суспільстві. Нехай не на 100, а на 70 відсотків (через товарний дефіцит, що завжди був присутній у радянський період і означав неповне товарне покриття наявних коштів), але ця сума була еквівалентна автомобілю середнього класу. Інфляція перетворила

нагромадження на пил. Однак реальний еквівалент нікуди не подівся, він перерозподілився в руки тих, хто завдяки інфляції примножив своє багатство. Такий перерозподіл не обов'язково здійснювався незаконним шляхом (хоча в сучасних умовах часто мало місце і таке), просто держава не змогла здійснювати політику, за якої нові капітали формувалися б за рахунок накопичуваної частини суспільного багатства, а не за рахунок перерозподілу вже наявних у населення коштів. Це не означає заклик до нового переділу, котрий не може бути кращим чи справедливішим за той, що вже відбувся, але не зайве розуміти, що ж сталося насправді і які короткострокові й довгострокові наслідки трансформаційного процесу.

У суспільстві, що хоче жити за сучасними ринковими законами підприємницькі здібності, так само як власність і праця, повинні визнаватися як підстава для привласнення доходу. Але що може слугувати підставою для привласнення власності, накопиченої попередніми поколіннями?

Минула праця? Чи підприємницькі здібності, які раптом виявилися, у людей, які через свій молодий вік не зробили жодного внеску в накопичене багатство. Чи здатність показувати розпорядитися майном? Якщо здібності, то хто буде їх визначати? Чи, може, треба, додержуючись певної субординації, поєднувати найрізноманітніші принципи?

Відповідей на ці та багато інших запитань не було, та вони й не ставилися досить чітко теоретично. Такі відповіді давало саме життя у ході боротьби утворюваних угруповань, кланів, нових верств соціальної структури, яка ще формується. Внаслідок цього процес первісного нагромадження капіталу розвивається значною мірою неконтрольовано.

Другий основний трансформаційний потік, який визначається первісним нагромадженням капіталу,— переструктурування економіки, що включає, по-перше, структурний злам (виведення з виробництва основних фондів без заміни і відшкодування, усунення ряду соціально-економічних форм та ін.); по-друге, капітало-новацію (створення нових виробничих структур на базі нових технологій); по-третє, структурну трансформацію, що включає два попередніх моменти, об'єднуючи їх у процес заміни старих фондів і економічних форм новими. Цей процес включає: конверсію, зміну співвідношення між військово-промисловим комплексом і цивільною економікою, між розвитком матеріального виробництва і сфери послуг, між першим і другим підрозділами, між промисловістю і сільським господарством, між розвитком товарного виробництва і ринкової інфраструктури, зміну частки амортизації, заробітної плати у структурі валового внутрішнього продукту, співвідношення форм власності і господарювання тощо.

Виявляється та обставина, що на відміну від класичного типу ринкової трансформації, інверсійний процес первісного нагромадження капіталу починається не з галузей легкої

промисловості, а йде широким фронтом при вирішальній ролі великої індустрії. Переструктурування економіки — найскладніший процес. Річ у тім, що ринковій економіці відповідає зовсім інша виробнича і територіальна структура господарства. Якщо при директивно-плановій економіці з її структурою цін, витрат тощо створення нових виробництв, будування нових міст, прокладання доріг було вигідним у межах єдиного народногосподарського комплексу СРСР, то в ринковій економіці самостійної держави подібні заходи можуть виявитися не вигідними, недоцільними, такими що не окупаються. Багато керівників підприємств сподівалися, отримавши економічну свободу, поліпшити результати своєї роботи і досягти успіху, але з'ясувалося, що в умовах ринкової економіки їхні підприємства через свою спеціалізацію та місцезнаходження не мають перспектив розвитку.

Складність полягає в тому, що структура економіки має орієнтуватися на ринкові потреби, але останні є лише суб'єктивним вираженням виробничо-економічної структури, яка дуже консервативна і ще не набула ринкового характеру. Повна лібералізація і пасивність мають своїми наслідками пристосування економічної структури України до ринкових потреб західних країн, а їм потрібні лише дешеві сировинні ресурси. Тому самоплив у напрямку ринкової рівноваги неминуче призведе до формування напівколоніальної структури економіки України. І річ тут не в чийомусь злому намірі, а в тому, що, не порушивши ринкової рівноваги, Україна може прилаштуватися до Заходу тільки як сировинний придаток. Тому необхідна активна роль держави саме в напрямку структурної перебудови, у стимулюванні і підтримці ринковими методами виробництв, необхідних для існування нормального відтворювального процесу в самостійній державі. Між тим структура економіки України не тільки не поліпшилась, а погіршилась. Частка сировинних галузей, проміжного споживання зросла. Основні фонди старіють і нормально не відтворюються. Капітальні вкладення скорочуються випереджаючими темпами порівняно з падінням виробництва. Структурний злам не компенсується капіталовкладеннями, і, на жаль, не можна говорити про досить виразний процес структурної трансформації. Необхідно поєднати процес первісного нагромадження капіталу, що формує нові виробничі відносини, із процесом переструктурування економіки, формування ринкових відносин, направивши їх у загальне русло підйому національного виробництва.

Третій трансформаційний потік здійснюється в Україні також за інверсійним типом. Класичний тип соціалізації пов'язаний з переходом до постіндустріальної економіки з підвищенням ролі у виробництві людини, її здібностей, знань. Процес характеризується трьома основними моментами: по-перше, соціалізацією власності на засоби виробництва,

яка полягає в подоланні відчуженості від них працівника, що знаходить вираження в його участі у власності за допомогою акцій, у зростанні частки і значення акціонерних товариств, де працівники — головні акціонери тощо; по-друге, соціалізацією праці, дедалі більшим перетворенням її із засобу заробляння грошей на засіб самореалізації особистості, її життєвих творчих потенцій; по-третє, соціалізацією результатів виробництва, яка проявляється в перерозподілі валового національного продукту з метою зменшення соціальної нерівності, у розвитку інститутів соціального захисту населення та ін.

У планово-директивній економіці соціалізація виступала формою реалізації суспільної власності на засоби виробництва і мала такий самий загальний і формальний характер. Це виражалося в гарантованості членам суспільства праці, певного рівня споживання, безкоштовної, за рахунок суспільства, освіти, охорони здоров'я, системи соціального забезпечення тощо. У процесі ринкової трансформації ця система руйнується. На зміну їй має прийти соціалізація капіталу. Однак капітал знаходиться тільки на стадії формування. Соціалізація ж капіталу — момент його самозаперечення у вищій фазі розвитку.

Внаслідок того, що соціалізація, властива планово-директивній економіці, значно зруйнована, а соціалізація капіталу ще не сформувалася, виникли великі розриви в соціальній тканині суспільства, які проявилися в соціальній незахищеності широких верств населення, випаданні з нормального соціального процесу цілих суспільних груп. Усе це створює величезну соціальну напругу і потребує вживання спеціальних заходів. Протиріччя між соціалізацією економіки директивно-планового типу, яка інтенсивно руйнується, соціалізацією капіталу, яка ще не сформувалася,— важлива риса інверсійного типу ринкової трансформації. Недостатня увага до такого процесу може мати дуже сумні наслідки. Необхідна спеціальна програма компенсаційних заходів, які б дозволили заповнити трансформаційний перехід.

Три основних трансформаційних потоки відносно самостійні, тісно взаємозв'язані. Вони можуть як підсилювати негативні наслідки один одного, так можуть і нейтралізувати їх. Так, неминучі негативні наслідки первісного нагромадження капіталу, пов'язані із соціальним розшаруванням суспільства, можуть бути певною мірою нейтралізовані за рахунок потоку соціалізації, якщо ним розумно керує держава. Недиференційованість трансформаційних потоків у структурі ринкової трансформації не дозволяє правильно оцінювати події, що розгортаються, з погляду перспективи і приймати правильні рішення.

10.2. Формування ринкових інститутів

Для перехідної економіки, у тому числі і для української, особливо актуальною є задача формування ринкових інститутів, бо нерозвиненість інституціональної структури — одне

із самостійних джерел проблем і протиріч перехідної економіки.

Інститути належать до найважливіших елементів ринкової інфраструктури. Тому, перш ніж аналізувати процес формування інститутів, потрібно чітко уявляти місце інститутів у ринковій інфраструктурі (РІС). Що ж таке інфраструктура?

Інфраструктура в будь-якій соціально-економічній системі — це сукупність елементів, що забезпечують безперебійне функціонування взаємозв'язків об'єктів і суб'єктів цієї системи. Крім забезпечуючої функції, інфраструктура одночасно виконує регулюючу функцію, певним чином впорядковуючи взаємодію елементів самої системи.

Ринкова інфраструктура (РІС) — це сукупність елементів, що забезпечують безперебійне багаторівневе функціонування господарських взаємозв'язків і взаємодію суб'єктів ринкової економіки і регулюють рух товарно-грошових потоків. Кожна з її двох функцій, виділених вище, характеризується певними рисами або властивостями.

Забезпечуюча функція по самій своїй суті є функція внутрішня, що характеризує суть і безпосереднє призначення інфраструктури. Вона носить пасивний характер. Ринкова інфраструктура, як підсистема усєї економіки, надає останній умови і можливості для виконання своїх функцій (передусім таких, як оптимальна акумуляція ресурсів і створення з них продуктів господарської діяльності), безпосередньо не беручи участь в створенні продукту. Цю функцію можна класифікувати також, як пряму, оскільки формування адекватної інфраструктури — одна з безпосередніх і обов'язкових умов існування і розвитку економічної системи.

Регулююча функція виростає із забезпечуючої, є її продовженням, але її властивості інші, прямо протилежні. Передусім, вона носить зовнішній характер. Незважаючи на те, що інфраструктура є підсистемою економічної системи, вона (підсистема) існує як би над процесом взаємодії господарюючих суб'єктів, як деяка даність: без неї вони, з одного боку, не можуть взаємодіяти, але, з іншого боку, при певних обставинах вона здатна впливати вельми істотним чином на весь процес відтворення. В цій своїй якості дана функція є активною, що особливо помітно в перехідних економічних системах. Нарешті, за своєю природою вона є функція зворотної дії, сигналізуючи економіці про ті або інші проблеми у сфері безпосереднього створення продукту.

Обидві функції нерозривно пов'язані і не можуть реалізуватися одна без іншої.

Результатом їх взаємодії є цілком певний синтетичний ефект, який можна визначити як оптимізацію руху товарно-грошових потоків. У процесі забезпечення і регулювання цього руху інфраструктура сприяє досягненню відповідності між суспільними потребами в товарах і послугах і здатністю процесу виробництва задовольняти їх в необхідних масштабах.

Тим самим забезпечується сполученість у реалізації обох функцій, досягається пропорційність у розподілі ресурсів, що, в свою чергу, веде до мінімізації витрат, пов'язаних із розподілом ресурсів і продуктів. Саме тому інфраструктура своїми функціями забезпечує ефективність економіки, причому в тій мірі і через ті механізми, які властиві тільки їй. Цю частину ефективності можна назвати прихованою ефективністю в тому сенсі, що традиційні методи зіставлення витрат і результату (наприклад, негативні наслідки поганих доріг для збору врожаю або недостатня розвинутість банківської системи як чинник, що гальмує швидкість розрахунків тощо) прямо і безпосередньо до неї незастосовні.

Описані вище функції розкривають те, що повинна робити ринкова інфраструктура, але не визначають її природу. З точки зору свого походження, або природи, ринкова інфраструктура є не що інше, як інституціоналізована транзакція. Такий підхід виходить з товарно-грошової природи ринкової економіки, яка являє собою потоки товарів, ресурсів і грошових коштів, що безперервно рухаються через посередництво операцій (транзакцій), що також безперервно здійснюються. В свою черг}', транзакції укладаються і виконуються через посередництво цілої системи інститутів, які вплетені в тканину економічної системи і утворюють її інфраструктуру. Розвиненій ринковій економіці властива і відповідна мережа інститутів. Звичайно, в принципі транзакції можуть здійснюватися і без використання інститутів (це можливе, зокрема, тільки на початкових етапах переходу до ринку, коли відповідний інститут ще не сформувався). Але рано або пізно транзакції, що безперервно повторюються, неминуче породжують і відповідні інститути. Тому РІС і виступає інституціоналізованою формою транзакцій.

З цього виходить, що першим елементом РІС якраз і є відповідні інститути. Їх можна поділити на дві групи — інститути загального призначення і спеціальні інститути.

Діяльність інститутів загального призначення звичайно не зводиться до виконання тієї або іншої функції тільки в складі РІС, а передбачає також участь в реалізації задач і цілей інших підсистем, особливо якщо врахувати, що багато які з цих підсистем належать державі і використовуються далеко не тільки бізнесом у комерційних цілях. Відповідні інститути орієнтовані на переважне «прокачування» або товарних, або грошових потоків. Товарні потоки і потоки послуг циркулюють як між виробниками, так і між виробниками і споживачами. До числа основних загальних інститутів РІС належать: дороги (автомобільні і залізні), порти (річкові, морські), аеродроми, вантажний і пасажирський транспорт (залізничний, морський, річковий, автомобільний, повітряний, трубопровідний, метрополітен), в тому числі в містах, склади (в тому числі митні), підприємства зв'язку, житлово-комунальне господарство. З відомою часткою умовності до загальних інститутів

можна віднести підприємства, що випускають засоби сполучення і обладнання для складів, портів і т. ін. Характер цієї частини інститутів робить можливим не тільки їх військове використання державою у разі необхідності (звідси — зацікавленість держави в їх розвитку), але і, в умовах конверсії ВПК, їх приватизацію або комерційне використання державою. Спеціальні інститути представлені як приватними структурами, провідну роль серед яких грають товарні біржі і торговельна мережа (що включає підприємства оптової і роздрібною торгівлі), так і державою в особі митних органів та інших регулюючих і контролюючих інстанцій.

Грошові потоки проходять через відповідні фінансово-кредитні інститути, які внаслідок самої природи грошових потоків існують тільки в ринковій економіці. Грошова форма капіталу є самою універсальною і знеособленою, яка пронизує і об'єднує всі сторони і сфери життя сучасного суспільства. При характеристиці інститутів грошового ринку більш доцільно провести відмінність між приватними і державними інститутами, тобто розмежувати їх за критерієм форми власності, а не функціональної широти (тобто розподілу на загальні і спеціальні, як у випадку з інститутами товарного ринку).

З приватних інститутів, ключову роль у фінансово-кредитній системі відіграють банки як універсальні інститути грошового ринку. Розвиненим елементом сучасної РІС є небанківські фінансово-кредитні інститути, що носять в більшій мірі не універсальний, а спеціалізований характер. Серед них виділяються страхові компанії та пенсійні фонди, існування яких сприяє оптимізації розвитку ринкової економіки завдяки зменшенню ризику підприємницької діяльності.

У підсистемі фондового ринку виділяються фондові біржі і фінансові посередники — торговці цінними паперами, інвестиційні фонди і компанії, трастові компанії, позабіржові торгово-інформаційні мережі, реєстратори, депозитарії, зберігачі та ін. Кількісні параметри інфраструктури українського фондового ринку на початок 2001 р. виглядали таким чином: на ньому здійснювали діяльність близько 250 інвестиційних фондів та інвестиційних компаній, 839 торговців цінними паперами (з них 150 банків), 357 незалежних реєстраторів, 84 зберігачі, 2 депозитарії. Загальна кількість професійних учасників фондового ринку перевищила 1,5 тис. У Києві і Київській області діяло більше ніж 40% учасників ринку. Далі йдуть Харківська, Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Львівська області і Крим — по 5-10%. Працювали 7 фондових бірж: Українська фондова біржа, Українська міжнародна фондова Г)іржа, Київська міжнародна фондова біржа, Українська міжбанківська валютна біржа, Донецька, Придніпровська і Кримська фондові біржі, а також 2 позабіржові торговельно-інформаційні системи — Перша (ПФТС) і Південноукраїнська. Загальний обсяг торгів на організованих ринках

склав близько 2,8 млрд. грн., причому домінувала позабiржова торгiвля.

Держава в цiй частинi РiС представлена передусiм центральним банком i податковими службами.

Кажучи про iнституцiйну складову РiС, потрiбно також вiдзначити особливу роль такого елемента iнфраструктурного забезпечення ринку ресурсiв, як iнститути ринку працi. Їх розвиток безпосередньо пов'язаний з однiєю з ключових макроекономiчних проблем — забезпеченням повної зайнятостi. Слiд, однак, пiдкреслити, що механiзм функцiонування цього сектора РiС не можна зводити до дiяльностi державних служб працевлаштування i перепiдготовки кадрiв, оскiльки соцiальна полiтика сучасної держави не вичерпується боротьбою з безробiттям, а орiєнтована на створення усього комплексу умов для розвитку людини, включаючи системи охорони здоров'я, соцiального забезпечення, освiти, культури — як приватнi, так i державнi. Тут можна говорити, з одного боку, про службу перепiдготовки кадрiв як про елемент РiС, який, з iншого боку, одночасно входить до складу соцiальної iнфраструктури, вiдносно самостiйної i орiєнтованої не тiльки на потреби суто ринкового, приватного сектора економiки, але i на так званий суспiльний сектор.

Роль iнформацiї. Iнституцiйна складова утворює найбільш важливий елемент РiС, що виражає її сутнiсть найбільш вiдчутно i виступає класичною формою її прояву. Однак при всiй його винятковiй важливостi РiС не зводиться до нього. Справа в тому, що iнституцiйний елемент в бiльшiй мiрi пiдпадає пiд пасивну функцiю РiС, виступаючи її матерiальним носiєм. У той же час потрiбне щось, що реалiзовувало б активну функцiю РiС. Як це «щось» виступає iнформацiя про процеси, що здiйснюються в надрах РiС, своєрiднi сигнали зворотного зв'язку РiС з усiєю економiчною системою. Ось чому другим елементом сучасної РiС є iнформацiйнi мережi i потоки, а також iнститути, що їх забезпечують (включаючи засоби масової iнформацiї, мережi Internet, iнформацiйний i рекламний бiзнес), завдяки яким вона може iснувати як єдине цiле, не тiльки направляючи функцiонування ринкової економiки, але i сприяючи оптимiзацiї руху товарно-грошових потокiв. Поза iнформацiйною складовою РiС не може iснувати, оскiльки у мiру розвитку економiки виробництво i поширення iнформацiї поступово замiняє традицiйне виробництво матерiальних благ. Саме єднiсть iнституцiйної та iнформацiйної складових утворює внутрiшнiй змiст ринкової iнфраструктури.

Iнформацiйна складова виконує важливу роль — вона забезпечує зв'язок РiС з зовнiшнiм середовищем, яким для неї виступає вся iнша частина економiчної системи. Але iнформацiя йде не тiльки з РiС зовнi, а i повертається зворотно в її iнститути.

Здiйснюється безперервний обмiн iнформацiєю мiж пiдсистемами, який не може бути

нейтральним процесом, а є безперервним їх взаємним пристосуванням. Тут виникає необхідність періодичного закріплення сигналів прямого і зворотного зв'язку — як для надання стійкості роботі систем, так і для фіксації досягнутого оптимуму. Формою реалізації такого закріплення служить нормоутворення, регламентація діяльності самих інститутів. Через інформацію та її безперервну циркуляцію здійснюється контроль за мірою інституційності самого інституту, і це стає можливим тільки через посередництво нормоутворення. Придатність або непридатність самого інституту, рівно як і міра його відповідності потребам економіки, не може бути визначена інакше, як через регламентацію його діяльності і контроль (передусім, з боку держави). З цієї об'єктивної необхідності виростає третій елемент сучасної РІС — законодавство, яке регулює функціонування ринкової економіки і регламентує як діяльність інститутів, так і поведінку господарюючих суб'єктів взагалі, і яке, по суті, задає «правила гри» в ринковому середовищі. Сьогодні ні у кого вже не викликає сумніву, що якість розробки нормативної бази підприємництва надає безпосередній (на жаль, часто негативний) вплив на ефективність функціонування української економіки.

Таким чином, внутрішній зміст РІС доповнюється її зовнішнім змістом — нормоутворенням. Але на цьому не можна зупинятися, характеризуючи склад її елементів. Як можна помітити, всі три її попередніх елемента носять неживий характер, позбавлені людського виміру. І якщо на цьому характеристику РІС завершити, то проблему створення сучасної РІС можна було б вирішити досить просто: треба було б лише пересадити на наш ґрунт інститути, інформаційні мережі і законодавчі норми, які добре зарекомендували себе в розвинених країнах. До речі, приблизно так досі й чинять суб'єкти, що формують економічну політику в Україні протягом всіх років її державної самостійності. А результати принципово інші, ніж у свій час були при впровадженні відповідних елементів у розвинених країнах. Чому?

Ментальність. Однією з причин цього є ігнорування наявності четвертого цілком реального елемента РІС — ринкового мислення і поведінки населення, його готовності додержуватись правил і закономірностей функціонування ринку. Це той самий суб'єктивний елемент РІС, ігнорування якого призводить до небажаних наслідків для ринкових перетворень у перехідних економічних системах, до яких належить і економічна система України. Включення його до складу РІС завершує характеристику її зовнішнього змісту, перетворює її в цілісний організм, в об'єкт ефективного управління.

Отже, розглядаючи зміст РІС, ми виділяємо 4 взаємопов'язані складові: інституційну, інформаційну, нормоутворюючу і ментальну, які в своїй сукупності характеризують як її внутрішній зміст, так і її зовнішній вираз. Сучасні тенденції Викладені вище міркування

належать до сформованої інфраструктури. Внаслідок взаємозв'язку її функцій її становлення і розвиток здійснюються одночасно з формуванням самої ринкової економіки і носять природноісторичний характер. Але це справедливе тільки для випадку класичного типу становлення ринкової економіки. В Україні ж зараз ми маємо інверсійний тип, який зумовлений тим, що в минулому розвиток ринкових відносин в Україні двічі штучно переривався (в роки «військового комунізму» і в період існування командно-адміністративної системи з кінця 20-х до кінця 80-х рр.), внаслідок чого суспільство, знаходячись на індустріальній стадії розвитку, природною формою якої є ринкові відносини, тільки починає створювати адекватні собі умови.

Відповідно існуюча у нас тепер інфраструктура є не цілком ринковою, перехідною, незрілою, причому як загалом (з точки зору повноти і ефективності виконання своїх основних функцій), так і в кожній зі своїх складових. У результаті як в її становленні загалом, так і в розвитку її складових елементів в Україні мають місце особливості, що відрізняють цей процес від того, що мало місце в свій час в інших країнах при природному ході подій, незважаючи на зовнішню схожість деяких тенденцій. Урахування цих особливостей дає можливість виявити основні чинники становлення і розвитку РІС і визначити наступні головні напрями розвитку кожної з її складових.

По-перше, реструктуризація державної власності, роздержавлення, подолання державного монополізму і створення конкурентного середовища, що сприяє формуванню оптимальної мережі інфраструктурних інститутів. Саме приватизація поклала початок широкому розвитку багатьох суто ринкових інститутів.

По-друге, приведення нормативної бази у відповідність до розвитку інституційної складової РІС.

По-третє, зростаюча міра включеності української економіки і суспільства загалом у світові інформаційні системи з одночасним вживанням відповідних заходів щодо безпеки і врахування національних інтересів.

По-четверте, підвищення ролі ментальної складової в ефективному функціонуванні і розвитку РІС.

Кажучи про динаміку розвитку інституційної складової РІС в Україні, можна виділити такі процеси, що явно визначилися.

По-перше, ряд інститутів в Україні формується вперше, в минулому вони ніколи не існували. Це відноситься, насамперед, до таких інститутів фондового ринку, як фінансові посередники. Якщо в розвинених країнах вони із самого початку орієнтувалися на обслуговування потреб приватного сектора в процесі природного становлення і розвитку фондового ринку, то особливість України, як було відмічено вище, полягає в їх орієнтації

на обслуговування процесу приватизації. Тому труднощі, проблеми і протиріччя приватизації ведуть і до затримки завершення етапу екстенсивного зростання цих структур, заважають їм в повній мірі розпочати виконання своїх природних функцій — залучення вільних грошових коштів та їх інвестування в економіку.

По-друге, ряд інститутів, що формуються зараз, відроджується, оскільки в період існування ринкових відносин в минулому вони певною мірою розвивалися. Це стосується, зокрема, біржових структур. Загальне число бірж в Україні на початку 2001 р. перевищило 300, причому абсолютно домінують товарні біржі, і їх кількість явно перевищує розумні потреби. В Україні в роки непу нараховувалося всього 15 товарних бірж, які цілком справлялися зі своїми завданнями. Тому існуючі в цей час утворення під назвою «товарна біржа» в переважній своїй більшості такими не є (знов-таки за сучасними критеріями, що застосовуються до індустріальної економіки).

Не цілком визначеною є і ситуація з фондовими біржами. Справа в тому, що до цього часу не вирішено остаточно проблему вибору Україною моделі організації біржового фондового ринку (моноцентричної або поліцентричної). Фондовий ринок ще не сформувався навіть як первинний, і тому фондові біржі об'єктивно ще не можуть в повній мірі служити барометром стану економіки. В той же час показовим є той факт, що перша фондова біржа — УФБ — почала свою роботу ще в 1992 р., коли ніякого фондового ринку ще не було. В цьому полягає одна з особливостей інверсійної економіки — створення ряду інститутів часто йде не «від життя», а насаджується зверху.

По-третє, ті інститути, які існували в рамках адміністративно-командної системи, зазнають серйозних змін, пристосовуючись до виконання функцій, властивих інфраструктурі ринкового типу. Це стосується, насамперед, банків. Процеси, що відбуваються в банківській системі, носять подвійний характер.

З одного боку, багаторічний досвід обслуговування потреб планового господарства забезпечив їй досить високий рівень технічного оснащення і кваліфікації кадрів, розвитку банківських технологій, розгалужену мережу банківських установ по території країни, належну міру керованості з боку держави, тобто явні позитивні риси, наявність яких робить її в принципі придатною для забезпечення потреб ринкової економіки (і передусім для створення дворівневої банківської системи класичного типу «державний центральний банк — система приватних комерційних банків», покликаної замінити традиційний державний монополізм у банківській сфері).

У той же час відзначені переваги часто перетворюються в недоліки, бо їх носіями є колишні державні структури, вимушені в нових умовах створювати конкурентне середовище, що підриває їх монополізм, і тому вони не завжди послідовні в своїх діях

щодо створення сучасної моделі банківської системи.

Те ж саме можна сказати і про страхові компанії. З період бурхливого зростання страхового бізнесу в 1993-1994 рр. кількість страхових компаній в Україні перевалила за 700, поменшавши до 2000 року до 270, в той час як Німеччина, наприклад, обходиться кількістю, що не перевищує 100. Якщо звернутися до якісної сторони, тобто до аналізу змісту їх діяльності, то виявляється, що значна частина створених структур або «простоює», або займається невластивою їм справою. Так, ті ж страхові компанії в свій час активно займалися так званим змішаним страхуванням життя, а по суті — завуальованою формою банківської діяльності (природно, без відповідного дозволу Нацбанку України), що призвело до відомих сумних наслідків. Ще більш красномовним є скандальний досвід роботи довірчих товариств, реальна діяльність яких на першому етапі їх розвитку до ринку трастових послуг, в його сучасному розумінні, мала вельми віддалене відношення.

Загалом можна зробити висновок, що найменше розвиненими в кількісному і якісному відношенні, з точки зору відповідності вимогам ринкової економіки, є саме інститути грошового і фінансового ринку. Це й не дивно, оскільки в командній економіці з її безпосереднім розподілом ресурсів і продукції з центру потреби в організації грошових потоків не було. Сказане, звичайно, не означає, що проблеми розвитку інфраструктури товарних ринків стоять менш гостро. Просто вони носять інший характер і пов'язані швидше з необхідністю її структурної перебудови і пошуком необхідних для цього інвестицій, ніж зі створенням нових інститутів і докорінною зміною характеру діяльності існуючих, як це має місце в інфраструктурі фінансових ринків.

Така ж ситуація і з іншими складовими. Так, інформаційна складова характеризується надто низьким рівнем використання обчислювальної техніки і персональних комп'ютерів. Специфікою України є також форсування українізації діловодства — як в державному, так і в приватному секторі, що підвищує вартість здійснення трансакцій і супроводжується низкою небажаних побічних ефектів. У той же час, кажучи про відставання України в справі розвитку цього компонента РІС, заради справедливості потрібно відзначити певні позитивні моменти такого стану. Справа в тому, що прогрес інформатизації супроводжується значним розвитком комп'ютерного піратства, крадіжками і розповсюдженням вірусів в комп'ютерних мережах. Негативні наслідки цих процесів у повній мірі відчули на собі саме розвинені країни. Сказане, звичайно, не виправдовує нашого відставання, однак дозволяє витягнути вигоду з нього — належно підготуватися до такого роду прикросів.

Що стосується нормоутворення, то законодавче забезпечення переходу до ринку в Україні

характеризується надто низькою ефективністю, нестійкістю і частим переглядом «правил гри». Стан ментальної складової також поки не вселяє оптимізму, бо рівень економічного мислення і сприйняття ринкових механізмів більшістю населення України вельми далекий від того, який потрібно для включення соціальної енергії маси і прямування її в русло напруженого пошуку найкращого додатку своїх здібностей.

З цього можна зробити висновок, що тільки підвищена увага до кожної зі складових РІС може забезпечити реалізацію ринкових механізмів в усій економіці. В той же час потрібно пам'ятати, що формування кожної з складових РІС є необхідною, але недостатньою умовою виконання властивих їй функцій. Не менш важливо забезпечити їх гармонічну взаємодію. А вона, в свою чергу, можлива тільки за умови узгодженого розвитку всіх її складових. Не можна, наприклад, вважати, що, створивши весь набір необхідних інститутів в необхідній кількості, ми зможемо успішно перейти до ринку, не змінивши, наприклад, законодавчу базу і не забезпечивши переходу до нового економічного мислення. Тому формування сучасної ринкової інфраструктури — це тривалий складний процес.

10.3. Проблеми стабілізації економічного розвитку

Однією з центральних проблем, з якою стикається будь-яка економічна система, — створення умов, що забезпечують їй поступальний розвиток. У противному разі неможливо вирішити основне економічне протиріччя — між зростаючими потребами й обмеженими ресурсами. Специфіка ситуації, що склалася в економіці України, полягає в тому, що для переходу від однієї системи економіки до іншої традиційні чинники, моделі і критерії економічного росту виявляються або непридатними, або істотно відхиляються від траєкторій розвитку, характерних для стійкого положення. Особливості й аномалії визначаються, по-перше, тим, що перехідні процеси супроводжуються, як правило, кризовими явищами в економіці, що висуває і робить гострою проблему їхнього подолання. По-друге, необхідно враховувати характер самої перехідності: чи йдеться про зміну типу економічного росту в рамках однієї господарської системи, чи про перехід від одного типу економічної системи до іншого. Важливо враховувати, чи має місце прямий чи інверсійний варіант трансформації, а крім того особливості системи, що реформується і тієї, до якої здійснюється перехід.

Трансформаційні процеси в економіці України носять безумовно системоперетворюючий характер.

Йдеться не про коригування, нехай і радикальне, механізму функціонування сформованої системи, а про принципову зміну типу економічного розвитку. Централізовано кероване пристосування ресурсів до суспільних потреб міняється системою ринкової координації

економічної діяльності, орієнтованої на ціни, гроші, відсоток та інші регулятори товарного виробництва. Однією з найбільш істотних ознак такого переходу є зміна моделі економічного зростання. У централізованому керованому господарстві економічне зростання забезпечувалося, насамперед, за рахунок непомірної концентрації ресурсів, мобілізованих державою, і спрямовування безперешкодно їх на потреби нагромадження. Відключення ринкових механізмів знімає обмеження, що обумовлюють розміри норми нагромадження ефективним використанням ресурсів. Єдиною проблемою стають пошуки джерел мобілізації ресурсів.

Спочатку проблема вирішується шляхом перерозподілу ресурсів із традиційного, насамперед, аграрного, сектора в промислову сферу, що здійснює прискорену індустріалізацію, а потім, у міру вичерпання можливостей, переносом центра ваги на галузі, що забезпечують експорт мінеральної сировини й енергоносіїв. Додержування даної моделі сформувало відповідну структуру народногосподарського комплексу, основними рисами якого стали: по-перше, висока ресурсоемність промислової продукції і, як наслідок, її низька конкурентоспроможність на світовому ринку; по-друге, розрив між промисловим виробництвом, що розвивається високими темпами, і хронічно стагнующим сільським господарством, що поступово перетворюється з донора в одержувача дотаційних засобів; по-третє, гіпертрофований розвиток енергодобуваючих галузей, що несуть подвійне навантаження: забезпечення внутрішніх потреб енергоємних виробництв і добування валютних ресурсів для імпорту продовольства і технологій. Підтримка в стабільному стані такої структури можлива лише за умови все зростаючих капіталовкладень у паливно-енергетичний комплекс, єдиним джерелом яких стає експорт його ж продукції. Така модель росту вкрай хитлива, оскільки цілком залежить від наявності багатих родовищ і сприятливої кон'юнктури світового ринку енергоносіїв. Вичерпання можливостей таких факторів веде неминуче до кризи стратегії зростання, за якою впливає криза і крах усієї централізованого керованої системи.

Вихід із кризової ситуації можливий лише при переході до ринкової моделі економічного росту, включенні ринкових регуляторів балансування ресурсів і потреб. Першими кроками ринкових реформ стає лібералізація цін, відкриття економіки, тобто зняття протекціоністських обмежень із внутрішнього ринку, заходи щодо введення конвертованої національної валюти. Реакцією економіки на «шокові» дії стали інфляційний вибух і різке падіння обсягів виробництва, що настали за ним. За оцінкою експертів Міжнародного валютного фонду, які досліджували в 1993-1994 р. трансформаційні процеси в економіці країн колишнього СРСР, на початку лібералізації максимальний річний рівень інфляції в середньому по всіх країнах склав 4645,6%, у тому

числі в Україні — 10155%, а внутрішній валовий продукт скоротився на 49,1%, у тому числі в Україні — на 52%. Кризову ситуацію збільшив розрив торгово-економічних зв'язків, що склалися в рамках єдиного народногосподарського комплексу СРСР. Для країн, у яких частка експорту в сусідні республіки наближалася до 1/3 валового внутрішнього продукту, такий розрив мав катастрофічні наслідки.

Глибина кризових потрясінь, а також незвичайні для централізовано керованих економік форми їхнього прояву (гіперінфляція, найглибший спад виробництва, неповне використання ресурсів), висунули на передній край проблему стабілізації як попередньої умови переходу до економічного росту і подолання кризи. Стабілізація припускала заходи для приборкання інфляції і припинення падіння обсягів виробництва. Хоча стабілізаційні програми в більшості країн передбачали комплекс заходів, практично вони звелися до антиінфляційної політики маніпулювання відсотковою ставкою і грошовою масою. Через низку причин у перехідних економіках реакція економічних суб'єктів на поступове підвищення центральним банком відсоткової ставки виявляється не настільки швидкою й ефективною як у розвинених ринкових системах, оскільки доводиться, по-перше, рівень відсотка піднімати до непомірно високих значень, що зрештою цілком блокує інвестиційну діяльність, а по-друге, робити основну ставку на пряме урізування грошової маси, що також породжує проблеми недостачі оборотних коштів у підприємств, взаємних неплатежів, невиплати зарплат і т.ін.

Виникає питання: чи є низька інфляція дійсно необхідною і достатньою умовою початку економічного росту. Ряд дослідників обґрунтовує тезу про те, що фінансова стабілізація — необхідна передумова поновлення зростання, визначаючи навіть її кількісні параметри. Вважається, що рівень інфляції, що перевищує 40% у рік, робить економічне зростання неможливим. Аналіз ситуації в перехідних економіках ряду країн Східної Європи і колишнього СРСР показав, що придушення інфляції до рівня менш 4% на місяць необхідна передумова стійкого зростання. Причому існує часовий лаг у 1,5-2 роки між стабілізацією інфляції і початком економічного зростання. Те, що приборкування гіперінфляції створює сприятливі можливості для поживлення економіки, само по собі не викликає заперечень. Однак, якщо в розвинених ринкових економіках з відпрацьованим механізмом саморегуляції господарських процесів, фінансової стабілізації виявляється досить для переходу до економічного зростання, то в економічних системах, що реформуються вона лише один з компонентів, який може і не спрацювати без наявності інших факторів, що сприяють зростанню. Більш того, відставання у формуванні інших (крім придушення інфляції) передумов поновлення зростання може привести до загострення економічної і соціально-політичної ситуації в країні.

Фінансова стабілізація може виявитися успішною лише за умови одночасних погоджених дій, орієнтованих на реалізацію цілей, щодо яких досягнута суспільна згода. На їхню реалізацію повинні направлятися всі найважливіші елементи економічної політики. Насамперед, це стосується динаміки зростання заробітної плати як найважливішого компонента витрат. При незмінній продуктивності зростання зарплати не повинне перевищувати темпів зростання індексу цін. Кожне підприємство повинне мати чіткі цільові настанови щодо розвитку фонду заробітної плати, зменшуючи його у випадку скорочення виробництва і збільшуючи пропорційно зростанню продуктивності. На етапі стабілізації підприємства також не повинні підвищувати ціни вище оголошеного рівня інфляції. Такі заходи необхідні в умовах високомонополізованих структур ринку в Україні. Поки не виникає сильне конкурентне середовище, контроль над цінами уявляється неминучим, що не означає, однак, твердої фіксації цін.

Фінансова стабілізація припускає також заходи центрального банку щодо регулювання відсоткової ставки й обмінного курсу національної валюти. Обидва показники повинні встановлюватися і коригуватися з урахуванням наміченого рівня інфляції для того, щоб реальні значення були по можливості постійними. Це необхідно, зокрема, і для підтримки довіри до стабілізаційних заходів і погашення інфляційних чекань. Держава повинна відмовитися від різкого підвищення податків і цін, здатного підштовхнути інфляцію. Практика проведення стабілізаційної політики в ряді країн свідчить, що там, де основні економічні агенти строго і послідовно дотримують умов своєрідного стабілізаційного пакту, успіхи в подоланні кризової ситуації дуже відчутні. Однак така політика, забезпечивши стабілізацію, може виявитися продуктивною лише за умови наступного рішучого кроку — структурної й інституціональної перебудови. Створення адекватній ринковому середовищу галузевої, виробничої і соціально-економічної структури, що забезпечує ефективність і конкурентоспроможність, а також здійснення інституціональних перетворень, необхідних для ефективного функціонування ринку: гарантії прав власності, обмеження монополізму, зміцнення законодавчої бази — усе це стає необхідною й обов'язковою умовою переходу до стійкого економічного зростання.

ГЛАВА 11. ТОВАР І ГРОШІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

11.1. Товарна форма продукту праці. Об'єктивні і суб'єктивні властивості товару

Товарне господарство, на якому заснована ринкова економіка, виникає на визначеному етапі розвитку матеріального виробництва і пов'язане з перетворенням продуктів праці в товари. Спочатку в суспільстві панувало натуральне господарство, у якому продукти привозилися для власного споживання. Такий стан є характерним для суспільств із перевагою сільськогосподарського виробництва. Прикладом натурального господарства

може служити селянське господарство, що забезпечує себе всім необхідним. Однак у міру розвитку продуктивних сил, поділу праці виникає обмін продуктами, що завдяки обміну перетворюються в товари. Товар і є продукт праці, зроблений для обміну. Для того, щоб натуральне господарство перетворилося в товарне, необхідні дві головні умови. Перша умова: суспільний поділ праці, здійснення спеціалізації виробників на виготовленні різних товарів. Один виробник спеціалізується на виготовленні ковальських виробів, інший — гончарних, третій — на шитті одягу тощо. І для задоволення всіх потреб кожного з виробників необхідний обмін.

Поділ праці — необхідна, однак недостатня умова для перетворення продукту в товар. Якщо у громаді виконує необхідну для всіх роботу, але не веде своє господарство відокремлено від інших виробників, то його результати праці не потрапляють до інших людей через ринок і не стають товарами. Тому для перетворення натурального господарства в товарне, крім суспільного поділу праці, необхідна ще одна умова — економічне відокремлення виробників. Отже, товарне виробництво — така система господарських зв'язків, у якій економічно відокремлені виробники спеціалізуються на виготовленні різних товарів, обмінюваних на ринку.

Первісне товарне виробництво розвивалося як ремесло в середині століття в надрах натурального господарства. Однак використання переваг поділу праці веде до того, що товарне виробництво усе більше витісняє натуральне господарство і, нарешті, стає всеохоплюючою системою, де усі види ресурсів і продуктів перетворюються на товари. Навіть здатність людини до праці, тобто її робоча сила, стає об'єктом купівлі чи продажу. Така всеохоплююча система товарного виробництва одержала назву капіталістичної. Виникла необхідність розрізнити просте і капіталістичне товарне господарство.

Істотна ознака, що відрізняє капіталістичне товарне господарство від простого — застосування найманої праці. При простому товарному виробництві власник засобів виробництва виступає разом з тим і працівником, що виготовляє товар. У капіталістичному господарстві власник засобів виробництва використовує працю найманих робітників. Звідси випливає і те, що в простому товарному господарстві працівник — власник створеного продукту, а в капіталістичному — результати праці належать не їхнім виробникам, а власникам засобів виробництва.

Найпростіший елемент товарного господарства — товар — володіє двома основними властивостями. По-перше, товар має здатність задовольняти якусь потребу людини, наприклад, зимове пальто купують для того, щоб не змерзнути від холоду; телефон — для того, щоб швидко обмінюватися необхідною інформацією; годинник — для того, щоб орієнтуватися в часі тощо. Таку властивість товару, як здатність задовольняти визначені

потреби людини, називають споживчою вартістю. По-друге, товар як упредметнений результат суспільної праці має вартість. Вартість товару визначається суспільно необхідними витратами праці на виробництво товару. Такими витрати виступають витрати, здійснювані при суспільно нормальних умовах, середньому рівні вмілості й інтенсивності праці.

Суспільно необхідні витрати виміряються суспільно необхідним часом. Один товаровиробник затрачає на виробництво того самого товару більше часу, а інший — менше. Але на ринку товари виступають як результат суспільно усередненої праці і робочого часу. Чим більше товарів виробляється в одиницю часу, тобто чим більша продуктивність праці, тим менше суспільно необхідного часу припадає на один товар і тим менше вартість цього товару.

Вартість зовні виявляється у визначених мінових співвідношеннях обмінюваних товарів. Якщо на 30 кг зерна витрачено таку кількість суспільно необхідної праці, як і на 2 сокири, то мінове співвідношення товарів таке: 30 кг зерна = 2 сокирам. Здатність товару у визначених пропорціях обмінюватися на інший товар називається міною вартістю, що виступає зовнішньою формою прояву вартості.

Споживча вартість і вартість товару — об'єктивні характеристики. Однак вони споживачем товару сприймаються суб'єктивно. Суб'єктивне сприйняття вартості виражається через можливість відхилення мінових пропорцій від тих співвідношень, що визначаються вартістю.

Суб'єктивне сприйняття споживчої вартості споживачем фіксується поняттям корисності. Здатність хліба вгамовувати голод являє собою його споживчу вартість як об'єктивна властивість, що не залежить від того, наскільки корисною сприймає цю властивість суб'єкт. Корисність же хліба для людини залежить від того, наскільки людина має потребу в ньому і багато чи мало його для задоволення потреб. Корисність хліба для людини, що відчуває голод, більша, ніж для ситої людини. Корисність зимового одягу в холоди розцінюється вище, ніж літньої тощо. Корисність товару залежить від інтенсивності потреби в ньому і його кількості. Якщо людина голодна і починає вгамовувати свій голод, наприклад, супом, то найбільшою корисністю для нього буде перша ложка. Кожна наступна ложка буде мати меншу корисність і, нарешті, після насичення суп перестав мати корисність. А якщо буде мати місце переїдання, то корисність може стати навіть негативною.

Природно, корисність кожного наступного блага нижча за попередню. Існує та одиниця блага, після якої корисність блага зникає, стає рівною нулю, байдужою для споживача. Ця корисність називається граничною. Якщо ж мається обмежена кількість благ, то

граничною корисністю володіє останнє благо, що задовольняє найменш інтенсивну потребу.

Аналіз руху товарів, їхніх мінових співвідношень, обумовлених суспільно необхідними витратами праці, відбитий у трудовій теорії вартості. Дослідження ж руху товарів з погляду суб'єктивної оцінки їхньої корисності, що спирається, насамперед, на поняття граничної корисності, представлено маржиналізмом (від фр. *marginal* — граничний). Ці два напрямки тривалий період розвивалися в полеміці і запереченні один одного. Однак стає усе більш ясно, що це — два різних рівні аналізу, що повинні не заперечувати, а доповнювати один одного.

11.2. Характер праці в ринковій економіці

З характеристикою товару як споживчої вартості зв'язаний двоїстий характер праці.

Праця, виконувана у визначеній доцільній формі, що відрізняється метою, предметами і засобами праці, характером операцій і результатом, являє собою конкретну працю.

Прикладом тут може служити праця токаря, столяра, кравця, будівельника тощо. Але усі види конкретної праці мають загальне (витрати фізичної і розумової енергії на виробництво товару). Ці витрати праці взагалі, безвідносно до конкретної форми праці, виступають в умовах товарного виробництва як абстрактна праця. Результат конкретної праці — споживча вартість, а результат абстрактної праці — вартість товару.

Конкретна праця виступає як форма прояву приватної праці індивіда, що створює ту чи іншу споживчу вартість. Абстрактна ж праця являє собою часточку загальної, однакової для всіх товаровиробників праці і є формою прояву суспільного характеру праці. Праця товаровиробника завжди виступає, з одного боку, як приватна праця даного індивіда і виявляється в конкретній формі, що створює споживчу вартість, а з іншої, як часточка суспільної праці і виявляється в абстрактній формі, що створює вартість.

Протиріччя між приватною і суспільною працею товаровиробника в умовах товарного виробництва — основне і виявляється в різноманітних формах конкретної й абстрактної праці, споживчої вартості і вартості, складної і простої праці. Усе це — конкретні форми прояву суміснорозділеної праці в умовах, коли сумісність і роздільність із простого розходження перетворилися в протилежності.

Складна праця виступає як характеристика конкретної праці. Вона вимагає для здійснення визначених навичок, умінь, кваліфікації. На відміну від цього просту працю може виконувати будь-який нормально розвинений індивід без спеціальної підготовки і навчання. Тому проста праця співпадає з витратою праці взагалі і служить перехідною ланкою, що дозволяє звести конкретну працю до абстрактної. Складна праця функціонує як помножена проста праця, що створює в одиницю часу більшу вартість. Схематично цей

взаємозв'язок наведено на рис. 11.1:

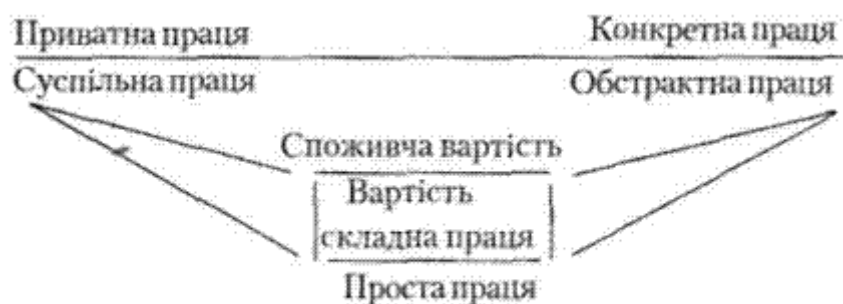


Рис. 11.1

11.3. Сутність і функції грошей

Сутність грошей у процесі розвитку товарного виробництва виникають і функціонують гроші. Люди завжди намагалися зрозуміти природу грошей, описати їх властивості. Ці прагнення історично втілювалися в різні теорії, що описують феномен грошей з різних сторін. Так, металістична теорія ототожнювала гроші зі шляхетними металами, приписуючи їм властивість бути грошима від природи. Номіналістична теорія зводить гроші до умовних знаків. Кількісна теорія розглядає гроші з погляду їхніх мінових пропорцій при обміні на товари і послуги. Розвиток форм обміну показує, що гроші історично набувають і товарної форми (у тому числі грошово-металевої), і знакової, і ідеальної тощо. Тому ті чи інші історичні форми обміну можуть стати реальною підставою для відповідних теорій. Наукове визначення сутності грошей, з одного боку, в узагальненій формі виражає всю їхню історію, з іншого боку — повинне знаходити підтвердження в кожній конкретній формі. Власне, розгляд виникнення і розвитку грошей у процесі історичного руху форм обміну і розкриває сутність грошей.

Гроші виникають у процесі розвитку обміну як представник еквівалента вартості товару. Вартість товару може бути представлена й особливим реальним товаром (наприклад, фунт срібла) і знаком (наприклад, гривню) тощо. Але сам еквівалент повинний бути реальним. Таке визначення сутності грошей вписується в різні теорії грошей як визначені, історично обмежені описи форм еквівалента. Під таке визначення, наприклад, підходить марксистське розуміння грошей як особливого товару, що виконує роль загального еквівалента, але з обмеженням, що справедливе лише для того історичного етапу, коли представником вартості як еквівалента є реальні грошові товари (золото, срібло). Якщо ж представником стає грошовий знак, то справедливі багато тверджень номіналістичної теорії. Якщо вартість представлена лише ідеально, то йдеться про ідеальні гроші.

Функції грошей Відповідно до такого підходу можуть бути розкриті і функції грошей, що являють собою способи здійснення, реалізації сутності грошей. Так, якщо гроші являють собою еквівалентну вартість, то тим самим вони уже вимірюють вартість товару в обміні.

Тому, насамперед, вони виконують функцію міри вартості. Здійснення такої функції знаходить вираження в категорії ціни, що являє собою грошове вираження вартості товарів. Вартість, представлена в грошовій одиниці, виступає як масштаб цін. В умовах, коли роль грошей виконували шляхетні метали, масштаб цін визначався через золотий зміст грошової одиниці. Наприклад, у 1897 році російський карбованець містив 0,774234 р. золота, а в 1973 році американський долар — 0,736736 м. золота тощо. У сучасних умовах золотий зміст грошової одиниці офіційно не встановлюється, що символізує остаточний перехід від грошово-товарної до знакової форми вартості. У процесі обміну товар виражає свою вартість у грошах. Отже, гроші виступають як засіб вираження вартості товару. Але виразити вартість товару вони зможуть тільки в тому випадку, якщо самі будуть одиницею вартості, через яку виразиться вартість товару. У такій якості гроші виступають як засіб представлення одиниці вартості.

Виконання грошима функції засобу представлення одиниці вартості, за допомогою якої здійснюється функція вираження вартості товару, інтегрується у функції міри вартості. Однак гроші не просто вимірюють вартість, але і представляють її в русі, у переході від одного суб'єкта економічної діяльності до іншого, в оплаті товарів, послуг, податкових платежів тощо, тобто виступають засобом платежу.

Платіжний засіб виступає таким у відношеннях і з продавцем, і з покупцем. Але для покупця гроші також є і купівельним засобом. Функції купівельного і платіжного засобу інтегруються у функції засобу обігу. Адже через ці функції приводяться в реальний рух товари. Дві інтегральні функції: міри вартості і засобу обігу для грошей найбільш істотні. Без них гроші б не були грошима. Інші функції, можуть виконуватися грошима, а можуть і не виконуватися.

Важливими функціями виступають, насамперед, функції збереження вартості, заощадження і нагромадження. В економіці через різні причини виникає необхідність нагромадження вартості. У такому випадку гроші тимчасово заперечуються як купівельний і платіжний засіб, не виконують функцію засобу обігу і випадають з обороту. Важливо, щоб випавши з обороту гроші не утратили свою вартість, зберегли її (засіб збереження). Суть заощадження полягає у вилученні грошей з обороту. Якщо людина буде заощаджувати, не пускати в обіг певні суми грошей, що будуть зберігати свою вартість, не втрачати її, то відбувається нагромадження грошей. Можна сказати, функції збереження вартості і заощадження інтегруються у функції нагромадження. У силу органічної зв'язаності функцій їх іноді не розрізняють.

Таким чином, гроші виконують такі основні власні функції і підфункції:

1. Міра вартості:

- а) засіб вираження вартості;
- б) засіб представлення одиниці вартості;

2. Засіб обігу:

- а) купівельний засіб;
- б) засіб платежу.

3. Засіб нагромадження:

- а) засіб заощадження;
- б) засіб збереження вартості.

Виходячи на міжнародну арену гроші починають виконувати функцію світових грошей. Спочатку таку функцію виконувало золото. Але поступово на його місце прийшли національні валюти розвинених країн (долар США, англійський фунт стерлінгів та ін.), частково такі функції виконують колективні валюти (СДР — спеціальні права запозичення, євро — європейська валютна одиниця).

Проте функцію світових грошей не можна поставити в один ряд з перерахованими вище, тому що вона виражає не способи реалізації грошей, і сферу їхнього здійснення. У подібній класифікації необхідно говорити про функції національних, регіональних грошей тощо.

До речі, євро в цьому випадку — не світові, а регіональні, європейські гроші.

У процесі розвитку товарно-грошового обігу виникають різні представники грошей, що реалізують якусь функцію, підфункцію чи їх комбінації. З функції грошей як засобу платежу виникає вексель — боргова розписка приватної особи, що містить зобов'язання сплати визначеної суми у встановлений термін, банкнота — вексель банку; чек — письмове розпорядження про видачу грошей та ін. У грошовому обігу використовуються різні форми грошей: наявні і безготівкові, чеки, векселі тощо. Усі вони входять до поняття широких грошей і утворюють залежно від ступеня ліквідності (тобто здатності перетворюватися в готівку, яка має абсолютну ліквідність) визначені грошові агрегати (M₁, M₂, M₃, L). У сучасних умовах існують різні форми обміну і грошей. Так, в умовах нестабільності господарських зв'язків в Україні й інших країнах перехідної економіки широкий розвиток одержав бартер, що являє собою обмін товарами без використання валюти, готівки чи безготівкових коштів. Однак бартер частково використовується й у країнах з розвинутою ринковою економікою у зв'язку з великою дорожнечею посередницьких послуг.

У сучасних умовах у країнах Заходу широко поширені кредитні картки, що являють собою використовуваний у роздрібній торгівлі й у сфері послуг документ, що поєднує платіжно-розрахункову і кредитну функції. Як правило, це пластикова картка, на якій

закодовані дані про її власника і наявність у нього коштів. Розширюється також використання дебетових карток, що дозволяють не тільки знімати гроші з рахунка для оплати покупок, але і вносити гроші на рахунок.

В Україні до проведення грошової реформи функціонував купон, що представляв гроші в наявному обороті. Купон не став повноцінними грошима, але виконував деякі їхні функції в обмеженій сфері. З введенням у безготівковий обіг українського карбованця почався процес формування власної валюти України, а купон став представником карбованця в наявному обороті. Нарешті, проведення грошової реформи і введення гривні завершило процес створення повноцінної валюти в Україні. Наявність власної валюти припускає існування її курсу стосовно інших валют.

Валютний курс являє собою ціну грошової одиниці даної країни, виражену в грошовій одиниці іншої країни. Він залежить від співвідношення реальної купівельної спроможності валют і забезпечує еквівалентність обміну.

У міжнародній практиці розрізняють фіксований і плаваючий валютні курси. Існують також валютні коридори, що дозволяють валюті коливатися у визначених рамках.

Валютний коридор змінюється відповідно до коливань попиту та пропозиції валют.

Змінний валютний курс передбачає вільну конвертованість валют, тобто вільний і необмежений обмін однієї валюти на іншу. Вільно конвертованими валютами виступають долари США і Канади, валюти країн Європейського співтовариства, Японії і деяких інших країн. Валюти, для яких зберігаються певні обмеження для ряду валютних операцій є частково конвертовані. Неконвертовані є валюти, що не можуть використовуватися в зовнішньоторговельних розрахунках без дозволу відповідних державних органів.

Закони грошового обігу.

Одним з найважливіших законів ринкової економіки є закон вартості. Суть закону вартості полягає в тому, що товари обмінюються відповідно до суспільно необхідних витрат праці на їхнє виробництво. Однак це не означає, що ціна в кожному окремому випадку являє собою точне вираження вартості. Як правило, ціна відхиляється під впливом попиту та пропозиції нагору чи вниз від вартості, але такі коливання відбуваються навколо вартості як закону цін. Закон вартості діє об'єктивно незалежно від волі і свідомості людей у виробництві і у сфері обігу.

Існують також закони грошового обігу, знання яких необхідне для забезпечення рівноваги грошової системи. Основне рівняння обміну:

$MV=PQ$ де M — маса грошей у обігу; V — швидкість обігу грошей; P — рівень цін; Q — обсяг реалізованих товарів і послуг.

Ліва частина рівняння показує, на яку суму цін може бути реалізовано товарів при наявній

кількості грошей і даній швидкості їх обігу. Права частина рівняння являє собою добуток ціни і кількості товарів, що дає також суму цін усіх товарів. Ясно, що права і ліва частини повинні бути рівні. Якщо, наприклад, відома сума цін -товарів, що підлягають реалізації і швидкість обігу грошей, то легко визначити кількість грошей, необхідних для обігу.

Існують також і інші рівняння грошового обігу, що враховують різні чинники. Одним з них, що враховує кредитні відносини і взаємозаліки платежів, ви-ступає-формула:

$S_{ц} - K_{р} + Л - В$

де ДО — кількість грошей, необхідних для обігу; СЦ — сума цін товарів, що підлягають реалізації; Кр — сума цін товарів, проданих у кредит; П — платежі готівкою; В — платежі, що взаємопогашаються; ОБ — швидкість обігу грошової одиниці.

Закони обігу реальних, золотих і паперових грошей істотно розрізняються. Так, якщо в обігу виявиться золотих грошей більше, ніж необхідно, то надлишок випадає в «осад» і буде виконувати функцію засобу заощадження. Якщо ж в обігу буде більше, ніж необхідно, паперових грошей, то вони усі залишаться в обігу, але їх реальна цінність знизиться внаслідок зростання цін рівно в стільки разів, у скільки разів їх більше, ніж необхідно. Знецінювання грошей унаслідок переповнення каналів грошового обігу називається інфляцією.

Інфляція пов'язана, як правило, із зростанням цін. Однак не всяке зростання носить інфляційний характер. Якщо, наприклад, збільшуються витрати праці на видобуток корисних копалин, то це означає зростання і відповідно цін. Але це не наслідок випуску в обігу зайвих грошей і не являє собою інфляцію. Однак у макроекономіці часто під інфляцією розуміють усяке підвищення цін. Інфляція може виявлятися в різних формах. У ринковій економіці зайвий випуск грошей в обігу призводить до зростання цін, тобто цінової інфляції. І вона носить відкритий характер. В адміністративно-командній економіці, де ціни встановлюються державою і не реагують на зміни попиту та пропозиції, інфляція носить схований характер. У результаті ціни не зростають, але в суб'єктів господарювання накопичуються грошові ресурси і виявляється хронічний товарний дефіцит.

Інфляція має багато різних характеристик. Це знаходить вираження у відповідних категоріях (наприклад, інфляція якості, інфляція доходів, подавлена, стримувана, хронічна, галопуюча, імпортована, кредитна, гіперінфляція тощо). Найглибша причина інфляції полягає в порушенні балансу матеріальних і грошових потоків. Помірна інфляція може сприяти розширенню попиту на капітал, стимулювати капіталовкладення, зростання зайнятості. Це широко використовують уряди країн з розвинутою ринковою економікою. Однак, якщо інфляція росте, то вона досягає критичного пункту, з якого збільшення

одержуваних грошових сум не компенсує зростання цін і зменшує реальні доходи.

Критичні крапки різні для різних груп виробників і споживачів. Для населення з меншими доходами такий пункт досягається раніше. Тому від інфляції страждають, насамперед, малозабезпечені верстви населення. Занадто високі темпи інфляції руйнівню впливають на економіку, позбавляють виробників реальних економічних орієнтирів, роблять не вигідними виробничі інвестиції, ведуть до банкрутства великої кількості підприємств тощо. У такому випадку уряд проводить антиінфляційні заходи, спрямовані на зниження дефіциту державного бюджету, «зв'язування» зайвих грошей, відновлення рівноваги товарної і грошової маси тощо.

11.4. Теорія вартості і грошей

В економічній теорії існують різні підходи до визначення категорії трудової вартості. Історично виникла і тривалий період залишалася найбільш поширеною трудова теорія вартості. Основоположниками її вважаються вчені класичної школи Вільям Петі, Адам Сміт, Давид Рікардо, кожний з яких зробив свій внесок у розвиток трудової вартості. Економічне вчення Карла Маркса також засновано на теорії трудової вартості, однак, воно в значній мірі збагатило її концепцією двоїстого характеру праці таким розумінням вартості, що відбиває речове вираження відносин між людьми в системі суспільного поділу праці.

В основі трудової теорії вартості лежить положення Адама Сміта що праця — єдино точне мірило вартості, чи єдина міра, за допомогою якої можна порівняти між собою вартості різних товарів за всіх часів і у всіх місцях. Це положення, сформульоване в праці «Дослідження про природу і причини багатства народів», пізніше конкретизоване Давидом Рікардо, що збагатив, уточнив теорію трудової вартості. Вона послужила основою теорії додаткової вартості Карла Маркса та й усього його економічного учення. Тут не ставиться завдання деталізації і критичний розбір теорії трудової і додаткової вартості, а також інших теорій. Але виникає необхідність трохи поглибити знання сутності теорій з їхньою подальшою розробкою і конкретизацією у вченнях представників економічної думки, що одержали назву маржиналізму (Генріх Госсен, Карл Мангер, Фрідріх Визер, Ейген Бем-Баверк).

«Величина цінностей матеріального блага визначається важливістю тієї конкретної потреби (чи часткової потреби), що займає останнє місце в ряді потреб, що задовольняються всім наявним запасом матеріальних благ даного роду. Цінність речі вимірюється величиною граничної корисності речі. Це положення — центральний пункт теорії цінності. Усе подальше зв'язується з ним і виводиться з нього». Варто підкреслити, що неокласичний напрямок та й всі інші сучасні економічні школи ґрунтуються на теорії

граничної корисності. Граничні величини — гранична продуктивність, граничний дохід, граничні витрати — основа мікроекономічного аналізу — характерні для сучасних економічних шкіл.

Маржиналізм розглядає поведінку ринкового суб'єкта з погляду властивості тільки йому психології. Саме суб'єктивна оцінка корисності блага визначає його вибір у господарській практиці. Граничні витрати чи граничні вигоди сприймаються ринковим суб'єктом відповідно до його особистих уявлень. На них він засновує раціональний вибір. Погляди маржинальної школи ґрунтуються на ідеї атомістичного суспільства, у якому господарюючі індивіди — атоми суспільства, самостійні в прийнятті відповідних рішень. Таю! уявлення про суспільство й економіку зазнавали критики, насамперед, з боку марксистів.

Микола Бухарин у праці «Політична економія рантє» вважав, маржиналізм «найбільш сильним ворогом марксизму». Тим часом в економічній теорії починалися спроби інтегрувати теорії маржиналізму і трудової вартості. Цікаві думки сформульовані видатним вітчизняним економістом Михайлом Туган-Барановским, що розрізняв категорії цінності і вартості. Цінність він вважав суб'єктивною категорією. Величина цінності визначається граничною корисністю господарського блага, вона первинна в системі ринкових відносин. Граничні корисності за уявленням Михайла Туган-Барановського пропорційні їх трудовим вартостям, тому що ігнорувати працю, витрачену на виробництво господарських благ, означає заперечувати очевидне.

Теорія попиту та пропозиції.

Теорія граничної корисності одержала розвиток у дослідженнях видатного представника неокласичного напрямку Альфреда Маршалла, який головну увагу приділяв з'ясуванню функціональних залежностей між різними елементами ринку. З'єднавши теорії попиту із пропозиції і витрат виробництва, Альфред Маршалл сформулював закони руху ринкових цін, запитуваних і пропонованих на ринку товарів і послуг, рівноважне співвідношення яких забезпечує ринкову рівновагу. Він підкреслював, що коли ціни попиту та пропозиції є рівними, то відсутня тенденція до збільшення чи зменшення кількості вироблених товарів — наявна рівновага.

Теорії грошей.

Гроші, читаємо в «Зкономікс» Кемомела Р. Макконелла і Стеші Л. Брю,— один з найбільших винаходів людства — найбільш захоплюючий аспект економіки. Гроші зачаровують людей. Через них вони мучаться, для них вони трудяться. Вони придумують найбільш митецькі способи одержати їх, і найбільш митецькі способи витратити їх... Люди майже все роблять для грошей, і гроші майже все роблять для людей. Гроші — це

чарівна, не повторювана, змінююча маски загадка». Роль грошей у житті суспільства, індивіда воістину глобальна. Тому зрозуміти природу грошей, насамперед як економічного явища, люди намагалися з давніх часів. Але навіть і тоді, коли економічне знання стало наукою, теорією, суперечки про природу грошей, їхню сутність між різними економічними школами не затихали. Немає єдності в розумінні категорії грошей і на сучасному етапі. Найбільш відомі теорії грошей: еволюційна, раціоналістична, державна, функціональна.

Еволюційна теорія грошей.

За еволюційною теорією – гроші продукт історичного розвитку, що має товарну природу. Розвиток товарного виробництва, ринку обумовлює необхідність у загальному засобі обміну. У різні часи в різних народів як такий засіб виступали найрізноманітніші товари — худоба, хутра, зерно, прикраси. Не маючи якостей загального еквівалента, такі товари не могли задовольняти потреби обміну.

Поступово з усієї маси виділяється особливий товар, з натуральною формою якого зрощується еквівалентна форма вартості. Таким товаром зрештою стало золото, витиснувши з позицій еквівалентної форми вартості срібло. Біметалізм змінився монометалізмом, хоча срібло зберігало свою роль загального еквівалента в ряді країн Сходу. Відповідно до теорії трудової вартості золото має споживчу вартість і вартість. Причому, перша якість — вартість — подвоюється. З одного боку, золото — це звичайний товар, використовуваний у техніці і побуті, з іншого боку — має загальну, додаткову формальну споживчу вартість, тобто здатність перетворюватися в будь-який необхідний людям товар. Як вартість гроші виражають вартість всіх інших товарів, виступають загальним еквівалентом.

Раціоналістична теорія грошей.

Раціоналістична теорія розглядає гроші як результат угоди між людьми. В міру ускладнення відносин обміну, господарюючі суб'єкти шукали найбільш зручний засіб, здатний обслуговувати ринкові відносини. На визначеному етапі цю роль стали виконувати дорогоцінні метали, а потім їхні замітники — паперові гроші. Гроші — це результат угоди між людьми. З виникненням держави угода стала формою директивних грошей.

Державна теорія.

Як платіжний засіб гроші встановлюються законом. Зрозуміло, гроші мають особливі якості: по-перше, виступають як засіб обігу; по-друге, як міра вартості. Тут мається на увазі технічна характеристика грошей як масштабу для порівняння вартостей різнорідних благ. Подібно тому як вимірюються дистанції в милях і кілометрах, так і порівнюється

вартість благ і послуг у грошовому виразі, по-третє, як засіб заощадження, тому що гроші мають найбільшу ліквідність, а виходить, це зручна форма збереження багатства.

Відповідно до теорії трудової вартості і практичного досвіду паперові, тобто, директивні гроші, не мають такої якості, тому що під впливом інфляції вони можуть перетворитися в малозначущі папери.

Функціональна теорія грошей.

Функціональна теорія грошей пояснює їх необхідність рядом причин: по-перше, відсутністю синхронізації надходжень і платежів, що негативно позначається на товарообміні, утруднюючи його; по-друге, гроші — спосіб мінімізації витрат у системі ринкового обміну; по-третє, гроші в процесі обміну виконують роль сполучної ланки між сьогоденням і майбутнім.

Інший підхід трактує теорії грошей по-іншому. На схемі показано складові металістичної, номіналістичної і кількісної теорії грошей (рис. 11.2).



Рис. 11.2

ГЛАВА 12. ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ У РИНКОВІЙ СИСТЕМІ

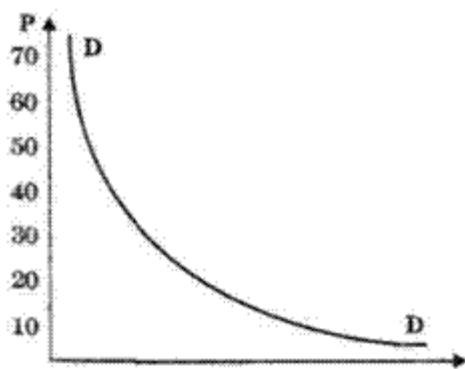
Економічний механізм ринкової системи визначає загальний порядок функціонування ринку праці, капіталу і товарів. Основу його складає взаємодія категорій: попит, пропозиція та ціна. Ринок — договірна система. Його суб'єкти — виробники і споживачі, покупці і продавці — постійно вступають один з одним у переговори, які вінчає взаємовигідна угода. Важливу роль у переговорах виконує інформація, що «закодована» у ринкових цінах на товари і послуги. Нею врешті-решт й керуються контрагенти, приймаючи рішення про укладання контракту.

Взаємодія продавців і покупців — гра попиту та пропозиції, що значною мірою

визначають ціни. З'ясування характеру взаємодії цих трьох чинників, трьох китів ринкової системи, допомагає усвідомити порядок функціонування економічного механізму ринку. Не випадково на Заході в підручниках з економічної теорії наводиться жарт: «Навчіть папугу говорити слова «попит та пропозиція» — і перед вами економіст». У жарті лівова частка істини. Відомий економіст Альфред Маршалл писав: «Незважаючи на величезні розходження в деталях, майже всі економічні проблеми мають ту ж саму суть. Ця суть є необхідність ... зрівноважування попиту та пропозиції».

12.1. Попит

Суб'єкти ринку виходять на нього або для того, щоб придбати необхідні їм товари, або з метою продати товари. Відносини купівлі-продажу постійно відтворюються. Бажання купити певну кількість необхідних товарів залежить від можливостей споживача, тобто від того, чи підкріплене його бажання платоспроможністю. Отже, попит — платоспроможна потреба. І якщо немає грошей, то потреба не має шансу бути задоволеною, попит не виявиться. Але і маючи гроші, споживач прагне купити товар подешевше. Він усвідомлює інтерес продавця, устремління якого — продати товар найдорожче. Тому споживач готовий заплатити за товар так звану ціну попиту — максимальну ціну, вище за яку попит не відбудеться, оскільки у покупця вичерпана платоспроможність. Разом із тим між ціною й обсягом запитуваного товару існує тісний взаємозв'язок, що розкриває закон попиту. Суть закону попиту — зворотна залежність між ціною товару і величиною попиту на товар (за інших рівних умов). Чим вища ціна, тим менше благ купить споживач, і, навпаки, менша ціна — більший попит. Залежність між двома змінними описується кривою попиту. Вона показує ту кількість благ, яку покупець, маючи гроші, готовий купити за деяку ціну (рис. 12.1).

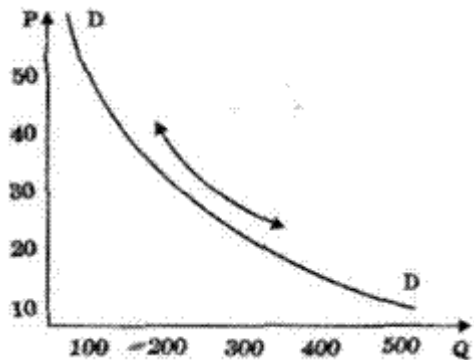


Незалежна змінна (ціна) відкладається по осі ординат, залежна (обсяг попиту) — по осі абсцис. Крива попиту позначається буквою D (від англ. Demand — попит, споживач), ціна — P (price — ціна), обсяг — Q (quantity — кількість).

Крива попиту має негативний кут нахилу, оскільки залежність між ціною й обсягом є

звотною. Закон попиту, що описується його кривою, відбиває також процес спаду попиту в міру задоволення потреб покупця, бо кожна наступна купівля ідентичного товару, за принципом спадної корисності, принесе споживачу меншу вигоду, ніж попередня (другу пару кросовок ви купите в тому разі, якщо вона буде значно дешевша за першу).

Якщо скласти таблицю, у якій наведено низку обсягів та низку цін, і побудувати згідно з цим криву попиту, то рух цієї кривої від однієї точки до іншої буде означати зміну величини попиту. Наведемо криву, яка описує цю ситуацію (рис. 12.2).



Рух уздовж кривої $D - D$ в той чи іншій бік означає зміни в кількості запитуваного товару внаслідок зміни ціни (за інших рівних умов), тому можемо записати функцію попиту $D = F(P)$. Але на попит впливають й інші, не цінові чинники. Тому — це функція, що визначає попит залежно від чинників, що впливають на нього.

Які ж це чинники?

зміна доходів споживачів $[I]$ — дохід;

зміна сподівань споживачів $[W]$ — очікування;

зміна смаків споживачів $[Z]$ — смаки;

ціни на товари — субститути (взаємозамінні товари) $[P_{sub}]$;

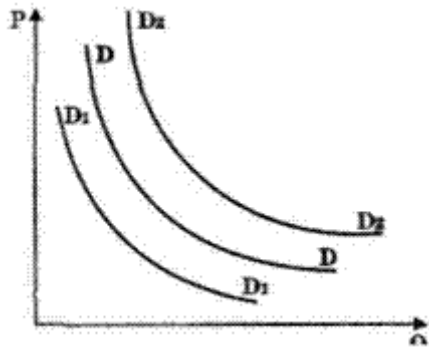
ціни на товари — комплементи (взаємодоповнюючі товари) $[P_{com}]$;

зміни в кількості покупців $[N]$ — кількість покупців;

7) інші чинники $[B]$ — інші чинники. Попит — функція ціни і усіх інших чинників: $D = F[P; I, W, Z, P_{sub}, P_{com}, N, B]$.

Ціна відокремлена від нецінових чинників крапкою з комою. Нецінові чинники — причина зрушення кривої попиту праворуч чи ліворуч, що й буде ілюструвати зміну попиту (на відміну від зміни величини попиту)

(рис. 12.3).

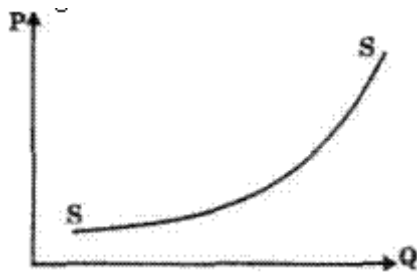


Зміна, наприклад, у доходах споживача позначиться на зміні попиту запитуваного товару. Дохід збільшиться (за інших рівних умов), крива попиту переміститься в положення D_2 , зменшиться — у положення D_1 . Таким чином, зміна попиту означає зміну кількості запитуваного товару внаслідок впливу нецінового чинника. Розглянемо коротко вплив інших чинників. Очікування підвищення цін викликає ажіотажний попит на товари і послуги. Крива переміститься праворуч. Зміна смаків, наприклад, під впливом реклами матиме подібні наслідки. Зміна цін на взаємозамінні товари викличе зростання попиту на одні товари й падіння попиту на інші. Зростання цін на яловичину, наприклад, змусить зменшити її споживання, одночасно збільшиться попит на м'ясо птаха. Таку ж реакцію спричинить підвищення цін на вершкове масло: покупець збільшить споживання маргарину. Проте є й інші сполучення товарів, що можуть споживатися лише разом. Це взаємодоповнюючі товари. Вони характеризуються тісною взаємодією — зростання ціни одного товару призведе до падіння попиту на інший, і навпаки, зменшення ціни одного товару супроводжується зростанням попиту на інший (автомобілі й бензин, бензин та автопокришки). Нарешті, зміна в кількості покупців. Збільшення їх зрушує криву попиту праворуч, зменшення — ліворуч. Ріст народжуваності, наприклад, викликає підвищений попит на товари дитячого асортименту, що зумовлює відповідний зсув кривої попиту.

12.2. Пропозиція

Зміна попиту викликає відповідну реакцію пропозиції. Цей взаємозв'язок розкривається у формулі «попит народжує пропозицію». Пропозиція — це товари і послуги, що є на ринку чи здатні бути доставленими на нього за певною ціною. Прагнення виробника — одержання вигоди. Він зацікавлений продати товар як найдорожче. Одночасно ціна пропозиції має враховувати інтереси контрагента, тобто споживача, орієнтуючись на його платоспроможність.

За інших рівних умов, чим вища ціна, тим більшу кількість товарів і послуг готові запропонувати ринку продавці. Зв'язок між ціною й обсягом пропонованого продукту прямий. У цьому — суть закону пропозиції. Його графічне зображення ілюструється кривою пропозиції (рис. 12.4).



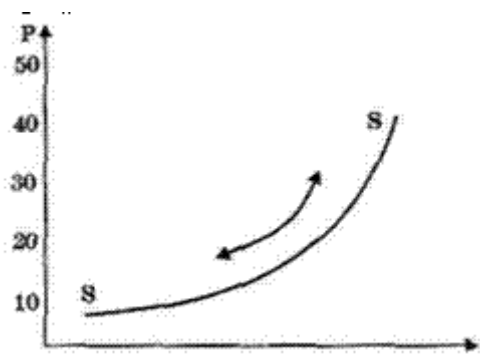
Крива пропозиції показує ту кількість товарів і послуг, що готові продати виробники за певною ціною.

Крива пропозиції, яка свідчить про прагнення виробника продати за вищою ціною більшу кількість благ, має позитивний кут нахилу. У такому разі функція пропозиції:

$S = f(P)$.

Розрізняють поняття «зміна величини пропозиції» та «зміна пропозиції». Поняття «зміна величини пропозиції» охоплює рух по кривій пропозиції.

Наведемо низку цін і обсягів пропозиції товарів та відповідно до цього побудуємо криву (рис. 12.5)



Ціна(P) - Кількість (Q)

50 - 50

40 - 40

30 - 30

20 - 20

10 - 10

10 - 20 - 30 - 40 - 50 - 60 Q

Рух уздовж кривої пропозиції від однієї точки до іншої називається зміною величини пропозиції. Зміна пропозиції ілюструється зрушенням кривої пропозиції. Воно показує зміну тієї кількості товарів і послуг, яку виробник готовий поставити під впливом дії нецінових чинників (рис. 12.6).

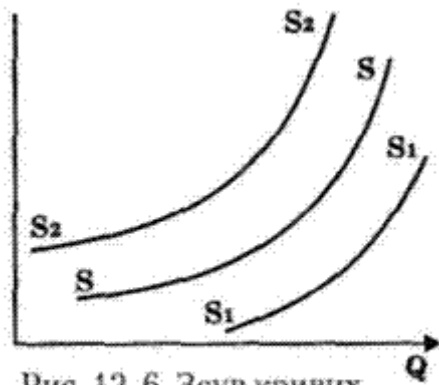


Рис. 12. 6. Зсув кривих пропозиції

Нецінові чинники пропозиції:

Ціни на ресурси (P_r).

Характер застосовуваних технологій (K).

Податки і субсидії (T).

Ціни на інші товари ($P_{пг}$).

Кількість продавців (N).

Очікування на ринку

(ψ).

Інші чинники (B).

Пропозиція — функція усіх чинників:

$$S = F[P; P_r, K, T, P_m, N, W, B]$$

Опишемо стисло кожний із чинників.

Ціни на ресурси впливають на витрати фірми. Нижчі ціни — нижчі витрати. Фірма збільшить пропозицію, крива переміститься праворуч. І навпаки, вищі ціни — вищі витрати, нижча пропозиція. Цей самий процес супроводжує процес удосконалювання технології, оскільки прогресивніша технологія забезпечує зниження витрат фірми, стимулювання пропозиції. Застаріла технологія дає протилежний ефект. Податки для фірми — це її витрати. Збільшення податкових ставок призводить до зростання витрат, отже, пропозиція скоротиться, крива переміститься ліворуч. Субсидії (дотації) дають прямо протилежний ефект, пропозиція виростає, крива переміститься праворуч.

Підвищення цін на свинину переорієнтує фермера з виробництва яловичини на свинину.

Зниження цін на кукурудзу змусить фермера збільшити виробництво пшениці.

Збільшення кількості продавців спричинить збільшення пропонованих на ринку товарів, крива переміститься праворуч. Такий самий ефект буде від сподівань збільшення цін на пропоновані товари. І навпаки, якщо прогнозується несприятлива ринкова кон'юнктура, виробник буде остерігатися збільшувати виробництво, пропозиція зменшиться.

Розглядаючи функцію пропозиції, необхідно враховувати часовий чинник, що відіграє

важливу роль у взаємодії ряду попиту — пропозиція — ціна. Умовно розрізняють три ринкових періоди: найкоротший, короткостроковий, довгостроковий (рис. 12.7).

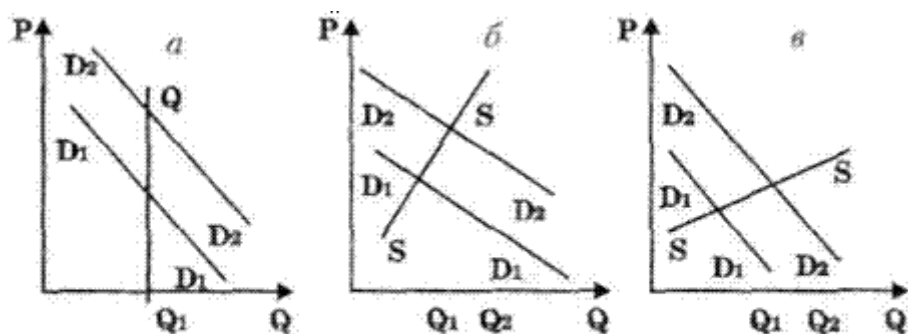


Рис. 12.7. Зміна обсягу пропозиції за періоди:
a — найкоротший; *б* — короткостроковий; *в* — довгостроковий

Найкоротший — усі чинники виробництва (праця, капітал, земля) залишаються постійними. Зміна попиту в той чи інший бік приведе до відповідної зміни ціни, але не пропозиції. Зростання попиту, наприклад, на ранні овочі, збільшить ціну на них, але реакція фермера не буде адекватною, бо на цей час він не зможе збільшити пропозицію. Період занадто швидкоплинний, щоб можна збільшити обсяг виробництва овочів (рис. 12.7,а).

У короткостроковий період деякі чинники виробництва стають перемінними. Фірма встигає зреагувати на збільшення попиту й ціни. Обсяги виробництва, а отже, і пропозиції, зростуть (рис. 12.7,б).

У довгостроковий період усі чинники, включаючи виробничі можливості, змінюються. Збільшення попиту при незначному підвищенні ціни спричинить значне збільшення виробництва та пропозиції (рис. 12.7,в).

12.3. Ціна рівноваги

Класичний ринок — саморегулююча система із збаламученнями, що періодично виникають, і також регулярно гасяться ринковим механізмом. Збаламучення призводять до тимчасового порушення ринкової рівноваги, що виявляється у невідповідності попиту та пропозиції. Зміна цін, що відбувається, змушує контрагентів ринку вносити необхідні зміни у свої плани. Проте «невидима рука» ринку досконалої конкуренції забезпечить ситуацію, коли виробники запропонують рівно стільки товарів, скільки необхідно споживачу. У цьому випадку попит та пропозиція збігатимуться, і ринок набуде рівноважного стану. Інакше кажучи, за даної ціни величина пропозиції дорівнюватиме величині попиту. На графіку ринкова рівновага встановлюється на перетині кривих попиту та пропозиції. У точці перетину встановлюється рівноважна ціна (рис. 12.8).

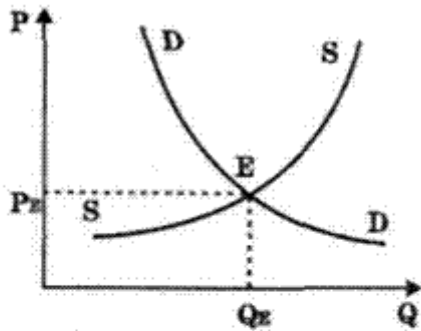
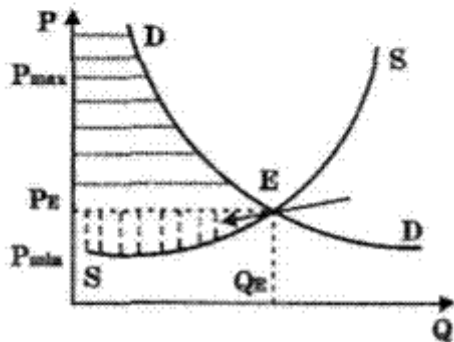
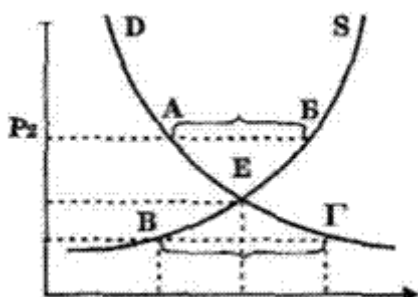


Рис. 12.8. Ринкова рівновага



У точці E встановлюється рівноважна ціна, обсяг продукту визначається ринковим попитом та пропозицією. Здатність конкурентних сил з боку попиту та пропозиції встановлювати ціну на рівні, при якому купівля і продаж синхронізуються, називається рівноваженою функцією ціни. Ринок — договірна система. Контрагенти, укладаючи угоду, керуються взаємною вигодою. Проте вони мусять прийняти певні умови ринку, що стосуються товарних цін. У договірних відносинах можуть брати участь лише ті покупці, що готові виконати основну умову ринку — платити ціну рівноважну або вищу за неї. І лише ті продавці, що встановлюють ціну рівноважну або нижчу за неї. Невиконання умови залишає потенційних покупців та продавців за межами ринку. Ті ж, хто прийняв її, залишаються у вигащі — і покупці, і продавці. Розглянемо цю пропозицію на графіку (рис. 12.9). Оскільки споживач готовий платити ціну P_{max} , а платить її на рівні P_E , його вигащ становить площа $P_E P_{max} D E$.

Порушення ринкової рівноваги призведе до його розбалансованості. Виникає або надлишок попиту, або надлишок пропозиції (рис. 12.10).



При ціні P_f попит становитиме Q_2 , тоді як пропозиція Q_1 . Відрізок ВГ — це дефіцит. Конкуренція між споживачами спричинить, у кінцевому рахунку, встановлення рівноважної ціни. При ціні P_2 обсяг пропозиції складе Q_2 , тоді як попит відрізок АБ — це надлишок пропозиції над попитом. Конкуренція за споживача знизить ціну до рівня рівноважної. Отже, ціна встановлюється у взаємодії попиту та пропозиції. Утручання держави в процес формування ринкової ціни, як правило, призводить до деформації ринкового механізму, оскільки перекручується інформація, «закодована» в цінах. Помилкова інформація позбавляє суб'єктів ринку можливостей прийняти адекватне рішення щодо попиту та пропозиції товарів та послуг. Законодавче встановлення максимальної ціни призведе до ліквідації її розподільної функції. У реальному економічному житті — це дефіцит, що породжує нерівний доступ до дешевих товарів, необхідність нормованого розподілу, тіньовий ринок. Реальної економічної шкоди зазнає і практика законодавчого встановлення мінімальної ціни (наприклад, мінімуму заробітної плати).

12.4. Концепція еластичності

З'ясувавши сутність законів попиту та пропозиції, що відбивають взаємозв'язок між ціною й обсягом запитуваного і пропонованого товару, важливо визначити ступінь реакції споживача чи виробника на зміну ціни. Розглянемо еластичність попиту за ціною. Вона відбиває відносну уважність споживача до зміни ціни чи здатність однієї економічної перемінної (обсягу) реагувати на зміну іншої (ціни). Ця залежність виражається не через абсолютні, а через відносні величини, тобто відносини відсоткових змін попиту до відсоткової зміни ціни. Коефіцієнт еластичності попиту можна записати:

де E_p — коефіцієнт еластичності попиту за ціною; $\Delta Q/Q$ — зміна попиту порівняно з первісним; $\Delta P/P$ — зміна ціни в порівнянні з первісною. Для визначення середньої точки еластичності використовують формулу

$$E_p = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_2} \cdot \frac{P_1 + P_2}{P_2 - P_1}$$

Наприклад, якщо ціна товару зростає з 100 одиниць до 400, а попит зменшиться з 10 000 до 7 500 одиниць, то коефіцієнт еластичності складе:

$$E_p = \frac{7500 - 10000}{10000 + 7500} \cdot \frac{100 + 400}{400 - 100}$$

$$E_p = \frac{-2500}{17500} \cdot \frac{500}{300} = -0,23\%$$

Це означає, що при зміні ціни товару на 1% попит зміниться на 0,23%.

Еластичним називається попит, при якому $E_p > 1$, тобто попит змінюється (зростає чи падає) швидше, ніж змінюється ціна (рис. 12.11, а). Нееластичний, чи твердий, попит — $E_p < 1$ тобто попит змінюється повільніше від зміни ціни (рис. 12.11, б). Якщо відсоткова зміна величини попиту еквівалентна відсотковій зміні ціни, то $E_p = 1$ то це попит з

одиначною еластичністю (рис. 12.11).

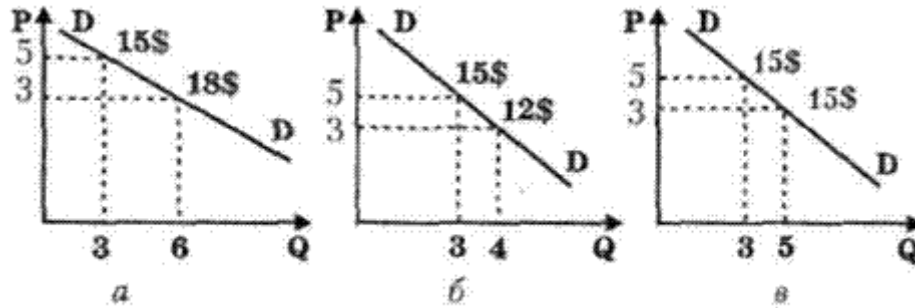


Рис. 12.11

Розрізняють два крайніх випадки еластичності — абсолютно еластичний попит (рис.

12.12,а) і абсолютно нееластичний попит (рис. 12.12,б).

Еластичність попиту на його кривій не постійна для всіх інтервалів цін і величин попиту.

Еластичність зменшується із рухом униз по кривій попиту. Таке правило пояснюється тим, що у верхньому куті відсоткова зміна кількості запитуваної продукції велика, тоді як зміна ціни є величиною відносно незначною. У нижньому правому куті ситуація протилежна (рис. 12.13).

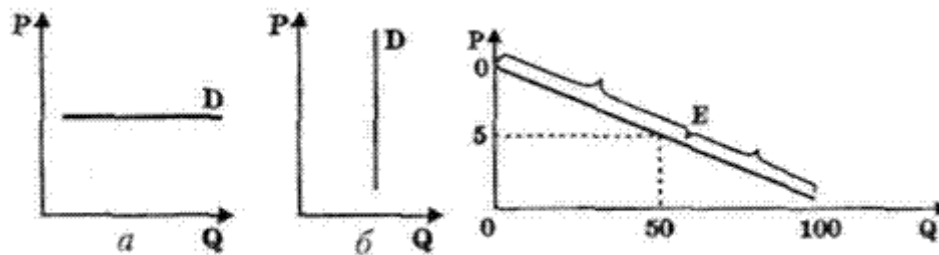


Рис. 12.12

Рис. 12.13

Чинники еластичності попиту такі: по-перше, наявність товарів-субститутів. Чим більше товарів-замінників, тим еластичніший попит на певний товар. Попит на товар, що не має замінника, — нееластичний; по-друге, попит на комплементарні товари менш еластичний, бо вони — менш важливий компонент у парній групі товарів (масло для автомобільного двигуна); по-третє, попит на товар однієї фірми еластичніший, ніж на товар узагалі (якщо подорожують сигарети «Ротманс», курець переключиться на «Мальборо»); по-четверте, часовий чинник — попит на коротких часових відрізках менш еластичний, ніж на довгих, коли споживач зможе пристосуватися до зміни ціни (різкий стрибок цін на бензин зразу незначною мірою зменшить поїздки автомобіліста. Лише в перспективі можлива купівля автомобіля з більш економічним двигуном).

Еластичність за доходом — це відношення відсоткової зміни величини попиту на товари і послуги до відсоткової зміни доходів споживачів.

Важливе значення має розмежування товарів на дві групи:

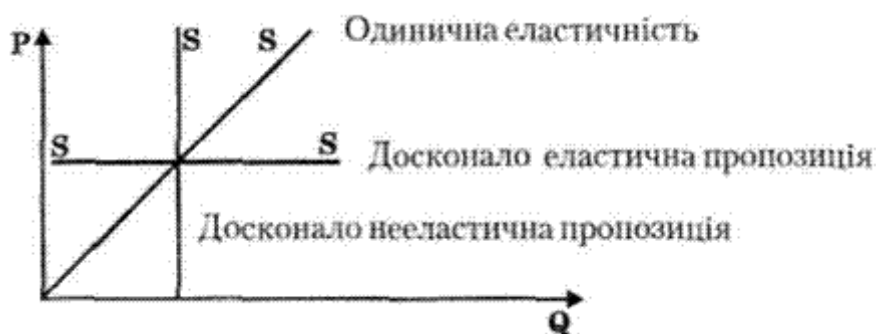
Нормальні товари, коли підвищення доходу викликає збільшення попиту. Оскільки дохід і

попит змінюються в одному напрямі, еластичність у такому разі буде позитивною.

Продукти харчування (в економіці їх заведено називати товарами нижчої якості), коли збільшення доходу спричиняє зменшення попиту. Оскільки дохід і попит змінюються в протилежних напрямках, еластичність попиту на товари буде негативною.

Поняття еластичності застосовне і до пропозиції товарів. Еластичність пропозиції за ціною виражає реакцію виробника на зміну ціни: це відношення відсоткової зміни величини пропонованого товару до відсоткової зміни ціни на певний товар.

Графічне зображення кривих еластичності пропозиції наведено на рис. 12.14.



Абсолютно еластична і нееластична пропозиції становлять крайні випадки, тому мають скоріше теоретичне, ніж практичне значення. На еластичність пропозиції значною мірою впливає часовий чинник. Пропозиція менш еластична на короткочасних інтервалах, еластичніша — на довгострокових.

У найкоротший період виробник не має у своєму розпорядженні достатнього часу для того, щоб відреагувати на зміну ціни. Так, підвищення цін на ранні овочі може принести фермеру моральне задоволення, але він не може негайно збільшити пропозицію. У короткочасний період, застосувавши інтенсивні методи (біостимулятори росту, передову організацію праці), фермер зможе збільшити врожай і пропозицію. І лише в довгостроковий період фермер зможе змінити структуру господарства, збільшити інвестиції тощо, що дає можливість істотно збільшити обсяг виробництва та пропозиції на ринку.

ГЛАВА 13. КАПІТАЛ: ВИРОБНИЦТВО І НАГРОМАДЖЕННЯ

Основні найпринциповіші положення теоретичних поглядів економістів XIX ст. і нині мають важливе значення. Серед видатних політекономів минулого виділяється-постать Карла Маркса. Уявлення Карла Маркса про сутність капіталу, економічну природу додаткового продукту за умов перетворення грошей, робочої сили, засобів виробництва на капітал, про форми капіталу, характер поєднання чинників виробництва за умов ринкової економіки в процесі нагромадження капіталу, його історичної тенденції зберігають певною мірою свою актуальність та мають практичне значення. Формування ринкових

відносин у країнах пострадянського простору, поділ власності, первісне нагромадження капіталу класом підприємців, котрий народжується, динамічне формування приватної власності і системи найманої праці, відносини між працею та капіталом, які дуже непрості, мимоволі народжують аналогії з епохою XVII-XIX ст. — епохою первісного нагромадження капіталу.

13.1. Перетворення грошей і чинників виробництва на капітал

Метою простого товарного виробництва є задоволення потреб без товарного виробництва, посередніх виробників. Обмінявши вироблені товари на необхідні їм товари або послуги за допомогою опосередкованого чинника — грошей, суб'єкти простого товарного виробництва залишаються цілком задоволеними. Посередник — гроші — продовжує свою роботу, обслуговуючи наступні акти купівлі-продажу. Товарний обмін здійснюється за формулою Т-Г-Т (товар — гроші — товар). Угода між покупцем і продавцем добровільна, отже, взаємовигідна, бо кожний з них залишається у вигаді, одержуючи необхідне, що відповідає витратам праці обмінюваних товарів. Товари Т і Т₂, будучи різними, рівні за вартістю (абстрагуємося від ситуації, за якої можливий нееквівалентний обмін, через те що це саме виняток). Але виняток перетворюється на закономірність, коли метою товарно-грошового обігу стає збагачення, тобто одержання додаткової вартості. За таких умов гроші перетворюються на капітал, тобто в засіб зростання вартості.

Схема товарно-грошового обміну в такому випадку набуває форми Г-Т-Р, де Г — первісно авансована вартість; Р — кінцева, отримана в результаті обміну, вартість. $G_1 = G + \Delta G$. ΔG — це приріст над спочатку авансованою вартістю, надлишок над нею.

Такий надлишок Карл Маркс називав додатковою вартістю, а формулу Г-Т-Г — загальною формулою капіталу.

Здатність грошей створювати додаткову вартість перетворює їх на капітал, тобто на вартість, що приносить додаткову вартість. Капітал — самозростаюча вартість. Але науковий підхід не може задовольнитися зовнішнім, емпіричним спостереженням і враженням, фіксуванням видимого. Що стоїть за цим перетворенням? Чи завжди гроші мають чарівну властивість, перетворюючись на капітал, приносити їх власнику додаткову вартість? Чи не стоять за таким перетворенням особливі, специфічні економічні чи інші суспільні умови? Чи не мають такі перетворення історичний, минулий характер?

Відповідаючи на запитання, необхідно порівняти формули товарного і грошового обігу.

Зовні формули мають багато подібного: Т-Г-Т; Г-Т-Г. І в першій і в другій формулі кругообіг складається з тих самих стадій, але протилежних: Т-Г — продаж, Г-Т — купівля.

Елементи формул ті ж самі.

Товар і гроші.

Разом із тим видно й відмінності у формулах. Перша з них (Т-Г-Т) починається з фази Т-Г, тобто з продажу, завершується фазою Г-Т, тобто купівлею. Друга (Г-Т-Г) щодо формули товарного обміну реалізується в зворотній послідовності. Вона починається з купівлі (Г-Т) і завершується продажем (Т-Г). Але є й інша, дуже істотна відмінність у формулах — різноспрямованість інтересів об'єктів ринку — власника товару і власника капіталу. Власник товару зацікавлений у придбанні визначеного товару або послуги, його інтерес — матеріально-речовинна форма вартості. Власник капіталу пускається на всі заставки лише заради збільшення випущеної в обіг вартості, тобто одержання додаткової вартості. Залишається тільки розібратися, звідки виникає приріст. Ось тут і криється загадка. Знання змісту закону вартості — закону обміну еквівалентів, тобто рівних вартостей, виключає колізію, за якої $F > G$ на величину ΔG , тим більше, що рівність $T = T$ підтверджує закон обміну рівних вартостей.

Якби загальна формула капіталу мала форму Г-Т-Г, то закон вартості не був би порушений. Але тоді для власника капіталу процес обігу не має сенсу. Авансувати вартість, щоб одержати внаслідок її кругообігу таку ж саму вартість (Г — Г) — абсолютно безглузда діяльність. Запідозрити ж власника капіталу в настільки альтруїстичних устремліннях немає підстав, оскільки альтруїзм — сфера моральних, а не ринкових відносин. І в той же час формула Г-Т-Г може суперечити закону вартості. Щоб розібратися в цій містифікації, необхідно ще раз повернутися до процесу руху елементів загальної формули капіталу.

У фазі Г-Т провідну роль виконують гроші. Чи можуть гроші бути джерелом збільшення вартості? Карл Маркс дуже логічно зазначає, що приріст «не може міститися в самих грошах, бо як купівельний засіб і засіб платежу вони лише реалізують ціну товарів... Застигаючи у своїй власній формі, вони перетворюються на скам'янілості незмінних величин вартості». Але може зростання вартості відбувається у фазі продажу Т-Г?

Як закономірність це виключено. Тут товарна форма лише перетворюється на грошову. Нерозв'язна загадка? Не вдаючись до обміну, тобто поза ним, власник капіталу не реалізує свою мету — одержання додаткової вартості, бо товаровласники лише зберігають ставлення до свого товару і не більше. Але і в обігу приріст вартості неможливий.

Отже, шукати самозростання на боці вартості все одно, що шукати в темній кімнаті чорну кішку, якої там немає. Залишається одне — звернутися до споживчої вартості товару, що купується в першій фазі Г-Т з надією, що споживання його здатне створити вартість, більшу за ту, котрою він має. Такий товар, на думку Карла Маркса, — це робоча сила. В такому разі загадка розв'язана. Товари купуються за вартістю і продаються за вартістю (умови закону вартості дотримані), і в той же час особливий специфічний товар — робоча

сила при споживанні спроможний створювати додаткову вартість.

Але робоча сила існувала завжди, а здатність ця реалізується лише в системі найманої праці. Річ у тім, що необхідно розрізняти природний зміст і суспільну форму праці.

Насамперед, робоча сила виступає як сукупність фізичних і духовних здібностей людини, що реалізуються нею у процесі перетворення речовини природи для задоволення своїх потреб. Одночасно робоча сила є носієм певних, специфічних виробничих відносин, тобто набуває економічної форми. У системі розвиненого ринкового господарства, як визначав К. Маркс, економічна форма робочої сили — товар. Товаром робоча сила стає лише за певних умов. Цих умов не було в натуральному господарстві, не створюють їх і ринкові відносини, які ґрунтуються на власній праці товаровиробників. У рабовласницькому суспільстві, при феодальній залежності раби, залежні селяни продавалися і купувалися як носії здібностей до праці. Проте робоча сила не відчужувалася від її носіїв, а використовувалася внаслідок позаекономічного примусу. І тільки з виникненням системи найманої праці створюються умови, за яких робоча сила перетворюється на товар.

За Марксом, щонайменше дві умови необхідні для перетворення робочої сили на товар.

Перша — юридична свобода носіїв робочої сили, що дає можливість розпоряджатися своїми здібностями і майном за власним розсудом. Але такої умови недостатньо. Вільний товаровиробник не буде продавати свою робочу силу, а за допомогою власних засобів виробництва організує виготовлення товарів. Тому тільки позбавивши його такої можливості шляхом відчуження засобів виробництва завершується перетворення робочої сили на товар. Ось чому, щоб стати товаром, робітник мусить бути двічі вільний. Свобода власна створює йому можливість продавати свою робочу силу, якою він може і не скористатися. Свобода від засобів виробництва не залишає вибору, змушуючи його продавати свою робочу силу. Перший вид свободи людина знаходить внаслідок селянських воєн, буржуазних революцій, скасування кріпосного права зверху. Другий — внаслідок первісного нагромадження капіталу, коли народжується новий шар власників капіталу. Їх обмежена особиста працездатність не дає змоги реалізувати продуктивну силу капіталу, який вони тепер мають. Тому вони вдаються до наймання вільної робочої сили. Аналогічний процес відбувається в пострадянських країнах ринкової трансформації.

Приватизація, розвиток підприємництва прискорює процес формування недержавної, у тому числі приватної власності. Учорапні державні підприємства — об'єкти формально-усуспільненої власності — перетворюються на об'єкти, що належать окремим людям, фінансовим кланам, вузьким групам громадян. Робоча сила найчастіше надана самій собі, тобто, володіючи власною свободою, змушена через ринок шукати роботодавців. Це і називається економічним примусом чи капіталізмом. Через розвиток такої системи

пройшли всі західні країни. Її еволюція в пострадянських країнах, будемо сподіватися, спричинить такі ж наслідки. Відповідь на питання «коли» залишаємо за дужками.

Формування додаткової вартості.

Розглянемо механізм формування додаткової вартості.

Якщо робоча сила — товар, то логічно й у ньому розрізняти дві сторони — споживчу вартість і вартість. При цьому слід зазначити, що робоча сила — незвичайний, тобто специфічний товар. Це жива особистість, у якої спроможність до праці не існує окремо, тобто поза людиною. Щоб забезпечувати, підтримувати життєздатність, відновлювати витрачені життєві сили, працюючої людини, її родині необхідно задовольняти найрізноманітніші потреби — матеріальні, соціокультурні, духовні. Але усе має вартість. Тому вартість робочої сили складається з вартості життєвих засобів, необхідних для робітника і членів його родини, бо за рахунок підростаючих дітей робітників у майбутньому буде поповнюватися ринок праці. Якщо залишити осторонь суто гуманний аспект, а спиратися лише на виробничий, то й тоді повнота задоволення потреб людини — об'єктивна економічна необхідність. Ефективність сучасного суспільного виробництва може забезпечити тільки творча особистість, яка має можливість підвищувати свій професійний і культурно-технічний рівень, дати гідну освіту своїм дітям, забезпечити себе в старості. Усе це входить у поняття високого життєвого рівня, хоча для кожної країни воно відносне.

Якщо говорити про Україну, то й формування ринку праці, і характер відтворення робочої сили перебувають тут на низькому рівні. Підприємницьке середовище не розвинене, конкуренція між товаровиробниками-роботодавцями на ринку праці непомітна. Зростає безробіття, і ця тенденція збережеться в майбутньому. Підвищення професійного і культурно-технічного рівня працівників ускладнюється через матеріальне збідніння і держави, і підприємств, і людей. Виходить замкнуте коло. Обмежені матеріальні та соціокультурні можливості розширеного відтворення робочої сили перешкоджають зростанню ефективності суспільного виробництва, низька продуктивність суспільного виробництва обмежує зростання життєвого рівня та суспільно-нормальне відтворення робочої сили. Державі передусім потрібні сили для того, щоб це коло розімкнути вже найближчим часом.

Візьмемо іншу властивість товару «робоча сила» — споживчу вартість. Вона настільки ж специфічна, як і сам товар. Ця специфіка проявляється в тому, що споживання його, на відміну від звичайних товарів, що втрачають свою вартість або частину її, створює нову вартість, причому збільшену порівняно з первісною.

Отже, у здатності створювати додаткову вартість і складається споживча вартість товару

«робоча сила». Саме тому робоча сила становить специфічну корисність для підприємця. Підприємець зацікавлений у високій якості робочої сили, про що свідчить зростання життєвого рівня працівників на Заході. Отже, товар «робоча сила» продається і купується за вартістю і при цьому створюється додаткова вартість.

Як же самозростає капітал? Відповісти на це запитання можна, лише розглянувши форму поєднання чинників виробництва в різних економічних системах. Незалежно від конкретних історичних умов, у яких проходить поєднання чинників виробництва, воно має дві сторони — виробничо-технічну й економічну. Обидві сторони реалізуються в процесі виробництва. Але якщо виробничо-технічна обумовлена рівнем розвитку продуктивних сил, то економічна — їхньою суспільною формою. Це означає, що економічне поєднання чинників визначається характером існуючих у суспільстві економічних відносин, за уявленням марксистської школи, — пануючими відносинами власності на засоби виробництва. У рабовласницькому і феодальному суспільстві поєднання чинників — позаекономічний примус, у простому товарному виробництві — прямий, безпосередній, у системі найманої праці — поєднання чинників опосередковане товарно-грошовими відносинами. Засоби виробництва набувають форми капіталу. Поєднання їх із працею здійснюється шляхом купівлі-продажу робочої сили.

Це загальна формула капіталу, тільки розгорнута. З'єднуючись із засобами виробництва після купівлі-продажу робочої сили, робоча сила в процесі праці споживає сировину, матеріали, паливо, машини і т. ін. Вартість таких елементів засобів виробництва — стара вартість — конкретною працею робітника переноситься на вартість нових товарів.

Одночасно абстрактною працею створюється нова вартість, що перевищує вартість, авансовану підприємцем на покупку робочої сили. Якщо підприємець витратив 80 тис. грн. на придбання засобів виробництва, 20 тис. — на робочу силу, то в процесі виробництва в новому товарі буде втілена вартість $80 + 20 + 20 = 120$, де 80 — стара, а $20 + 20 = 40$ — нова вартість. Вартість товару дорівнює 120 тис. грн., витрати капіталіста 100 тис. грн. — 20 тис. грн., — додаткова вартість. Але чому нова вартість 40, а не 20? Робоча сила — жива особистість, і в процесі виробництва вона не переносить свою вартість подібно вартості спожитих засобів виробництва, а відтворює її. Завдяки певному рівню продуктивності праці, робоча сила відтворює свою вартість (20 тис. грн), витрачену на купівлю робочої сили за частину робочого дня. Але, продавши робочу силу на весь робочий день, працівник у час, який залишився, створює ще такий самий обсяг вартості, тобто плюс 20 тис. грн. Таким чином, та частина капіталу, що витрачається на засоби виробництва і в процесі виробництва не змінює величини своєї вартості, називається капіталом та позначається латинською буквою *C* — *constantes*. Зазначимо, не змінює

величини своєї вартості в тому смислі, що не може бути джерелом нової вартості. Якщо величина капіталу 80 тис. грн., і він спожитий цілком, то такою величиною він увійде до вартості нового товару, якщо він спожитий наполовину, то увійде величиною у 40 тис. грн. Але він не може увійти до вартості нового товару величиною 85, 90 чи 100 тис. грн. Друга частина капіталу (це капітал, витрачений на придбання робочої сили) у процесі виробництва змінює величину своєї вартості, створюючи вартість більшу, ніж вартість робочої сили. Вона називається змінним капіталом і позначається буквою V , що означає (variables) — змінний. Зазначимо, що згідно з теорією Карла Маркса, тільки жива праця створює приріст вартості, тобто додаткову вартість, позначену буквою t (від німецького слова *mercwcht*). У такому випадку вартість товару, створеного в процесі виробництва складе $W = C + V + t$, де C — постійний капітал (стара вартість); V — змінний капітал; t — додаткова вартість; $V + t$ — заново створена вартість.

Відношення додаткової вартості (t) до змінного капіталу (V) називається нормою додаткової вартості:

20 у наведеному прикладі $t1 = \frac{20}{20} = 100\%$.

Норма додаткової вартості склала 100%. Це означає, що частина робочого дня, протягом якого створюється еквівалент вартості робочої сили, дорівнює іншій його частині, коли створюється додаткова вартість. Одна частина робочого дня називається необхідним робочим часом, упродовж якого затрачується необхідна праця, друга — додатковим робочим часом, коли затрачується додаткова праця. Зміна робочого дня (його подовження) за межі необхідного робочого часу створює абсолютну додаткову вартість. Але оскільки існують фізичні і соціальні межі збільшення робочого дня, цей спосіб збільшення додаткової вартості обмежений і характерний для ранніх етапів розвитку капіталізму.

Зниження вартості робочої сили завдяки зростанню продуктивності праці зумовило одержання відносної додаткової вартості, коли при збереженні тривалості робочого дня зсуваються межі між необхідним і додатковим робочим часом на користь додаткового. Додаткова вартість — наукова абстракція, що реалізується в практиці підприємницької діяльності у вигляді прибутку. Прибуток — це та конкретна форма додаткової вартості, що спливає реальною категорією із глибин ринкових відносин на їхню поверхню.

Прибуток (P) виступає як різниця між ціною реалізації товару і витратами на його виробництво, тобто витратами — K . Для підприємця зникає різниця між минулою і живою працею, тобто постійним і змінним капіталом, його цікавить ефект від усього вкладеного капіталу. Вартість матиме вигляд $W = (C + V) + Pt$. Якщо $(C+V) = K$, то $W = K + Pt$. У тому разі, коли ціна реалізації товару дорівнює вартості, то $W - K = Pt$, отже, прибуток — це

додаткова вартість, що виступає породженням всього авансованого капіталу. Ступінь прибутковості капіталу буде визначатися зіставленням маси прибутку і витраченого капіталу.

Відношення отриманого прибутку до витрат буде визначатися нормою прибутку.

Для визначеного товару норма прибутку визначається за

Прагнення підприємця, спрямоване на максимізацію прибутку — природна, об'єктивна і необхідна умова ефективного бізнесу.

Прибуток — це кисень підприємницької справи, без якого вона загине. Саме такою виявляється категорія прибутку, звільнена від ідеологічних покривів антагоністичних протиріч між працею і капіталом.

Теорія додаткової вартості має нечисленних прихильників і критикується безліччю суворих критиків.

Найчастіше критика правомірна, особливо коли йдеться про «могильників капіталізму» та «експропріацію експропріаторів» — капіталістів-вампірів, що оживають лише тоді, коли вони п'ють живу кров найманих робітників — образне уявлення Марксом капіталістичної експлуатації. Тим часом успадкована від минулого нетерпимість до інакомислення й тепер притаманна деяким теоретикам і практикам-економістам.

Теоретична спадщина Карла Маркса подається як псевдонаукова теорія, хоча ще нещодавно вона уявлялася істиною останньої інстанції. Нині представники західної економічної думки по-іншому оцінюють теоретичну спадщину Карла Маркса. Досягнення економічної думки Заходу глибокі і безперечні. І, насамперед, тому, що для них є характерним дбайливе ставлення до теоретичної спадщини минулого, критичне сприйняття будь-якого постулату — від Адама Сміта до Мілтона Фрідмена, визнання всього того позитивного у працях класиків, що можна використовувати для поглиблення теорії. Для розвитку науки залишається винятково актуальною сентенція «перед нами тільки обрій, до якого ми приречені плисти вічно».

Про актуальність низки положень теоретичної спадщини Карла Маркса, що збереглася, свідчать західні вчені-економісти. Великими економістами минулого називають Кемпбелл Р. Макконелл та Стенлі Брю поряд із представниками класичної політекономії Карла Маркса і Джона Мейпарда Кейнса. У праці «Економічна думка в ретроспективі» Марко Блауг, хоча й вважає теорію додаткової вартості неспроможною, визнає, що у своїй іпостасі економіста Маркс продовжує жити й усе ще актуальний, як жоден з авторів, яких розглядають дотепер. «Маркс піддався переоцінці, переглядався, спростовувався, його ховали тисячоразово, але він опирається кожного разу, коли його намагаються відіслати в інтелектуальне минуле. Добре це чи погано, але його ідеї стали складовою частиною того

світу уявлень, у межах якого ми всі мислимо». Чудово сказав колись про Маркса видатний вчений, яким пишається не тільки слов'янський світ, творчий марксист Михайло Туган-Барановский: щоб зберегти Маркса для майбутніх поколінь, його навчання необхідно критикувати... Бо непогрішна істина з наукової теорії перетворюється на систему вірувань — релігію. Тим часом будь-яка нова теорія народжується як ересь і вмирає як догма. Що ж до характеру формування доходів у ринковій економіці, то тепер, на відміну від теорії додаткової вартості, найрозповсюдженіший підхід, котрий бере свій початок у класичній політекономії Адама Сміта та Давида Рікардо. Відповідно до нього кожен чинник — праця, земля, капітал — одержують ту частку доходу, яка дорівнює його граничній продуктивності. Особлива роль належить такому чиннику, як підприємництво. Його дохід — це не тільки і не стільки плата за ризик. Це оплата унікального таланту, здатного поєднати ресурси в єдиний процес виробництва, вибрати найкращу комбінацію чинників за умов невизначеності, здійснювати шляхом безупинного впровадження інновацій діяльність, названу творчим руйнуванням.

13.2. Сутність, рух і нагромадження капіталу

Капітал, за Марксом, — вартість, що приносить додаткову вартість. Це зовнішній, поверхневий прояв суті капіталу, радше, видима форма, у якій він з'являється на перший погляд. А форма не тільки не розкриває глибинної суті явища чи процесу, а й може дати про них перевернене уявлення, оскільки, як сказав поет-діалектик: «Тем форма совершенна, в сущности, что может скрыть уродство сущности. Когда же сущность с ней сливается, все то, что скрыто — раскрывается». Капітал — це гроші і в той же час не гроші. Гроші перетворюються на капітал за певних обставин. За Марксом — це економічні відносини, що складаються за умов наймання позбавленої засобів виробництва робочої сили. Її праця — джерело доходу і прибутку підприємця. Тому капітал, хоча й представлений речами, виражає певні суспільні відносини.

Немарксистські напрями економічної думки визначають капітал по-іншому, більш прагматично. Класична школа ототожнювала капітал із засобами виробництва. Адам Сміт розглядав капітал як частину майна людини, з якого він розраховує витягти прибуток. Давид Рікардо називав капіталом знаряддя праці і «навіть у первісному стані суспільства... мисливцю потрібний для його промислу деякий капітал» — зброя, без якої не можна «вбити ні бобра, ні оленя». Неокласики успадкували такий підхід, та найвидатніший з них — Альфред Маршалл — головною рисою капіталу вважав його здатність створювати дохід. Ця здатність зумовлена продуктивністю капіталу як чинника виробництва. Сучасні економісти також висловлюють близькі до традиційної точки зору погляди на капітал. Рай-мон Барр визначає капітал як сукупність різнорідних і відтворених економічних

ресурсів, що шляхом непрямого використання створює можливість періодично одержувати прибуток. Кемпбелл Макконелл та Стенлі Брю поняття капіталу ототожнюють з інвестиційними ресурсами, що представлені виробленими засобами виробництва — усіма видами інструментів, машин, устаткування. Вочевидь, усі думки про економічну природу капіталу мають право на життя й у головному збігаються. Можна зазначити, що матеріально-речовинний зміст капіталу подає його як чинник виробництва. Суспільна форма капіталу — це його здатність створювати прибуток.

Підхід, що розглядає капітал як сукупність чинників виробництва, виходить з того, що праця, земля, капітал виступають самостійними джерелами доходу. Праця (робоча сила, трудівник) отримує заробітну плату, земельний власник — ренту, підприємець (капіталіст) — прибуток. Оригінальне трактування капіталу Нассау Вільяма Сніора. Джерело нової вартості, як зазначає Нассау Сніор, не тільки праця, але й «помірність» капіталіста, що на час відмовляється від споживання заради виробництва. Подібно до того, як праця — це жертва робітника дозвіллям і спокоєм, капітал — це жертва капіталіста високим рівнем особистого споживання, бо він віддає перевагу збільшенню споживання продуктивного.

Численні трактування капіталу, у тому числі й екзотичного характеру, свідчать лише про багатогранність, складність і суперечливість категорії «капітал». Її економічний зміст, конкретні форми змінюються разом з якісними змінами, що відбуваються і у продуктивних силах, і у виробничих відносинах. Сучасне суспільство, що у розвинених країнах кваліфікується як постіндустріальне, народжує нові теорії вартості і капіталу. Інформаційна ера, на думку економістів, що досліджують закономірності розвитку сучасного суспільства, народжує інформаційну теорію вартості. Знання і накопичена інформація, а не праця виступають джерелом вартості. Теодор Стоньєр вважає, що «інструменти і машини, будучи упередметненою працею, суть у той же час — упередметнена інформація. Ця ідея справедлива стосовно капіталу, землі і будь-якого іншого чинника економіки, у якому упередметнена праця».

У 90-ті рр. ХХ ст. активно розробляється теорія людського капіталу. Вона безпосередньо пов'язана з формуванням якісно нового етапу соціально-економічного розвитку сучасного суспільства і розробкою нової концепції суспільної динаміки. У центрі концепції — людина, яка дедалі більше у багатих країнах перетворюється із засобу на мету суспільного виробництва. Залишається вона й головною продуктивною силою, а отже, об'єктом економічної діяльності, об'єктом інвестицій.

Як же пояснюється категорія «людський капітал»? У фундаментальному підручнику Стенлі Фішера, Рудигера Дорнбуша, Річарда Шмалензі «Економіка» підкреслюється, що

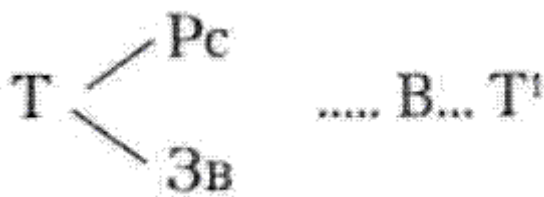
людський капітал створюється тоді, коли людина інвестує в саму себе, оплачуючи освіту і здобуття кваліфікації, що окупається високою заробітною платою та творчою працею. Людський капітал є міра втіленої в людині здатності приносити прибуток. Він включає уроджені здібності і талант, а також освіту і набуту кваліфікацію. Настільки ж вузький погляд на природу людського капіталу висловлюється в підручнику «Економікс» (Кемпбелл Р. Макконелл та Стенлі Л.Брю). Інвестиції в людський капітал розглядаються як дія, що підвищує кваліфікацію і здібності, а з ними і продуктивність праці людини. У наведених положеннях поняття людського капіталу зводиться лише до виробничого, економічного аспекту. Тим часом це не тільки і не стільки економічна, скільки соціально-філософська категорія. Інвестиції в людину, а отже, в освіту, науку, культуру — це інвестиції в майбутнє суспільства. Освіта народжує науку, наука створює інновації, інновації забезпечують майбутнє. Світ без високоосвічених людей — світ без майбутнього. Категорія «людський капітал» виражає зв'язок між минулим, сьогоденням і майбутнім.

Рух капіталу.

Капітал — динамічна категорія, яку можна зрозуміти тільки в русі.

Він змінює свою форму в кожній із трьох стадій, що проходить у ході кругообігу. Перша стадія — купівля — продаж робочої сили і засобів виробництва — стадія обертання.

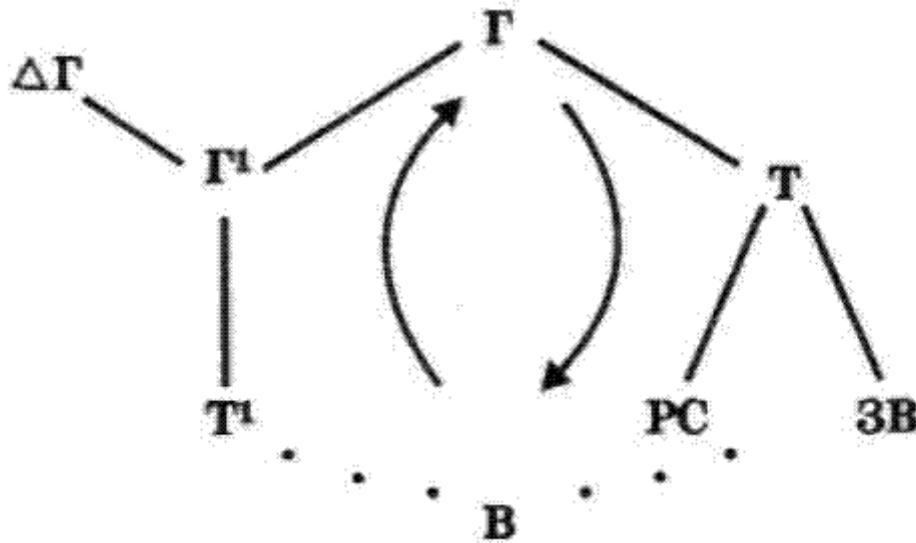
Друга — стадія виробництва, третя — продаж вироблених товарів — знову стадія обертання. На кожній стадії свого кругообігу капітал виступає в новій формі. Спочатку капітал з'являється в грошовій формі, потім у продуктивній і потім — у товарній, для того, щоб після реалізації вироблених товарів повернутися до свого вихідного образу — набути грошову форму. Такий рух капіталу здійснюється за такою формулою:



стадія обігу, купівля робочої сили і з'єднання чинників виробництва, що продовжується в другій стадії — стадії виробництва

Тут кінцевий пункт першої стадії — початок другої. її продовженням є виробництво нових товарів, вартості і додаткової вартості. Третя стадія T'-T1 — знову обертання, у якій товарна форма капіталу перетворюється на грошову. Такою є динаміка промислового капіталу. Послідовне перетворення капіталу з однієї форми на іншу називається кругообігом капіталу. Кругообіг, що розглядається як безупинно повторюваний процес,—

обіг капіталу. Його можна навести у вигляді такої схеми:



Ефективність використання капіталу відбиває поняття часу і швидкості його обігу. Час обігу включає час виробництва і час обертання. Час виробництва у свою чергу складається, по-перше, з робочого періоду (предмети праці піддаються безпосередній обробці); по-друге, часу перерв; по-третє, часу впливу природних процесів на вироби; по-четверте, часу збереження виробничих запасів. Час обертання включає час збереження готової продукції; час, протягом якого здобуваються нові засоби виробництва; час, коли гроші, призначені для виплати зарплати (після реалізації продукції), знаходяться на розрахунковому рахунку чи в касі підприємства.

У ході обігу продуктивний капітал обертається з різною швидкістю. Розрізняють основний і оборотний капітал.

Основний капітал — це частина продуктивного капіталу, представленого засобами праці (машини, будинки, спорудження). Беручи участь у процесі виробництва повністю, вони зношуються поступово. Функціонуючи протягом кількох виробничих циклів, засоби виробництва втрачають у кожній із них частину своєї вартості, що переноситься на знову зроблений продукт у вигляді амортизації. Амортизація — це процес поступового переносу вартості основного капіталу на вироблені товари. Амортизація утворює амортизаційний фонд чи фонд відшкодування (у грошовій формі), що використовується для закупавання нової техніки чи для капітального ремонту експлуатованої.

Розрізняють фізичний і моральний знос основного капіталу. Фізичний знос — це втрата засобами праці своєї здатності робити товари — тобто споживчі вартості.

Моральний знос — втрата вартості засобів праці незалежно від фізичного зносу під впливом науково-технічного прогресу. Моральний знос першого роду — це здешевлення засобів праці завдяки зростанню продуктивності на підприємствах, що їх випускають.

Моральний знос другого роду зумовлений появою продуктивнішої техніки, що потребує заміни ще придатних, але застарілих засобів праці.

Оборотний капітал становить ту частину продуктивного капіталу, що є предметом праці. Це сировина, матеріали, паливо, цілком споживані за один виробничий цикл. Їхня вартість не вроздріб, а відразу переноситься на вартість готового продукту. Виробничі запаси і вартість незавершеного виробництва включаються до вартості оборотного капіталу. На практиці до оборотного капіталу відносять і заробітну плату. Швидкість обороту капіталу визначається за формулою $p = o : t$, де p — кількість обігів капіталу на рік; o — тривалість року в днях; t — час-одного обігу капіталу в днях чи місяцях.

Нагромадження капіталу.

Виробництво — процес безупинний, який постійно відновляється. Як правило, у довгостроковий період він відновляється в розширеному масштабі. Такий процес називається розширеним відтворенням. Для його здійснення необхідне зростання капіталу. Джерело збільшення капіталу, що залучається у виробництво — додаткова вартість. Процес перетворення додаткової вартості на капітал Маркс називав нагромадженням капіталу. Капітал, що нагромаджується, у певних пропорціях розподіляється між приростом постійного і змінного капіталу. Ці пропорції в кожному конкретному випадку будуть задаватися технічною та вартісною будовою капіталу.

Технічна будова — це маса засобів виробництва, що рухається працівником або відношення маси засобів виробництва до кількості живої праці. Вартісна будова — відношення постійного капіталу до змінного. Взаємозв'язок технічної і вартісної будови капіталу виражається поняттям органічної будови. Органічна будова капіталу, таким чином, — це така вартісна будова, яка відбиває зміни технічної. Ринкова конкуренція, прагнення знизити витрати завдяки підвищенню продуктивності праці змушують підприємців велику частину капіталу, що нагромаджується, вкладати в засоби виробництва.

Тому технічна, вартісна й органічна будова капіталу з розвитком суспільного виробництва має стійку тенденцію до зростання.

Ринкова конкуренція, активізуючи процес нагромадження капіталу, спричиняє його концентрацію та централізацію. Концентрація капіталу — це збільшення його розмірів через нагромадження додаткової вартості. Централізація капіталу — це збільшення його розмірів за рахунок об'єднання, злиття чи поглинання великим капіталом своїх дрібних побратимів. Обидва процеси тісно взаємозв'язані. Концентрація виступає основою його централізації, а централізація сприяє концентрації, бо в цьому випадку зростає маса додаткової вартості, а з нею і та її частина, що нагромаджується.

Нагромадження капіталу виконує революційну роль у технічному, економічному і соціальному прогресі суспільства. Історично нагромадження капіталу супроводжується революційними змінами в продуктивних силах, що викликає воістину тектонічні зрушення в економічних відносинах сучасних суспільних систем. Природний процес усупільнення продуктивних сил виявляється у трансформації відносин власності, посиленні процесів глобалізації всього громадського життя. На підприємствах акціонерних та інших форм колективної власності її суб'єкти є асоційованими виробниками. Це розділено-сумісна праця за умов розділено-сумісної власності. І не внаслідок збройного повстання, класових битв розриває ланцюги «капіталістичного рабства» пролетаріату, надходить година капіталістичної власності. Це відбувається в процесі глибокої трансформації всієї системи суспільних відносин.

Між працею і капіталом у передових країнах установлюється якщо не гармонія інтересів, то такий класовий консенсус, від порушення якого втрачають і одні й інші. Процес соціалізації виробництва і всього громадського життя стає тією історичною тенденцією, що споконвічно містив у собі капітал.

ГЛАВА 14. АГРАРНА ЕКОНОМІКА. РЕНТНІ ВІДНОСИНИ

Аграрні відносини — це та сфера, яка багато в чому визначає розвиток усієї сукупності виробничих відносин, оскільки першоосновою виробництва, загальним предметом праці були і залишаються Природа, Земля. Колізії, що виникали в економічних системах різного типу з приводу присвоєння, володіння, використання землі як об'єкта власності і господарювання, або відкривали простір для динамічного розвитку суспільного виробництва, або ставали їхнім гальмом. Якщо присвоєння, володіння, використання землі як об'єкта власності ставали гальмом для розвитку суспільного виробництва, то загострювалася продовольча проблема, економіка скочувалася до застою та перманентної кризи.

Протиріччя в системі аграрних відносин, між містом і селом набувають додаткової гостроти в перехідний до нового якісного стану період, коли в ході аграрних реформ йде ламання старих та утвердження нових соціальних структур. Ці реформи пов'язані з розділом і переділом землі, що спричиняє зіткнення корінних інтересів суб'єктів виробництва, підсилює соціальну напруженість. Тому від того, як проводяться реформи, чи вдасться в їх ході знайти адекватні сучасному стану продуктивних сил суспільні форми — власності і господарювання, оптимальне сполучення інтересів безпосередніх товаровиробників на селі та працівників інших сфер, залежить сучасна і майбутня соціальна стабільність суспільства.

14.1. Особливості аграрного сектора економіки

Специфіка сільськогосподарського виробництва зумовлює особливості відтворення в сфері аграрної економіки, в усій системі агропромислового комплексу (АПК). Будучи складною системою, у якій тісно переплітаються економічні та природно-біологічні чинники, сільське господарство особливо потребує винятково вивіреної і збалансованої взаємодії з іншими галузями, що беруть участь у відтворювальному процесі агрокультури. Без такої взаємодії сучасне землеробство просто неможливе. Бо на певному етапі розвитку воно вичерпує внутрішні необхідні умови власного відтворення, знаходячи їх за межами сільського господарства, що з поглибленням агропромислової інтеграції призводить на вищому етапі її розвитку до формування агропромислового комплексу.

Утворення єдиного комплексу, зайнятого виробництвом кінцевого продукту із сільськогосподарської сировини,— якісно новий ступінь взаємодії землеробства з індустріальними галузями і сферою переробки, що означає перехід від внутрішньогалузевих до міжгалузевих зв'язків.

У ринковій економіці сукупність відносин і зв'язків галузей агропромислового комплексу складає систему агробізнесу. Важливо визначити галузевий аспект структури агропромислового комплексу, тобто з'ясувати те коло галузей, що входять до агропромислового комплексу, до системи агробізнесу, їхні межі і соціально-економічні функції.

Головна ознака, за якою ті чи інші галузі відносять до комплексу — їхня участь у виробництві кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини. Слід мати на увазі, що не всі галузі, які беруть участь у виробництві кінцевого продукту із сільськогосподарської сировини, є складовою частиною комплексу. Адже багато галузей суспільного виробництва, поставляючи навіть незначну частину своєї продукції агропромислому комплексу, певною мірою беруть участь у створенні кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини, але вплив цей незначний і такі галузі не можуть бути віднесені до агропромислового комплексу.

Агропромисловий комплекс — це сукупність галузей, що здійснюють виробництво, переробку і збереження, доведення до споживача продукції, виготовленої із сільськогосподарської сировини. Агропромисловий комплекс включає чотири сфери (рис. 14.1): I — галузі, що виробляють засоби виробництва для сільського господарства й інших галузей, які входять до комплексу; II — безпосередньо сільськогосподарське виробництво; III — галузі, що здійснюють переробку, збереження, транспортування продукції із сільськогосподарської сировини, доведення її до споживача; IV — виробнича і соціальна інфраструктура. Кожна з галузей агропромислового комплексу викопує свою власну роль у відтворювальному процесі аграрної економіки, має свої характерні риси й

особливості.



Ядро системи — сільське господарство. Провідна роль сільськогосподарського виробництва в системі агропромислового комплексу визначається багатьма чинниками. І насамперед тим, що основа кінцевого продукту комплексу — продукт, вироблений у сільському господарстві. Ця особлива роль сільського господарства, специфіка процесу відтворення галузі зумовлює не тільки особливості самого сільського господарства, а й усього комплексу. Сільське господарство задає основні параметри діяльності, з одного боку, галузям, що виробляють засоби виробництва для нього, з іншого — галузям, що переробляють сільськогосподарську продукцію, а також інфраструктурі.

Головна особливість, що визначає специфіку агропромислового комплексу, — переплетення в сільському господарстві економічного і природного процесів виробництва. Головним засобом виробництва в сільському господарстві, як відомо, виступає земля, частина інших засобів виробництва відтворюється безпосередньо в тій самій галузі. Сільське господарство включає, з одного боку, засоби виробництва, що відтворюються людиною при безпосередньому впливі природи (це біологічні чи матеріально-біологічні засоби виробництва), з другого боку — засоби виробництва, відтворені людиною без такого впливу. І матеріально-біологічні, й індустріальні засоби виробництва утворюють нерозривну єдність. Але провідну, визначальну роль відіграють матеріально-біологічні засоби. Матеріально-біологічні засоби виробництва, технології оброблення сільськогосподарських культур, виробничих процесів у тваринництві визначають форму і структуру засобів виробництва, що виготовляються промисловістю. У свою чергу матеріально-біологічні засоби виробництва удосконалюються, щоб з максимальною ефективністю використовувати промислові засоби виробництва. Йдеться про пристосування та розвиток таких спадкоємних властивостей рослин і тварин, що

найбільше відповідають промисловим методам виробництва.

Біологічний чинник у сільському господарстві обумовлює і таку його особливість, як сезонність. Ця особливість впливає на розвиток всіх інших сфер агропромислового комплексу. Сезонність виробництва продукції зумовлює виконання значного обсягу робіт у стислий термін.

Це означає, що робочі машини тут функціонують обмежену кількість днів на рік. За таких умов насиченість машинами сільського господарства має бути достатньо високою, і енергооснащеність праці вища, ніж у промисловості. Сезонність потребує також виробництва такої техніки, щоб максимально використовувати протягом року двигун, а різні машини — у разі необхідності. Сезонність виробництва задає параметри галузям, що переробляють сільськогосподарську продукцію, а також інфраструктурі.

Специфіка агропромислового комплексу визначається особливостями сільськогосподарського виробництва, яке виступає серцевиною, комплексотвірною ланкою об'єднання галузей, що виконують різноманітні функції та доповнюють одне. Це зумовлює необхідність гострого збалансування і пропорційності між складовими частинами комплексу. Тому протиріччя, котрі виникають та вирішуються в системі агропромислового комплексу, — це внутрішній імпульс розвитку самого комплексу, наслідком якого є вирівнювання рівнів розвитку всіх галузей, що входять до АПК. Серед них — протиріччя між фондovиробляючими і споживаючими галузями (між виробництвом засобів виробництва і потребами у певній системі машин), між сільським господарством і галузями з переробки, транспортування та реалізації продукції (наявними потужностями з переробки і доставки споживчої продукції, виробленої із сільськогосподарської сировини, і обсягом виробленої в сільськогосподарському виробництві продукції).

Прогресивний розвиток галузевої структури продовольчого комплексу припускає підвищення питомої ваги першої, і особливо третьої сфери. Про це свідчить світовий досвід. Одним з найефективніших є продовольчий комплекс США. Він складається з трьох сфер (третья поєднує не тільки переробку, збереження, збут, а й збутову інфраструктуру). На відміну від подібних комплексів у країнах співдружності незалежних держав з деформованою і не збалансованою галузевою структурою у США переважно розвивалися фондovиробляючі та переробні галузі. У вартості кінцевої продовольчої продукції агробізнесу США частка першої сфери склала в 1999 році 14%, другої — 10% і третьої — 76%. Частка сільського господарства в загальній кількості зайнятих у продовольчому комплексі скоротилася з 50-х рр. до кінця 80-х рр. з 53 до 19%, капітальні вкладення в харчову промисловість за такий же період зросли з 18 до 60%. Для

порівняння — дані по країнах колишнього Союзу. Частка сільського господарства у вартості чистої сільськогосподарської продукції складала наприкінці 80-х рр. 47%, капіталовкладення в харчову промисловість за останні 40 років знизилися з 13 до 8-9%. Через те й нині наявні величезні втрати сільськогосподарської продукції, загострення продовольчої проблеми, що прогресує. Особливо втрачає сільське господарство країн Співдружності Незалежних Держав від використання недосконалої техніки. Важкі машинно-тракторні двигуни призводять до машинної деградації ґрунту, що викликає його ерозію. Щороку зноситься 1,5 млрд. т найкоштовнішого орного шару, що дорівнює втраті врожаю у 180 млн. т зерна. Тому аграрне виробництво вимагає перегляду стратегічної лінії в розробці нової техніки і технології для сільського господарства й інших галузей агропромислового комплексу. Необхідне створення таких систем, у яких досягалася б оптимальна взаємодія чотирьох компонентів: людина — машина — технологія — середовище. Лише тоді можна буде уникнути тих руйнівних процесів, що призводять до випадання з обороту сотень тисяч гектарів землі через машинну деградацію, ерозію, засолення.

Найважливішу роль у раціоналізації землеробства виконують соціально-економічні перетворення, що складають основу аграрних відносин. Йдеться про розвиток відносин власності на землю.

14.2. Сутність аграрних відносин

Аграрні відносини є особливою системою економічних відносин, що складаються в суспільстві щодо земельної власності, землеволодіння і землекористання в сільському господарстві, а також з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання сільськогосподарської продукції. Їхня специфіка визначається тим, що головним та невідтвореним засобом виробництва агрокультури є земля. Розподіл землі між класами і соціальними групами в різних економічних системах визначає характер аграрних відносин, що складаються в них, породжуючи часом гострі протиріччя в суспільстві. Вирішення протиріч здійснюється в ході еволюційного розвитку аграрних відносин, удосконалювання землеволодіння та землекористування, знярядь праці, що застосовуються в сільському господарстві, поглиблення суспільного поділу праці, агропромислової інтеграції.

Одним із засобів, що революціонізують розвиток аграрних відносин, є аграрні реформи, які перетворюють систему власності, землеволодіння і землекористування, організаційні форми господарювання на селі. Вони мають ґрунтуватися на створенні таких умов, за яких би безпосередній виробник був би хазяїном на землі, вільно вибираючи виробничий напрям для свого господарства, розпоряджався зробленим продуктом та доходом. Ці

принципи сформульовані століття тому. І в тих країнах, де їх додержувалися, створено високоефективне аграрне виробництво, що забезпечує продуктами харчування не тільки населення своїх, а й інших держав. Франсуа Кене, засновник школи фізіократів, зазначав: «Кожному слід надати волю обробляти на своєму полі такі добутки, які тільки підказують йому його інтереси, здібності, властивості ґрунту і які, на його думку, здатні давати можливо більшу кількість продуктів».

Основний принцип — свобода господарювання, сформульований понад два століття тому, не був зрозумілим і реалізованим в адміністративно-командній економічній моделі.

Формальне усупільнення землі, насильницька колективізація, яка була проведена на селі, призвели до створення таких форм господарювання, у яких відчуження селян від власності й управління досягло своєї межі, викликаючи егоїзм, байдужість і споживацький підхід до користування землею. Внаслідок цього сталася перманентна криза сільського господарства, нездатність його вирішити продовольчу проблему в суспільстві. Головне й найгостріше протиріччя, що склалося в аграрній сфері адміністративно-командної моделі,— це протиріччя між формальним усупільненням та реальним розпорядженням землею державно-номенклатурною бюрократією. Формальне усупільнення і реальне розпорядження землею державно-номенклатурної бюрократії проявляється у реальному поєднанні власності і володіння в особі єдиного суб'єкта — держави, від імені якої керує апарат чиновників. Аграрні реформи, які проводяться в країнах, що переходять від адміністративної до ринкової моделі, покликані створити необхідні умови для розв'язання такого протиріччя. Введення інституту приватної власності на землю, безперечно, розв'язує його, породжуючи водночас такий спектр нових суперечностей, які можуть стати джерелом глибоких соціальних потрясінь у суспільстві. Земля в більшості країн світу — об'єкт приватної власності та купівлі-продажу. Це породжує гострі соціальні колізії в суспільстві, і серед західних учених чимало супротивників приватної власності на землю.

Зазначаючи дуже корисну для суспільства функцію приватної власності на продукти праці людини, включаючи засоби виробництва, вони в той же час вважають протиприродним приватну власність на землю, бо приватна власність на землю завдає шкоди суспільству, підриваючи його матеріальні та духовні підвалини. Тому одна з відповідей на запитання, чи має земля подібно до інших товарів стати об'єктом купівлі-продажу, може бути негативною. Суперечності між формальним усупільненням і реальним розпорядженням землею можуть бути вирішені на іншій, ніж купівля-продаж землі, основі. Йдеться про рух протиріччя через відому тріаду власницьких повноважень, насамперед, володіння. Протиріччя, що складаються щодо землі за умов державної власності на неї, розв'язуються

не шляхом поєднання власності та володіння в особі одного суб'єкта — держави, а в його відокремленні одне від одного. При державній власності на землю володіння, що здійснює безпосередній виробник в особі підприємства чи індивідуального фермерського господарства, має бути не формальним, а реальним, при якому власник реалізує своє право власності на зроблений продукт і прибуток (за винятком податку і ренти). Такий поділ власності та володіння реалізується закріпленням землі навечно з правом спадщини, оренди землі, розвитком колективно-пайової власності.

Разом з тим необхідна і можлива передача землі в приватну власність трудового селянського господарства. У цьому випадку власність на зроблений продукт і дохід одержує свою матеріальну основу. Між тим принципової різниці між довічним наслідуваним володінням та власністю на землю селянського господарства немає. І насамперед через те, що власність і володіння реалізуються не у вакуумі суспільних відносин, а в системі державного регулювання. За таких умов діяльність власника та володаря опосередковується не тільки базисними, а й надбудованими відносинами, що ставлять у певні організаційні рамки безпосередніх виробників. Навіть у країнах, де традиції приватної власності налічують століття, фермер дуже обмежений у своїй діяльності правовими законами. Так, без фахової освіти заборонено, наприклад, займатися фермерством. Власник земельної ділянки зобов'язаний дотримуватися точного чергування культур, забезпечувати певний рівень екологічної безпеки, зв'язаний квотою виробництва продукції та ін.

Розв'язання протиріччя, пов'язаного з власністю на землю, може здійснюватися у різних напрямках, найважливіші з яких: розмежування власності і володіння між державою та колективними підприємствами; довічне наслідування володіння землею суб'єктом господарювання; введення інституту приватної власності на землю трудового селянського господарства і т. ін. Це не альтернативні, а взаємодоповнюючі суспільні форми.

Різноманітність форм власності і господарювання створює конкурентне ринкове середовище, у якому тільки й можливе ефективне функціонування суб'єктів ринкової економіки. Колективна форма господарювання в аграрному секторі має значний потенціал. Майбутнє не за дрібними, а за середніми і великими колективними підприємствами, звільненими від тиску адміністративного апарата. Такою є світова тенденція. У США дрібних ферм, обсяг продажу яких становить 5 тис. дол. США на рік, — 34% від загальної кількості всіх господарств. Виробляють вони 3,2% сільськогосподарської продукції. Загалом збитки ферм складають 700 млн. дол. США, тобто 1 тис. дол. США на кожну ферму. Лише дотації держави дають змогу їхнім власникам «триматися на плаву». Але якщо ферма здатна продавати продуктів хоча б на

10 тис. дол. США на рік, вона вже стає рентабельною. Найбільші ж господарства, що продають товарів на 500 тис. дол. США на рік (їх у США 1,4%), виробляють 32% усієї сільськогосподарської продукції, приносячи своїм власникам 21,6 млрд. дол. США чистого прибутку. Підкреслюючи потужність потенціалу колективної форми, слід відрізнити її від колгоспно-радгоспної, де колективістські засади так і не були реалізовані. Так звані неподільні фонди в колгоспах споконвічно деформували основні риси кооперативної власності, стали чинником розриву зв'язку між працею і власністю, призвели до відчуження селянства і від праці, і від власності. Колгоспи та радгоспи стали одержавленою, формально усупільненою формою, що, за виразом Фрідріха Енгельса, є ознакою «фальшивого соціалізму». Тим часом справді колективною є часткова (пайова) форма, коли власність індивідуалізована відповідно до ступеня трудової участі селянина і яка може бути затребувана при виході з господарства.

У більшості країн світу найбільш поширені форми в аграрному секторі — сімейні форми господарства. Відроджуються вони в Україні та в інших країнах Співдружності Незалежних Держав. Проте така констатація не звільняє від необхідності відповіді на запитання, чи існує об'єктивна економічна, організаційна, технічна основа відродження сімейного господарства в Україні. Відповідь необхідна і пов'язана з тим, що песимістичні прогнози щодо перспектив такої форми поки не підтверджуються світовим досвідом, хоча роль і значення їх у різних країнах неоднозначні та суперечливі. За словами французького економіста П'єра Бушада, наприкінці XIX ст. панувала загальна впевненість у тому, що сільське господарство стоїть на порозі стрімкої індустріалізації, на зразок тієї, що мала місце в інших галузях. Вісімдесят років по тому з подивом виявили, що ситуація усе ще не змінилася, хоча нині вона не тотожна до колишньої, бо питома вага фермерів і сільськогосподарських робітників у загальній кількості працездатного населення зменшилася з 80 до 5%. Проте розходження, якими б важливими вони не були, не зачіпають суті. Сільське господарство залишається галуззю сімейних ферм.

Безперечно, має бути якась об'єктивна основа, що, незважаючи на появу принципово нових видів технологій і засобів праці дає можливість сімейній фермі не тільки зберігати життєздатність, а й до певної міри залишатися важливим елементом агробізнесу. Такою об'єктивною основою виступає саме сільськогосподарське виробництво, його специфіка, особливості, що відрізняють землеробство від інших сфер суспільного виробництва. Головне тут у тому, що агрикультура має справу з живим об'єктом, живою природою, живими організмами, що перетворюють живу речовину, природну енергію на продукти життєдіяльності людини.

На відміну від промисловості пріоритетними в аграрному виробництві є біологічні засоби

праці. Родючість ґрунтів, худоба, насіння, корми — усе це виробляється не за межами, а усередині самого сільського господарства. Розбіжність часу виробництва з робочим періодом, залежність від природних умов зумовлюють сезонність виробництва. Усе разом диктує своєрідність технологій, специфічні вимоги до індустриальних засобів праці, організації виробництва, до якості робочої сили. Оскільки в аграрній сфері спеціалізація не досягає такої глибини, як в індустриальних галузях, працівник мусить мати кращий рівень професійної підготовки, вміти виконувати операції по всьому технологічному циклу. У рільництві, наприклад, тільки укрупнені технологічні операції припускають оранку, передпосівну обробку, посів, догляд за рослинами, збирання. Кожна з них характеризується численними особливостями, до яких вносять свої корективи мінливі погодні умови. Тому праця селянина далека від шаблону, раз і назавжди затвердженого порядку технологічних операцій та організаційних форм. Важко знайти сферу виробництва, що так би потребувала творчої праці, як сільське господарство. Усе це визначає і закономірності управління виробничим процесом, що виключають директивний характер. Зміна природних умов буквально за лічені години потребує оперативних рішень і дій з боку працівників конкретного господарства.

На відміну від індустриальних галузей, де завдяки одиничному поділу праці має значення проміжний результат, у сільському господарстві виробничий ефект завжди втілюється в кінцевому продукті. Тому у виробничому процесі немає тієї знеособленості, що характерна для промисловості. Всі особливості сільськогосподарського виробництва неминуче вносять свої корективи в поняття концентрації агропромислового виробництва, зумовлюючи природну основу трудового селянського господарства.

Проте, коли йдеться про збереження об'єктивної основи стійкості селянського господарства як однієї з альтернативних суспільних форм, то, крім біотехнічних, природних та економічних чинників, слід зазначити й соціально-моральний, котрий Б. Вашингтон виразив ємною формулою: «Жодна нація не досягне процвітання, доки вона не усвідомить, що орати поле — настільки ж гідна справа, як і писати поему».

Які ж перспективи відродження селянського господарства є нині у країнах СНД? Чи може така форма стати домінуючою в агропромисловому виробництві найближчі десять-п'ятнадцять років, з чим пов'язують деякі суспільствознавці відродження села, чи ця форма не має широких перспектив» і буде залишатися лише додатковим до колективного, а не основним укладом на селі? Правильним уявляється необхідність селянського трудового господарства як однієї із суспільних форм аграрного виробництва. Причин, через які неможливо відродити селянське господарство як основну форму агропромислового виробництва в країні, багато. Насамперед — соціальний експеримент,

що проводився на селі багато десятиліть поспіль, витравив у людей ті якості, що були притаманні селянину-хазяїну. Змінилися покоління. А найголовніше — цілком зруйнований селянський лад, де століттями, подібно до формування гумусу, створювався життєдайний, родючий шар селянина-трудівника, що знав і любив землю, що умів на ній хазяїнувати, де відтворювалася та моральна атмосфера, духовний мікроклімат, у якому формувався майбутній селянин, одержуючи в родині навички хазяїна, та вміння взаємодіяти з живою природою. Знеособленість та відчуження праці, навіть у благополучних з економічної точки зору господарствах, докорінно змінили атмосферу, у якій реалізується трудова активність працівників колгоспів і радгоспів. Багато хто з них чітко уявляє, що праця в селянському господарстві напруженіша й інтенсивніша. Одноособовий селянин мусить покладатися лише на себе, свою родину, уміти ризикувати. Благополуччя родини залежить не тільки від ступеня трудового зусилля в господарстві, а й від кліматичних умов. Несприятливий рік, навіть при ретельно розробленій системі страхування і кредитування селянського господарства, загрожує економічним розоренням. Фермерське господарство розвинених країн випробує на собі вплив двох головних чинників: по-перше, цінової нееластичності сільськогосподарської продукції; по-друге, відставання попиту від пропозиції. Цінова нееластичність — коефіцієнт еластичності 0,2-0,25 означає, що ціна сільськогосподарських продуктів мала б понизитися на 40-50% для того, щоб споживачі збільшували свої закупівлі усього на 10%. Нееластичний попит і за прибутком. При зростанні доходів на 10% споживання сільськогосподарських продуктів збільшиться на рівні 2%. На деякі сільськогосподарські продукти (сало, наприклад) уже кілька років попит знижується. Якщо говорити про США, то тільки-но країни колишнього Союзу припинять закупівлю американського зерна, тамтешній фермер без активної державної підтримки просто не виживе. У країнах загального ринку в такій сфері застосовуються дотаційні коефіцієнти на ті товари, що використовують фермери: добрива, наукові послуги, техніка і т. ін. Держава свідомо здійснює політику дотацій з метою досягнення соціальної стабільності.

Реформуючи докорінно аграрний сектор економіки, Україна не може не враховувати наявний світовий досвід розв'язання продовольчої проблеми та розвитку сільського господарства. Важливий чинник, що перешкоджає відродженню селянського господарства в Україні,— відсутність матеріальної бази. Облаштованість однієї ферми обходиться в багато тисяч гривень, за якими матеріальні ресурси — трактори і комбайни середньої потужності, високопродуктивні машини, інфраструктура. Адже йдеться не просто про земельний переділ, а про створення високотоварних селянських господарств. Їх продуктивна сила має бути такою, щоб забезпечити продуктами харчування не тільки

хлібороба, а й все населення країни. Тому становлення фермерського господарства — тривалий суперечливий процес. Стихійна непідготовлена деколективізація нічого, крім шкоди, завдати не може. Роздати землю селянам, не забезпеченим елементарними знаряддями праці, означає приректи село і все суспільство на перманентну кризу. У цьому випадку продовольчу проблему доведеться вирішувати за допомогою продзагонів, як це вже було не так давно. Разом із тим необхідна всіляка допомога з боку держави у відродженні селянського господарства як однієї із суспільних форм, що поряд з іншими посяде своє місце в новій структурі агропромислового виробництва. Природний процес усупільнення неминуче утягне їх у свій потік, у систему коопераційних, міжгосподарських зв'язків горизонтального та вертикального типу, буде дедалі більше позначатися на подоланні відособленості приватного сімейного господарства. Економічна конкуренція між різними формами власності і господарювання як основа здорових аграрних відносин установить оптимальну економічну структуру агропромислового виробництва.

Не можна вважати, що в 90-ті рр. ХХ ст., коли Україна здобула самостійність, не реформувалися аграрні відносини. Указами Президента, законами, прийнятими Верховною Радою, нарешті, Конституцією країни регламентовано багато сторін життя села, у тому числі відносини власності на землю, форми господарювання, соціальна сфера. Разом із тим необхідно визнати, що низка документів суперечать один одному, їх не приведено до загального знаменника. Аграрна сфера України в 90-ті рр. була позбавлена реальної підтримки держави, неухильно деградувала.

Черговою спробою зупинити подальше руйнування аграрного комплексу стали радикальні заходи, що перелічені в Указі Президента «Про негайні заходи по прискоренню реформування аграрного сектора економіки».

Документ викликав неоднозначні думки в середовищі вчених-аграрників, політиків, а головне — у практиків сільського господарства, працівників колективних сільськогосподарських підприємств і фермерів. Одні вважають його винятково важливим, позитивним, революційним. Реалізація пропозицій, передбачених в Указі, на їхню думку, створює реальні механізми реформування аграрної сфери. Інші дотримуються протилежної думки, вбачаючи у документі загрозу не тільки сільському господарству, а й державності України. Погоджуються ж учасники дискусії на одному — реформування аграрної сфери необхідне. Розходяться у конкретних заходах, спрямованих на запобігання подальшій деградації села.

Корінне питання — власність на землю. Указ затверджує приватну власність на землю і на її основі — деколективізацію аграрної сфери. Тепер будь-який селянин, член КСП

(колективне сільськогосподарське підприємство), вправі затребувати свій земельний пай, що вчора ще існував на папері, та розпорядитися ним за власним розсудом — стати фермером, віддати землю в оренду, продати, закласти. Знову йдеться про земельний переділ — як найгостріший суспільний процес. Згідно з указом Колективні сільськогосподарські підприємства припиняють свою діяльність і на їхній основі виникають нові форми господарювання — фермерські, орендні, агрофірми тощо. Проте конкретне втілення наміченого викликає безліч запитань, відповіді на які у відведений указом термін отримати нереально.

Проблеми виникають і практичні. Перша проблема — величезні борги КСП власним працівникам, державі, приватному бізнесу. Лише борги по заробітній плані працівникам КСП становили на початок 2000 року — 2 млрд. грн., державі — 2,4 млрд. грн. Учасники нових форм господарювання на себе ці борги не візьмуть. Держава неемісійних коштів на такі цілі не має, для приватного бізнесу добродійність не характерна.

Друга проблема — як розділити землю з високим ступенем диференційованості за якістю та віддаленістю від населених пунктів?

Третя проблема — де знайти засоби для придбання техніки, добрив, усього того, без чого нове господарство не підніметься. Існуюча система кредитування така недосконала, що вона лише збільшить фінансовий тягар фермерської чи іншої форми господарства. Тим часом три чверті техніки на селі зношено, у господарствах не вистачає 200 тис. тракторів, 40 тис. зернових комбайнів. Ще одна проблема — поглиблюється ціновий диспаритет. У 1990 році для того, щоб придбати трактор Т-150 ДО, було потрібно продати 57 т пшениці, у 1998 р. — 364 т. Комбайн «Нива» у 1990 році коштував 45 т пшениці, у 1998 році — 1304 т. За тонну аміачної селітри у 1990 році треба було віддати 200 кг пшениці, а у 1998 році — 1,6 т. За тонну дизельного палива віддавали 500 кг пшениці, тепер — 5,6 т. Чи не з цих причин в Україні 6 млн. га чорноземів не обробляється і не засівається? У країні 35 тис. фермерських господарств. Без допомоги держави, протекціоністської фінансової, кредитної, податкової політики приватним господарствам не піднятися.

Цікавим є такий історичний факт. У 1906 році в Державній Думі Російської імперії обговорюється аграрне питання. Учений-аграрник, депутат Думи князь Євгеній Трубецькой, аналізуючи ефективність державної, обштинної і приватної власності на землю, переконливо доводить переваги приватної власності. Але закінчує виступ застереженням: віддати землю селянину, який має тільки одні голі руки, означає приректи на голод і його родину, і всю Росію! Реформуючи аграрну сферу, не забути б свій і чужий досвід.

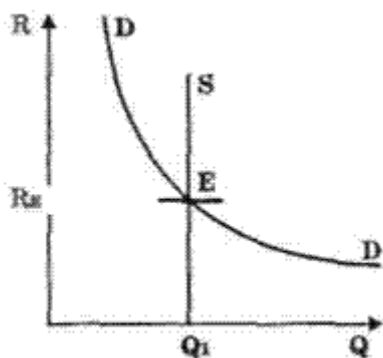
14.3. Рентні відносини

Різноманітність форм власності та господарювання в аграрній сфері виключає як загальне явище ідентифікацію власника і хазяїна. Хазяїн — не обов'язково власник. Ця колізія розв'язується в орендних відносинах, що мають загальне поширення в землеробстві країн з ринковою економікою. Статистика свідчить, що близько 40% фермерів на Заході ведуть своє господарство не на власній, а на орендній землі, виплачуючи власнику орендну плату у вигляді земельної ренти. Джерелом земельної ренти є наймана та власна праця фермера. Отже, земельна рента відбиває складний спектр відносин, що створюються в землеробстві. Це, насамперед, відносини між орендодавцем і орендарем землі. Орендодавець може бути представлений фізичною й юридичною особою. Це окремий землевласник, корпорація, банк чи держава. Орендарем виступає колективне і приватне фермерське господарство. Використання найманої праці в землеробстві розширює спектр відносин, що виражаються рентою, бо джерело її — додаткова праця, яка витрачається в землеробстві.

Різні економічні школи по-різному розглядають сутність ренти. Дві школи — неокласична і марксистська, аналізуючи процес створення рентного доходу виходять з неоднорідності якості земельних ділянок за родючістю та розташування щодо ринків збуту сільськогосподарської продукції, а отже, і різною родючістю, продуктивністю землі як чинника виробництва.

Неокласична школа розглядає диференціальну ренту як прибуток, отриманий унаслідок використання ресурсів з нееластичною пропозицією, завдяки вищій продуктивності в ситуації ранжирування ресурсів (за родючістю та розташуванням).

Пропозиція землі через її обмеженість нееластична. На рис. 14.2 крива пропозиції землі (S) вертикальна.



Як би не змінювався розмір ренти (Я), а отже, попит на землю, пропозиція її не зміниться. Попит же (D) змінюється зі зміною розміру ренти. Залежність зворотна. Чим вища орендна плата, тим нижчий попит на оренду землі, і навпаки.

Процес утворення диференціальної ренти описується науковим апаратом категорії «витрати», зокрема, кривими граничних і середніх витрат (див. рис. 14.3).

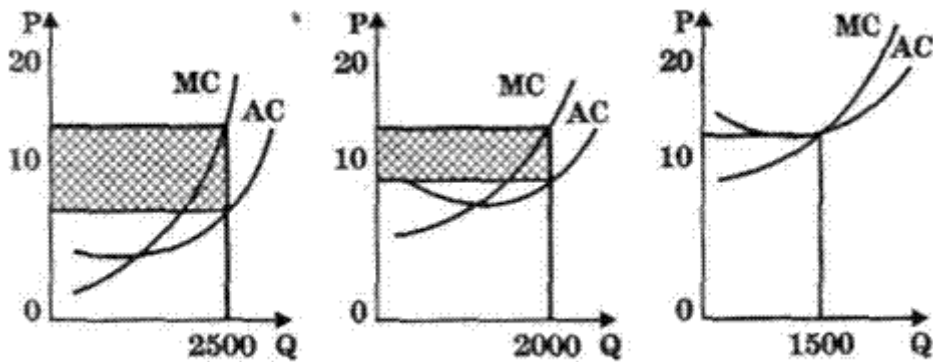


Рис. 14.3. Урожай у центнерах

Найбільша врожайність на ділянці I, саме тому середні витрати тут нижчі, ніж на інших ділянках. Чим нижча

продуктивність, тим нижча рента, про що свідчать темні прямокутники. На ділянці III розмір ренти дорівнює нулю, і фермер ледь відшкодовує свої витрати. У разі зниження ціни йому загрожує банкрутство.

По-іншому розглядають природу ренти марксистичні, які використовують теорію ренти Д. Рікардо. Кількісно земельна рента становить надлишкову додаткову вартість, що привласнює земельний власник за надання у володіння і використання його землі. На відміну від інших сфер матеріального виробництва, надлишки у землеробстві набувають фіксованого довгострокового характеру і виступають у формі диференціальної ренти. Утворення диференціальної ренти пов'язане з природними та економічними умовами. Природні умови — різниця в якості землі та її обмеженість для оброблення сільськогосподарських культур. Економічні умови — відокремленість суб'єктів, що хазяйнують. Це проявляється в монополії на землю як на об'єкт господарства. Обмеженість землі як основного засобу виробництва агрокультури, зумовлює необхідність залучення до оброблення не тільки кращих, середніх, а й гірших ділянок землі, бо експлуатація тільки перших не задовольняє суспільного попиту на продовольство. Підвищення цін на нього неминуче, що робить вигідним використання і гірших ділянок. Це означає, що суспільна ціна виробництва (яка відшкодовує витрати й забезпечує середній прибуток) збігається з індивідуальною ціною виробництва гіршої ділянки. На кращих і середніх утворюється надлишок над суспільно нормальним прибутком, тобто додатковий чистий прибуток, що й є диференціальною рентою. Отже, причина утворення диференціальної ренти — монополія на землю як об'єкт господарства. Умова — різниця в якості земельної ділянки. Джерело — додаткова праця хлібороба. Розрізняють диференціальну ренту I і II. Диференціальна рента I пов'язана з вищою природною родючістю і зручним місцем розташування щодо ринків збуту ділянок землі. Продуктивніша праця на таких ділянках створює умови для надлишкового чистого

доходу, що у вигляді диференціальної ренти II привласнює орендодавець. Інший процес утворення диференціальної ренти II, що на відміну від ренти, пов'язаної з екстенсивним веденням землеробства, припускає інтенсивний характер 1 агрокультури. Це виражається в додаткових вкладеннях капіталу (праці та засобів) на одиницю земельної площі, що забезпечує вищу продуктивність сільськогосподарської праці. У порівнянні з ціною продукції, отриманої від найнепродуктивніших витрат, ефективніші витрати забезпечують надприбуток, що утворює диференціальну ренту II. На відміну від диференціальної ренти I, що не є наслідком вищої якості праці орендаря, утворення ренти II — підсумок індивідуальних зусиль суб'єкта господарювання. Тому вона ним і привласнюється. Разом з тим характер присвоєння диференціальної ренти II пов'язаний з термінами оренди. При короткостроковій оренді земельний власник може уловлювати частину ренти II, оскільки наслідки додаткового вкладення капіталу будуть виявлятися протягом кількох років. Це порушує питання про межі раціоналізації землеробства, оскільки орендарю не вигідно за таких умов піклуватися про поліпшення ґрунтової родючості, що є особливо актуальним при збереженні державної власності. Довічно наслідковане володіння землею практично знімає питання.

У системі рентних відносин один з дискусійних моментів пов'язаний з поняттям абсолютної земельної ренти. Адже з гірших ділянок землі, якщо вони здаються в оренду, також має стягуватися орендна плата, що не може перевищувати суспільно нормальний прибуток. Отже, і тут має виникати деякий надлишок над середнім прибутком, що як абсолютну ренту привласнює її власник. Але яким є механізм її утворення? Пояснити явище абсолютної ренти можна за наявності двох умов: по-перше, якщо ціна на сільськогосподарську продукцію перевищує суспільну ціну виробництва і дорівнює вартості, по-друге, за умови нижчої органічної побудови капіталу в землеробстві порівняно з промисловістю.

Розглянемо два однакових капітали в промисловості і сільському господарстві по 1000 одиниць при органічній побудові відповідно 4:1 та 1,5:1. Тоді за однакової норми додаткової вартості в 100% вартість продукції в галузях буде мати такий вигляд: $800c + 200v + 200m = 1200$; $600c + 400v + 400m = 1400$. Різниця в порівнянні з ціною виробництва в промисловості складе в землеробстві 200 одиниць ($1400 - 1200$). Це й буде величиною абсолютної земельної ренти. Залишається додати, що бар'єр приватної власності на землю перешкоджає вільному переливу капіталу з інших галузей у землеробство. Тому надлишковий чистий прибуток у вигляді "абсолютної ренти не йде в розподіл між підприємцями, а залишається в аграрній сфері і привласнюється хліборобом чи власником землі.

Отже, причина утворення абсолютної земельної ренти — монополія приватної власності на землю, умова — нижча органічна побудова капіталу в землеробстві. Зі зникненням цієї умови механізм утворення додаткового чистого прибутку руйнується. Д. Рікардо та К. Маркс, що описали цей процес, ґрунтувалися на теоретичних передумовах, що відповідали умовам землеробства свого часу. Але ці умови в більшості країн змінилися. Органічна побудова капіталу в землеробстві індустріальних і постіндустріальних країн нерідко перевершує її в промисловості. Крім того, інтенсифікація в землеробстві певною мірою підвищила продуктивність праці. За таких умов механізм утворення додаткового чистого прибутку й утворення абсолютної ренти вже не діє.

Ціноутворення на сільськогосподарську продукцію підпорядковане закону попиту та пропозиції. Значну роль у формуванні цін на продукцію землеробства відіграє держава. Якщо ціна рівноваги на сільськогосподарську продукцію занадто низька, щоб забезпечити хоча б помірний прибуток фермерів (на рис. 14.4 ціна P_E), держава встановлює ціни вище за рівновагу, тобто з P_E до P_2 . Робиться все це в тому разі, коли країна прагне до самозабезпечення, рівень якого вважається прийнятним з погляду її безпеки.

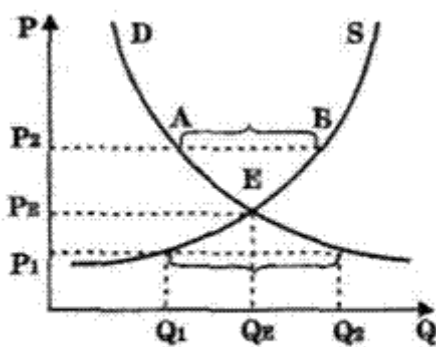


Рис. 14.4

Держава встановлює ціну, що стимулює зростання пропозиції товару Q_E до Q_2 . Проте такий захід скорочує попит до Q_1 унаслідок чого утвориться надлишок пропозиції над попитом. Його закуповує держава, щоб потім продати на світовому ринку за світовими чи нижчими цінами, захистивши власне землеробство за допомогою високого мита.

Державна політика, крім підвищення цін, практикує систему дотацій, що знижує ціни, які зростають за рахунок регулювання ціни. Разом із тим державне регулювання цін має свої межі, вихід за які різко знижує його ефективність, створює проблему для всієї системи виробництва і збуту продукції.

Існує ще одна форма земельної ренти — монопольна рента. її сплачує споживач рідких за якістю сільськогосподарських продуктів, що виробляються на землях з винятковими природними умовами, бо ціна на такі продукти визначається високим попитом та обмеженою пропозицією.

Рентні відносини складаються не тільки в землеробстві, а й у видобувних галузях, а також у будівництві. Механізм утворення ренти в таких галузях аналогічний. У країнах, де узаконена приватна власність, земля є об'єктом купівлі-продажу. Не маючи вартості, земля, проте, має ціну. Тому така ціна зветься ірраціональною.

Основа її — той прибуток, що земля приносить власнику. Таким доходом є рента, тому ціна землі залежатиме від розміру ренти та норми позичкового відсотка, бо при продажу землі її власник буде (за інших рівних умов) виходити із суми, що при вкладенні її в банк дасть прибуток, який дорівнює ренті.

Ціна землі обчислюється формулою $X = \frac{R}{S} \cdot 100\%$,

де R — рента; S — норма позичкового відсотка. Ціна землі прямо пропорційна до розміру ренти і обернено пропорційна до норми позичкового відсотка.

Ціна землі в ринковій економіці має тенденцію до підвищення. Особливо висока вона на ділянках, що використовуються для будівництва житла, офісів корпорацій. За даними англійського професора Олександра Федосеева, в Токіо ціна скромної ділянки під будинок досягає 37 середньорічних доходів громадян, тобто практично суми доходів за все життя. Через високу ціну землі ціни на квартиру у Лондоні складають від 10 до 100 середньорічних доходів англійців.

$$R_j = \frac{V \cdot m}{S \cdot \epsilon} K_j,$$

де R_j — народногосподарська цінність для j -го регіону (грн/га); t — створений у суспільному виробництві.

Уведення приватної власності на землю в Україні робить актуальною проблему, пов'язану з економічною оцінкою землі. Безперечно, обчислення величини плати за землю має спиратися на теорію диференціальної ренти з урахуванням єдності її двох аспектів: мікро- і макрорівня. Платне землекористування — об'єктивний економічний захід за умов ринкової економіки для всіх суб'єктів господарювання. Наводиться одна з можливих методик визначення платності землі.

Народногосподарська цінність - це ціна землі за рівності попиту та пропозиції.

Підрахувавши за наведеною формулою, маємо по колишньому Союзу в 1,5-3 тис. карбованців з гектара (при $\epsilon = 0,01$) (у цінах 1990 року).

Нині за деякими оцінками середня ціна сільськогосподарських угідь в Україні складає 3,5 тис. грн. за 1 га, ріллі - 3,7 тис. грн. за 1 га. З урахуванням родючості ґрунтів та інших чинників ціна одного гектара ріллі становить: лісостеп - 4 тис. грн., степ - 3,7 тис. грн., полісся - 3,0 тис. грн. У Черкаській області ціна 1 га ріллі дорівнює 4,5 тис. грн.,

Житомирській - 2,2 тис. грн.

Здається, ці оцінки суттєво занижують такий надзвичайно цінний невідтворювальний ресурс, яким є родючі ґрунти України.

ЧАСТИНА ТРЕТЯ. МІКРОЕКОНОМІКА

ГЛАВА 15. РАЦІОНАЛЬНИЙ СПОЖИВЧИЙ ВИБІР

З'являючись на ринку, споживач має на меті придбання якоїсь кількості благ і послуг для того, щоб задовольнити свої потреби. Отже, він орієнтується на властивості благ, що полягають у здатності приносити задоволення, робити приємність.

15.1. Корисність. Закон спадної корисності

В економічній науці поняття корисності трохи відрізняється від загальноприйнятого його значення. Воно відбиває суб'єктивну оцінку індивідом ступеня бажаності того чи іншого блага незалежно від того, чи сприяє його споживання об'єктивно розвитку певного суб'єкта чи завдає йому шкоди. У цьому розумінні такі продукти, як алкоголь, наркотики, зброя економічно розглядаються як корисності, якщо вони бажані для споживача, приносячи йому задоволення. Разом із тим корисність формується під впливом об'єктивних обставин. Корисними можуть бути лише доступні для споживача блага. Багатства, що лежать на дні океану чи в надрах далеких зірок і планет, не можуть розглядатися як економічні корисності, незважаючи на всю їх бажаність.

Ступінь корисності може виражатися в різних показниках.

Загальна корисність — величина, що відбиває загальну задоволеність індивіда споживанням визначеної кількості блага. М'ясо задовольняє потребу в їжі, а сигарети — у палінні.

З'їдаючи 2 кг м'яса на тиждень і викурюючи пачку сигарет за день, споживач задовольняє потреби і дані величини відбивають загальну корисність благ щодо певного періоду часу.

Гранична корисність — це задоволеність, що набувається від споживання кожної додаткової одиниці блага. Якщо м'ясо, що з'їдається, поділити на порції, то задоволення, що дістається від споживання кожної наступної дози, буде виражати її граничну корисність. Так само задоволення, що зазнає курець від викурювання кожної наступної сигарети, визначає її граничну корисність.

Ступінь корисності залежить від наявної кількості певного блага (запасу) та від інтенсивності потреби в ньому. У межах звичної норми споживання (досягнутого рівня інтенсивності) збільшення кількості споживання спричиняє зростання загальної корисності і зниження граничної корисності. Для курця, що звик викурювати пачку сигарет на день, наявність лише п'яти сигарет не може задовольнити його загальну потребу і тому корисність кожної сигарети уявляється високою. Із наближенням кількості

споживаних сигарет до звичної норми (насичення) загальна корисність зростає, але бажаність кожної наступної стає меншою. Досягти точки насичення, загальна корисність починає зменшуватися, а гранична набуває негативних значень. Графічно цю залежність виражено на рис. 15.1.

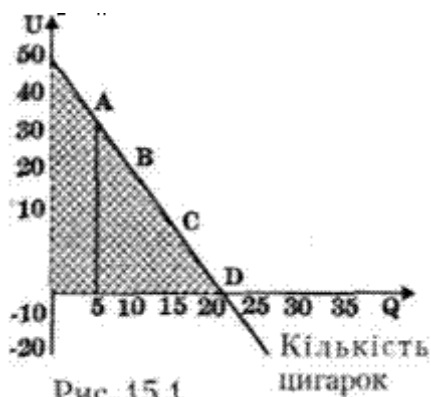


Рис. 15.1

Якщо індивідуум має лише п'ять сигарет, граничну корисність п'ятої одиниці відіб'є точка Л графіка (рис.15.1), а загальна корисність буде виражатися площею, обмеженою осями координат та перпендикуляром, опущеним із точки Л на вісь абсцис. Із збільшенням кількості запасу точка граничної корисності піде вниз по кривій (В, С,...), тоді як загальна корисність (заштрихована площа) зростатиме. Збільшення споживання за межами точки насичення D—20 сигарет може призвести вже до негативної корисності (дискомфорт, незадоволеність). Загалом вважається, що споживач добровільно не буде збільшувати споживання після того, як загальна корисність блага починає знижуватися.

Легко помітити, що прагнення збільшити кількість споживаних благ до рівня повного насичення корисності потреби призводить до зменшення корисності кожної наступної споживаної одиниці. Тут втілюється закон спадної граничної корисності. Під його впливом формується споживчий вибір. Кожен споживач прагне забезпечити собі максимальний рівень корисності. Він змушений діяти в межах певних обмежень, насамперед бюджетних. За таких умов він повинен розподіляти свої можливості між кількома благами, щоб максимально задовольнитися. Це можливе лише в тому випадку, коли кожна грошова одиниця, витрачена на придбання одного блага, приносить таку ж додаткову корисність, як і одиниця, витрачена на інше. Інакше кажучи, граничні корисності благ мають бути однаковими. Як досягається однакова корисність благ? Припустимо, споживач, щоб по снідати, мусить розподілити виділені на цю мету кошти між бутербродами та кавою. Припустимо, що додаткова чашка кави дає йому більше задоволення, ніж додатково з'їдений бутерброд. У такому випадку він, найімовірніше, спрямує більшу частину коштів на придбання кави, а споживання бутербродів скоротить. Але тоді згідно із законом спадної граничної корисності бажаність кожної наступної

чашки кави буде зменшуватися, тоді як цінність бутерброда з тих, що залишилися,— зростати. Зрештою знаходиться варіант, коли граничні корисності обох благ вирівнюються. Ця ситуація, названа рівновагою споживача, означає, що він не зацікавлений у зміні пропорцій споживання за рахунок переваги одного товару над іншим. Саме в такому випадку досягається й максимум загальної корисності за цим бюджетом і цінах.

Можна сформулювати правило: максимум корисності для споживача досягається, коли відносини граничних корисностей до цін усіх споживаних товарів рівні.

Слід пам'ятати, що споживча оцінка корисності надзвичайно суб'єктивна і не піддається точному кількісному обліку. Одні люди, сідаючи снідати, підраховують кількість споживаних калорій, інші — гроші у своєму гаманці, і не існує деякої одиниці корисності, яка могла б показати, що сполучення кави та бутербродів дає більше чи менше задоволення, ніж салат і фруктовий сік. Проте логіка ухвалення рішення в будь-якому випадку залишається однією й тією ж: споживач прагне до такого сполучення благ, при якому їх граничні корисності вирівнюються, а загальна корисність досягає максимуму.

15.2. Криві байдужості. Бюджетна лінія

Виявляється, існує не одна, а кілька комбінацій різних благ, що дають у принципі таке ж задоволення споживчих бажань, і в цьому розумінні байдужих суб'єктів. Наприклад, здобуваючи для задоволення своїх гастрономічних потреб м'ясо та сир, споживач може комбінувати кількість їх у різних сполученнях (таблиця 15.1).

Таблиця 15.1

Комбінації	М'ясо (А), кг	Сир (В), кг	ПНЗ
А В С D	4	1,5 2	0,5 1 2
	3	2,5 3,5	
	2,5		
	2		

Купивши 3 кг м'яса і 2 кг сиру, споживач завдає собі такого ж задоволення, що й у разі придбання 2 кг м'яса і 3,5 кг сиру чи 4 кг м'яса та 1,5 кг сиру. Якщо виразити це графічно, то одержимо ряд точок, що становлять різні комбінації двох благ, які забезпечують задоволення того самого рівня потреб (рис. 15.2).

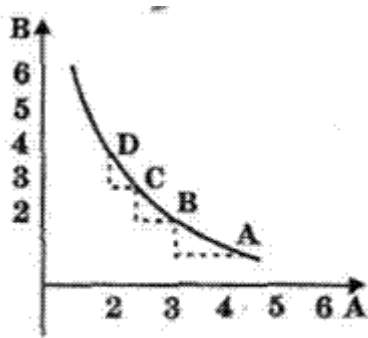


Рис. 15.2

Властивості кривих байдужості

Лінія, що з'єднує ці точки, називається кривою байдужості (I). Характеристики кривої байдужості відбивають особливості поведінки суб'єкта, що вирішує проблему альтернативного вибору споживаних кількостей двох благ, які забезпечують йому певну корисність. Така крива буде, по-перше, завжди спадною. Це пояснюється протилежною спрямованістю руху споживаних кількостей двох благ. Якщо споживач збільшує споживання одного, то одночасно він зменшує споживання іншого і навпаки. Криві, що описують зворотну залежність перемінних, завжди спадні. По-друге, крива байдужості завжди увігнута й ухил її стає положистішим у міру руху вниз і вправо за графіком. Це означає, що споживач не просто вибирає між двома благами, а вирішує проблему заміщення певної кількості одного блага визначеною кількістю іншого. Якщо в нього багато блага А, то він може відмовитися від якоїсь його частини, щоб одержати натомість якусь кількість блага В. Цю ситуацію можна виразити через показник граничної норми заміщення (ГНЗ), що є відношенням кількості блага, якого суб'єкт ще не має, але бажає отримати, і кількості блага, якої він згоден позбавитися.

Щоб, наприклад, одержати додатково 0,5 кг сиру, споживач згоден відмовитися від 1 кг м'яса. У такому випадку ГНЗ становить: $0,5:1 = 0,5$ (у четвертому стовпчику таблиці 15.1 наведено граничні норми заміщення м'яса сиром. ГНЗ сиру на м'ясо будуть розміщатися в зворотному порядку). Ця величина буде у зворотній залежності до відносин граничних корисностей цих благ:

$ДВ \text{ } U_m A \text{ } A A \sim U_m B$ Дійсно, коли блага А є над міру, його гранична корисність дуже мала і суб'єкт згоден поступитися великою кількістю цього блага, щоб одержати певну кількість блага В, якого в нього недостатньо і гранична корисність якого велика. Отже, величина А має бути великою, бо його гранична корисність мала, а В — малою, через те що його гранична корисність велика.

Із рухом кривої байдужості униз величина граничної норми заміщення спадає, тобто споживач віддає дедалі меншу кількість блага А для заміщення кожної наступної одиниці блага В, що й зумовлює увігнуту форму цієї кривої. У цьому відбивається закон спадної

граничної корисності. Гранична норма заміщення може бути виражена й як величина кутового коефіцієнта ($\text{tg } \alpha$). Якщо ця величина менша за одиницю, ми маємо справу зі слабким заміщенням. Одного продукту забагато, іншого ж явно недостатньо, щоб адекватно відреагувати на скорочення споживання першого. Якщо $\text{tg } \alpha = 1$, має місце досконале заміщення, тобто зміна в споживанні кожної одиниці одного блага веде до зміни в споживанні іншого на ту ж величину, але у зворотному напрямку. Якщо $\text{tga} > 1$, це означає високий ступінь заміщення, коли навіть невелика зміна споживання дефіцитного блага викликає істотні зрушення в споживанні його замітника, який є в надлишку.

Крива байдужості відбиває певний рівень задоволення потреб, досягнутий комбінуванням кількох благ. Проте можливий перехід на інший (вищий чи нижчий) рівень споживання, на якому з'являється свій набір комбінацій, що однаково задовольняють будь-яку потребу. Ця ситуація може бути відображена новою кривою байдужості, розташованою вище чи нижче за попередню. Так будується карта байдужості, що включає низку кривих, де кожна, розташована на графіку правіше й вище, відбиває вищий рівень задоволення потреб (рис. 15.3).

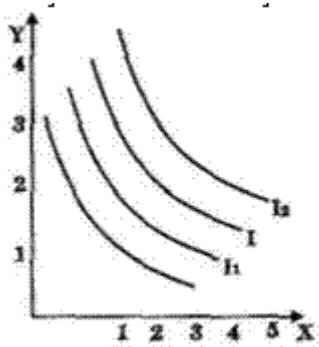


Рис. 15.3

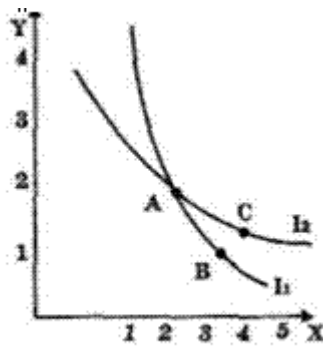


Рис. 15.4

Криві байдужості не перетинаються, бо тоді виявляється, що та сама комбінація забезпечує споживачу два різних рівні корисності, що є неможливим. Припустимо, що вони перетнулися (рис. 15.4). Точки A та B, які лежать на кривій I_1 , байдужі одна до одної. Але крапки A та C, котрі лежать на кривій I_2 , також байдужі, оскільки відбивають той самий рівень споживання. Але відповідно до властивості транзитивності, якщо B байдужа до A, а A байдуже до C, то B має бути байдужою до C, отже, вони мають лежати на одній лінії, а не на різних. Виходить, криві байдужості не можуть перетинатися.

Карти байдужості відбивають суб'єктивні переваги споживача, що комбінує представленими на ринку благами. Проте існують і об'єктивні умови, що обмежують можливості вибору — насамперед це розміри доходів та ціни.

Бюджетна лінія

Маючи якийсь грошовий дохід, суб'єкт може витратити його весь на придбання одного товару і опинитися в точці A графіка (рис. 15.5), де по осі абсцис відкладається споживана

кількість товару А (м'ясо), а на Y_j осі ординат — товару В (сир).

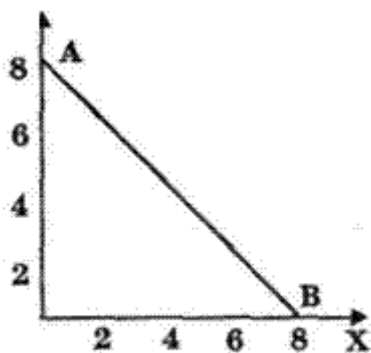


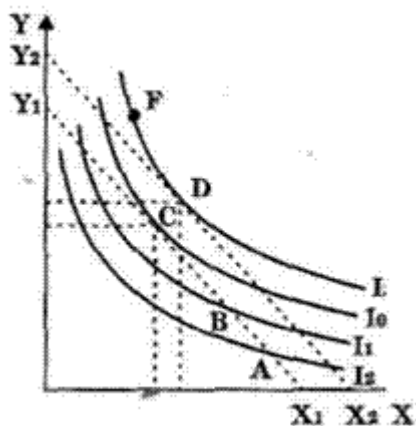
Рис. 15.5

Він може витратити весь дохід на придбання іншого товару й опинитися в точці В. А може розподілити свій дохід між двома благами. Тоді, якщо дохід буде витрачатися повністю, усі можливі комбінації такого розподілу розташуються на лінії, що з'єднує точки А та В і називається бюджетною лінією.

Вочевидь, точки, які лежать усередині утвореного нею з осями координат трикутника, відбивають ситуацію недовикористання бюджетних можливостей, а точки, що лежать поза ним, — їхнє перевищення. Таким чином, бюджетна лінія буде визначати ті межі, де суб'єктивні переваги споживача можуть бути реалізовані. Оскільки бюджетні можливості залежать не тільки від споживаної кількості благ, а й від їхніх цін, то їхнє загальне значення таке:

$$B = P X + P Y,$$

де B — споживчий бюджет; P — ціна блага X , P — ціна блага Y . Якщо сполучити графік бюджетної лінії з картою байдужості, ми дістанемо картину можливих ситуацій, у яких може опинитися споживач (рис. 15.6).



Вибравши комбінацію благ X и Y , координати якої знаходяться у точці С, споживач досягає максимуму корисності за наявних можливостей. У цій точці бюджетна лінія проходить по дотичній до кривої байдужості I_0 і має місце рівновага споживча.

Тоді як, опинившись у точці В, споживач має явно гірше положення, бо ця точка лежить

на кривій, що розташована нижче (I_1), а отже, становить комбінації нижчого рівня корисності. У нього мається в надлишку благо X та недостатня кількість блага Y, виникає необхідність перебудувати переваги, зміщуючи комбінацію ліворуч. Точка A ще гірша, бо відбиває деформованіше споживання. Найвищий ступінь корисності забезпечує точка F, бо лежить на кривій, яка розташована найвище, але перебуває за межами бюджетних можливостей споживача і недосяжна для нього. Якщо в споживача виріс дохід, тобто змінилися бюджетні можливості, бюджетна лінія зміститься за графіком вгору та праворуч (X_2Y_2).

Зміститься і точка споживчої рівноваги (D), відбиваючи нові можливості придбання більшої кількості обох благ.

Розглянуті випадки поведінки споживача припускали незмінність цін на блага, що обираються. А що відбуватиметься, якщо ціни почнуть змінюватися? Якщо зміниться ціна одного з товарів (наприклад, X), а ціна іншого залишиться такою ж, то за незмінного бюджету споживач зможе придбати більше цього блага. Бюджетна лінія в такому випадку буде зміщатися (рис. 15.7).

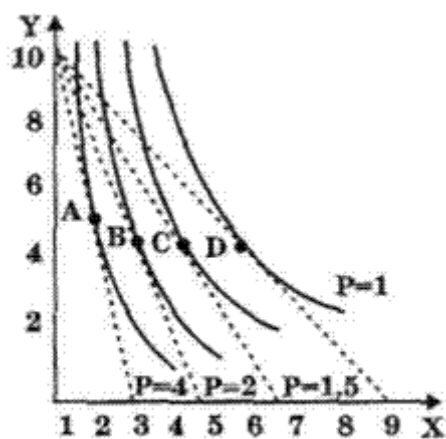


Рис. 15.7

При ціні в 4 долари за фунт м'яса споживач придбає 3 фунти м'яса і 10 фунтів сиру, але якщо ціна знизилася до 2 доларів за фунт м'яса, він при тій же кількості сиру може купити собі вже 5 фунтів м'яса, а при ціні в 1 долар 50 центів — близько 7 фунтів м'яса.

Зміщуються і точки споживчої рівноваги, набуваючи послідовно значень A, B, C, D. Якщо з'єднати точки рівноваги однією лінією, то одержимо по суті криву попиту на м'ясо, яка відбиває зворотну залежність між ціною і споживаною кількістю блага.

Теорія споживчого вибору в такий спосіб виходить на проблему формування попиту, пояснюючи, зокрема, чому зміни в цінах спричиняють протилежні зміни кількостей запитуваних благ. Споживач постійно прагне досягти рівноваги, за якої йому забезпечується максимум корисності. Якщо рівновага порушується через зміни в ціні одного із споживаних благ, відновити її можна, змінивши значення граничних

корисностей благ, що входять до споживчого набору. Але зробити це, згідно із законом спадної граничної корисності, можна, лише змінивши кількість споживаних благ. Отож, якщо досягнута рівновага буде порушена через те, що ціна P_x упала, то відновити її можна, або знизивши MU^x або підвищивши значення MU^y . Зробити це можна, лише збільшивши споживання блага Y . На графіку (рис. 15.7) видно, що при зменшенні ціни м'яса з 4 до 2 доларів за фунт споживач у пошуках нової рівноваги має збільшити споживання м'яса і скоротити споживання сиру, ціна якого щодо м'яса зросла. Інакше кажучи, він поводить відповідно до вимог закону попиту: зниження ціни спричиняє збільшення купівель, а зростання — скорочення.

Поводячись так, споживач не просто збільшує чи скорочує кількість запитуваних благ, а відповідно змінює і споживання альтернативних товарів. Якщо ціна на певний вид продукції знизилася, ним намагаються замінити інші товари, що задовольняють ту ж потребу і стали тепер відносно дорожчими.

Зниження ціни на гарячі сосиски безумовно призведе до того, що їм почнуть віддавати перевагу за сніданком перед бутербродами з ковбасою, порцією котлет та інших блюд, ціни на які не змінилися. Більше того, частина людей відмовиться від готування сніданку вдома, заміняючи його порцією сосисок у найближчому кафе.

Збільшення попиту, викликане тим, що товари, які стали дешевшими, витісняють дорожчі замінники, називається ефектом заміщення. Це — типова реакція споживача на зниження ціни якогось товару, що має взаємозамінні аналоги. Причому така реакція найчастіше має місце навіть у тому випадку, коли товар чи послуга, на які змінилася ціна, не стали абсолютно дешевшими за інші товари. Якщо, наприклад, ціна порції сосисок знизилася з 3 до 2 грн., а ціна яєчні залишилася, як і колись, 1 грн. 50 коп., то все одно знайдуться й такі покупці, що замінять у своєму сніданку яєчню сосисками, незважаючи на те, що вони усе ще залишаються дорожчими. Зворотною буде реакція у разі підвищення ціни сосисок при сталості ціни яєчні.

Зміна ціни має своїм наслідком ще один ефект: зміна реального доходу споживача, тобто кількості благ і послуг, що він може придбати. Якщо, скажімо, ціна якогось товару зі споживчого набору знизилася, то за умови, що номінальний дохід і ціни на інші товари залишаться незмінними, це означатиме фактичне зростання реального доходу.

Припустимо, ціна за 1 кг м'яса знизилася з 6 до 5 грн. Тоді за 2 кг м'яса на тиждень, що становили звичайну споживчу норму, споживач заплатить уже не 12, а 10 грн.: 2 грн. складатимуть чистий вигащ у порівнянні з тим, що він платив раніше. Цю суму він може витратити на те, щоб збільшити кількість купівель того ж м'яса або будь-яких інших товарів. Якщо зміна ціни спричинила зміну реального доходу споживача, що у свою чергу

викликало зміну попиту, то має місце ефект доходу.

Обидва ефекти — заміщення і доходу суттєво впливають на формування попиту. Але напрями їхньої дії можуть бути різними. Залежно від особливостей різних груп товарів ефекти можуть діяти в одному напрямі, збільшуючи чи скорочуючи попит, і в протилежних. Маючи справу зі звичайними товарами, тобто тими, що мають досить високий ступінь корисності і потреба в яких не насичена, споживач реагує на зміни цін зміною попиту у зворотний бік. Зниження ціни, наприклад, спричиняє збільшення попиту. У цьому випадку, по-перше, спрацьовує ефект заміщення, і дешевший товар починає витісняти дорожчі, по-друге, має місце позитивний ефект доходу: вираш від зниження ціни спрямовується на збільшення купівель того товару, ціна на який знизилася. Обидва ефекти діють в одному напрямі. Але є група товарів нижчої якості, від споживання яких, як правило, відмовляються зі зростанням прибутку (негативний ефект доходу). Якщо знизилася ціна на варену ковбасу, то наслідком цього може бути не збільшення її споживання, як того вимагає ефект заміщення, а використання доходу, що виріс, на придбання високоякісної копченої ковбаси чи окосту. Ефект заміщення й ефект доходу в цьому випадку діють у протилежних напрямках. Який з них виявиться сильнішим, залежить від низки обставин: ступеня зниження ціни, частки певного продукту в споживчому кошику тощо. Якщо переважним буде ефект заміщення, крива попиту на ці товари буде мати той же вигляд, що й для звичайних товарів,— спадної від осі ординат до осі абсцис (рис. 15.8,а).

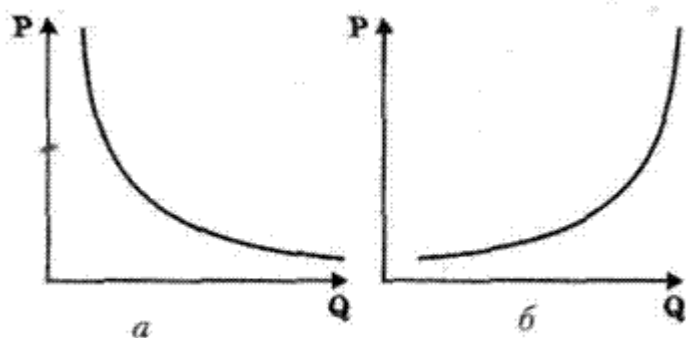


Рис. 15.8

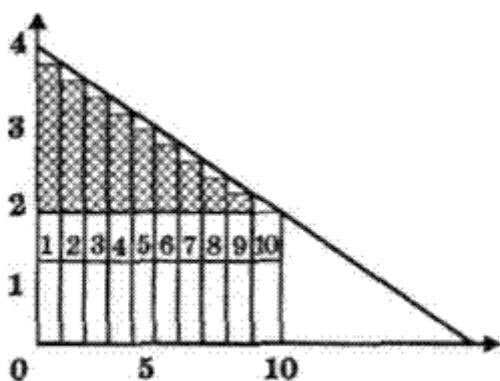
Проте можливі досить стійкі ситуації, коли негативний ефект доходу настільки сильний, що придушує ефект заміщення. Це має місце, зокрема, з так званими товарами Гіффена. У XIX ст. англійський статистик Роберт Гіффен помітив, що збільшення цін на пшеницю призвело не скорочення, а зростання споживання хліба в малозабезпечених прошарків населення. Пояснюється таке явище тим, що хліб посідав значне місце в їхньому споживчому наборі, і зростання цін на хліб дуже відчутно позначилося на скороченні їхніх реальних прибутків. За таких умов споживання калорійніших продуктів — м'яса,

фруктів — стає менш доступним. їхній недолік доводиться компенсувати тим самим хлібом, що навіть подорожчав. Аналогічна ситуація може мати місце і з деякими іншими товарами: картоплею, низькосортними крупами, якщо витрати на їхнє споживання посідають істотне місце в бюджеті споживачів. Парадокс Гіффена є не дуже поширеною, але цілком реальною ситуацією, коли крива попиту відбиває позитивні значення функції попит — ціна і зростає від початку координат (рис. 15.8,6).

Таку саму форму крива матиме у випадку, коли споживачі збільшують кількість купівель дорожчих товарів з міркувань престижності. Суб'єкти з багатих верств населення чи тих, хто бажає здаватися такими у відповідь на підвищення ціни реагують не зниженням, а підвищенням попиту. Має місце так званий ефект снобізму.

Проблема формування попиту розглядалася з точки зору реакції споживача на зміни цін на товари і послуги. Існує, проте, ще один аспект споживчої поведінки, пов'язаний з відповіддю на запитання: скільки він буде згоден заплатити за додаткову одиницю товару, котра вже є у нього в певній кількості?

Припустимо, певний суб'єкт звик включати до свого обіднього меню яблука. Кількість споживаних ним яблук буде залежати від їхньої ціни. Наприклад, при ціні 2 грн. за яблуко він купуватиме 10 яблук на місяць. В інші дні він братиме на десерт компот чи морозиво. Крива попиту показує, що 2 грн. — це максимум, який він платитиме за десяте яблуко. Якщо ціна підніметься до 2 грн. 20 коп., то споживач замінить десяте яблуко іншим видом десерту, але не відмовиться від них зовсім. Хоча 2 грн. — це максимум, який він готовий платити за десяте яблуко, за дев'яте він згоден платити 2 грн. 20 коп. Так само за восьме він згоден заплатити 2 грн. 40 коп., за сьоме — 2 грн. 60 коп. і т. ін. Висота кривої попиту в кожній точці, показана на графіку (рис. 15.9) заштрихованими стовпцями, відбиває той максимум, що суб'єкт готовий платити за кожну споживану одиницю.



Цей максимум зменшується в міру зростання споживаної кількості відповідно до принципу спадної граничної корисності.

На графіку відбиті ті максимальні ціни, що суб'єкт згоден платити за різну кількість яблук,

але це не означає, що він дійсно їх платить. Купуючи 10 яблук на місяць, він платить за них 20 грн., тобто в середньому по 2 грн. за штуку. За винятком останнього, десятого яблука, він здобуває решту за ціною меншою, ніж готовий платити за них. Різниця між тим, що він готовий заплатити за кожну одиницю, і тим, що він дійсно платить за ринковою ціною, складає вигреш споживача. Наприклад, для першого яблука цей вигреш складе 2 грн., оскільки споживач готовий заплатити за нього 4 грн., а платить реально тільки 2 грн. Загальний споживчий вигреш визначається сумою вигрешів для кожної одиниці і подано на графіку площею заштрихованої фігури.

Аналогічні міркування визначатимуть і позицію виробника, що з'являється на ринку зі своєю продукцією. Висота кривої пропозиції визначатиметься тим мінімумом, що виробник згодний одержати за кожну продану ним одиницю продукції. Реально ж, продаючи її за ринковою ціною, виробник може одержати за одиницю суму більшу, ніж та, за яку він згоден її віддати. Різниця складе вигреш виробника.

Коли при перетинанні кривих попиту та пропозиції встановлюється ціна рівноваги, це означає, що споживачі купують товари на суму, меншу за ту, котру вони згодні були заплатити, а виробники продають товари на суму, більшу від того мінімуму, який вони згодні були одержати. Має місце, таким чином, обопільний вигреш від обміну, завдяки якому й існує ринок. Беручи участь в обміні, кожен, хто продає й купує, опиняється в кращому матеріальному становищі, ніж відмовляючись від цієї участі. Проілюструємо ситуацію графічно (рис. 15.10).

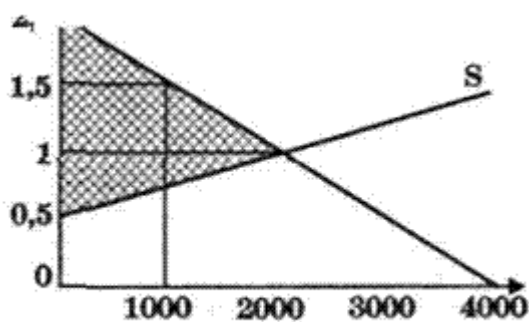


Рис. 15.10

При ринковій ціні 1 грн. за одиницю продукції споживач згодний буде платити за 1000 одиниць не більше, ніж по 1,50 грн. за штуку. Вигреш споживача складе 50 коп. на одиниці. Виробник при цій ринковій ціні згоден віддати 1000 одиниць свого товару по 75 коп. за штуку, і його вигреш складе 25 коп. на одиниці. Загальний вигреш від обміну — площа заштрихованого трикутника (рис. 15.10), за винятком ціни останньої одиниці.

Ця концепція дає змогу повніше розглянути питання про наслідки введення податків на товари та послуги. Тягар податків розподіляється між виробниками і споживачами. Вони

сплачують податки за рахунок скорочення своїх вигащів від обміну. Споживач за придбану кількість сплачує фактично більше, ніж платив би до введення податку, а виробник віддає цю кількість фактично за нижчу ціну. Втрата вигащів і становить податковий надходження до бюджету. Проте частина витрат не перетворюється на прибуток від податку, оскільки його введення скорочує обсяг продажів. Це — «надлишковий податковий тягар».

Таким чином, економічна поведінка споживача складається під впливом різноманітних чинників і обставин, формуючи його попит на основі вибору з альтернативних можливостей. Вибираючи, він діє раціонально, тобто прагне мати максимальну корисність за певних обмежень.

ГЛАВА 16. ПІДПРИЄМНИЦТВО. ФІРМА

16.1. Підприємництво: умови і середовище

Нині більшості мислячих людей стало ясно — без цивілізованого підприємництва Україні, як і іншим країнам пострадянського простору, не вирішити проблем перехідного періоду — створити основи ринкового господарства, здійснити структурну перебудову виробництва, увійти до світової економіки рівноправним суб'єктом міжнародного поділу праці. Адже нещодавно підприємництво, люди з діловою «жилкою» піддавалися «анафемі», а діяльність, яку вони розвивали у жорстких рамках «соціалістичної економіки», розглядалася як підрив основ соціалізму.

Між тим на Заході вже на рубежі XVII-XVIII ст. проблема Підприємництва розглядалася багатьма вченими як дуже актуальна. Зокрема, англійський економіст Річард Кантильйон, що передбачив багато процесів, властивих розвиненим формам капіталізму, глибоко досліджував таке нове соціальне явище, як підприємництво. Визначення, яке він дав цьому виду виробничої діяльності, недосвідчений читач вважатиме цілком відповідним сучасності. Підприємцями Річард Кантильйон назвав людей, котрі на свій страх і ризик спрямовані до ринкового обміну з метою вилучення прибутку. На перший погляд, важко заперечити що-небудь проти такого визначення. І разом із тим воно не охоплює всього кола проблем, пов'язаних із ускладненням самої підприємницької діяльності. З'явилися нові організаційні форми підприємств, відбулося відокремлення управління від власності. І тут виникає ряд запитань. Акціонери, які практично не пов'язані з діяльністю фірми, корпорації, але одержують дивіденди, вони — підприємці? Власники фірм, які доручили управління найманим менеджерам? Нарешті, робітники, що викупили підприємство у приватного власника (система ESOP), — хто вони — підприємці чи власники-хазяїни, а може, й ті й інші? Про які би види діяльності не йшлося (навіть про заборонену законом), в основі її лежить здобуття прибутку, поєднане з ризиком. І здійснюється вона в

ринковому просторі. Тому така діяльність (окрім кримінальної) у звичайному смислі може вважатися підприємницькою. Але є й точніші визначення, що відображають сутнісні, глибинні риси категорії «підприємництво». Вони пов'язані з поняттям «комбінації чинників», господарювання за умов непевності й ризику, інноваційної діяльності. Комбінування з чинниками — це окремих випадок ринкового кругообігу. Згадаймо ще раз ці чинники: земля, праця, капітал — на ранніх етапах ринкового господарства, тепер доповнюються підприємництвом, інформацією, наукою. Формування чинників та їхнє поєднання в найкращій комбінації, реалізація ефекту у вигляді прибутку — такий механізм цього явища. Проблема комбінування чинників розглядається на рівні фірми через принцип «заміщення» однієї комбінації чинників іншою, прогресивнішою й ефективнішою.

Коротко зупинимося на одній із найістотніших глибинних якостей підприємництва, пов'язаній з нововведеннями. Відповідно до концепції творчого руйнування (її найповніше розкрив Йозеф Шумпетер) підприємець — це новатор, тобто людина, що вносить сміливі, нові, прогресивні ідеї й принципи у певному виді діяльності. Він не просто відкидає, а ламає звичні стереотипи, уявлення, норми і правила, що заважають руху до нового. Для підприємця це подолання застарілих форм виробництва, торгівлі, посередницької діяльності, організації всього економічного життя суспільства. Він революціонер, для якого новаторська підприємницька діяльність — той життєвий стрижень, що виправдує його існування. Які ж стимули такої діяльності? Згадаймо Чарлі Бічема — наставника президента «Форд мотор компанії», а потім і «Крайслера» Лі Якоккі: «Роби гроші. Забудь про все інше. Запам'ятай, хлопче, ми живемо в системі, що робить прибуток. Усе інше — мішура». Досить жорстка, але, погодьтеся, не надумана констатація. Щоправда, практик американського бізнесу досить спрощено трактував головну якість бізнесмена: «Пам'ятай, Лі, єдине, чим ти володієш,... — це твоя здатність міркувати, твій здоровий глузд. Тому, якщо не можеш відрізнити купу кінського гною від порції ванільного морозива,— а багато хто не вміє, ти ніколи не досягнеш справжнього успіху».

Підприємництво.

Отже, прибуток — головний стимул підприємницької діяльності.

Важко заперечити, але не можна й погодитися з таким категоричним твердженням. Не тільки, а можливо, і не стільки він. Безумовно, прибуток — не лише символ успіху. Він є матеріальною основою збільшення капіталу, розширення підприємницької справи. Але є й інші, не менш важливі стимули. Це самоствердження особистості, можливість реалізувати свої здібності в одній із найскладніших сфер — сфері людської діяльності. І було б помилковим мати уявлення про справу так, ніби йдеться про реалізацію тільки особистих

устремлінь.

Сьогодення розуміння ролі підприємця нерозривно пов'язане із суспільними цілями. В основі діяльності сучасної фірми лежить концепція суспільного призначення.

Сформульована творцями японської моделі менеджменту та маркетингу, вона знаходить дедалі більшого визнання у світі бізнесу.

У літературі поняття «підприємництво» і «бізнес» нерідко ототожнюються. Практично можна вважати їх ідентичними. Разом із тим підприємництво — все-таки особливий вид бізнесу. Практична мета підприємництва — вилучення не просто прибутку, а прибутку особливого роду — підприємницького доходу. А це надприбуток. Основа його — реалізація унікальних людських здібностей, а не просто здоровий глузд. Адже за статистикою такі здібності мають лише 5-10% дорослого населення. Це здатність найефективніше поєднати сучасні чинники виробництва, спонукати до ефективної діяльності трудовий колектив, розвивати виробництво на ризиковій, інноваційній основі. Інноваційна діяльність — ось що відрізняє сучасне підприємництво від бізнесу. Інновації пронизують усю систему господарської діяльності — виробництво, управління, збут. Але не можна сказати, що концепція суспільного призначення фірми й інноваційна діяльність характеризують підприємництво, яке нині набирає сили в Україні та інших країнах колишнього Союзу. Це пояснюється багатьма причинами. Деякі з них лежать на поверхні. Ринкове середовище поширюється переважно на сферу торгівлі і посередницьку діяльність, ледве проникаючи у виробництво. Таке становище зумовлене, насамперед, фінансовою нестабільністю, незбалансованою податковою політикою (надто м'який вислів для кваліфікації бездарної податкової системи, що душить підприємництво), криміналізацією економіки. Корупція, рекет, економічні злочини — не найкраще середовище для розвитку цивілізованого підприємництва. Проте розвивається воно не на порожньому місці. Практично до початку 30-х рр., коли остаточно були ліквідовані елементи ринкового господарства, підприємництво, якщо й не процвітало, то розвивалося досить успішно.

Нині знову відроджується ринок, а разом з ним і підприємництво. Відроджується той особливий шар ділових людей, що є центральними фігурами ринку. У сферу підприємництва прийшли люди, вільні від тиску традицій, інерції, зашкарублого мислення, догм адміністративної системи, люди, здатні плисти проти течії, ризикувати. Інакше кажучи, робити не те, що роблять інші, а це й є, за Йозефом Шумпетером, те що визначає істинного підприємця. В Україні перша хвиля підприємців прийшла з кооперативним рухом у горбачовську «перебудову». Колективний портрет такої групи дуже контрастний. Тут і люди з особливою господарською жилкою, і, як їх тепер

називають, «червоні директори», що створили кооперативи усередині державних підприємств для перекачування й перетворення на готівку державних грошей для власних потреб, і недавні кримінальники, що зачули наживу, яку можна одержати з меншим ризиком, ніж у традиційний для них спосіб.

Громадська думка з недовірою сприйняла доморослих підприємців. Тепер в Україні відбувається приплив нової, другої хвилі підприємців, цивілізованіших, хоча й не менш агресивних. Стали цінуватися знання, професіоналізм, уміння. Без них вести бізнес у банківській справі, оптовій торгівлі, сфері туризму, інформатики і комунікацій просто немислимо. Майбутня, третя хвиля вже по-справжньому цивілізованих підприємців прийде лише тоді, коли зміцніє переконаність, що підприємництво — це всерйоз, не надовго, а назавжди. Тоді його уособлюватиме людина (ще раз пошлемося на Йозефа Шумпетера), яка трудиться, не знаючи спокою, бо не може інакше, бо мета її життя не в тім, щоб одержувати насолоду від досягнутого. Якщо ж у неї виникає таке бажання, то це не зупинка на шляху, а симптом паралічу, не досягнення мети, а провісник смерті.

У законі про підприємництво, прийнятому в Україні, підприємництво визначається як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і заняттю торгівлею з метою одержання прибутку, перелічені й умови, за яких вона здійснюється. Майже всі характеристики такої діяльності, що зазначаються в західних джерелах, присутні й тут. Насамперед — свобода вибору, а це означає повну економічну відповідальність за господарську діяльність та її наслідки. Ані державні інститути, ані інші суб'єкти ринку не можуть утручатися за власною ініціативою в діяльність підприємця. Водночас вони не мають розділяти з ним відповідальність за наслідки господарювання. Необхідно ще раз підкреслити майнову відповідальність і новаторство підприємницької діяльності.

Отже, йдеться про ініціативну, самостійну діяльність, здійснювану за умов ринку.

Важливо зазначити, що це договірна система, а ринок — місце, де зустрічаються продавці й покупці. Між ними й укладаються угоди, тобто договори про обмін. За ідеєю Адама Сміта: оскільки угода між двома партнерами є добровільною, то вона укладається в тому разі, якщо обоє гадають, що вилучають з неї вигоду.

У визначенні підприємництва, яке дає Закон України, однією з його головних рис названо ризик. У країнах традиційної ринкової економіки підприємницька діяльність і готовність піти на ризик — майже синоніми. У бізнесі ризик об'єктивний. Його можна пом'якшити, використовуючи різні засоби, якимось від нього захиститись, але уникнути неможливо.

Підприємництво — «їзда в незнане». Головне для бізнесмена — стати на незвіданий шлях, де закінчується звичний порядок. Бізнес — діяльність новаторська. У ній важко все

передбачити. Чи знайдуть попит товари і послуги, чи виправдаються витрати на нові технології і машини, чи слід вкладати значні кошти в маркетингові дослідження? (Йдеться не про венчурний бізнес, де ризик — повний синонім підприємництва). Не всі підприємці схильні до ризику. Одні відчують до нього огиду, інші — нейтральні, треті — загорілися новим, ледь зачувши щось нове. Так само, як і в повсякденному житті, «ризикові» особи, навіть розуміючи, що виграти не вдається, піддаються незрозумілому, з погляду здорового глузду, азарту.

Згадаймо недавніх «наперсточників», що заробили непоганий первісний капітал на такій пристрасті своїх клієнтів. У підприємницькій діяльності подібна нерозсудливість буває згубною. Але оскільки без ризику не обійтися, сучасний бізнес озброївся значним арсеналом засобів захисту від нього. По-перше, це страхування, коли плата за ризик покладається на третю особу. Але цей вид захисту, найпоширеніший у світі бізнесу, не завжди використовується. Страхова справа — теж бізнес, що розраховує на свою частку прибутку. Тому вона застосовна лише тоді, коли багато підприємців зазнають схожого ризику. Наприклад, фермери страхують свої посіви — у цьому разі страхове агентство може обчислити ступінь імовірності втрат для такої групи осіб і зробити це досить точно. У ринковій економіці широко використовуються термінові контракти. Їх називають ф'ючерсними чи просто ф'ючерсами. Нагадаємо, що такий контракт — це договір про обмін у конкретно визначений термін у майбутньому, але за цінами, які були на момент укладання контракту. Наведемо приклад. Якась фірма пропонує зерно майбутнього врожаю за сьогоденною ціною — 200 дол. США за 1 т. Підписується ф'ючерсний контракт у січні. Прогнозується, що 1 т пшениці у вересні буде коштувати 240 Дол. США. Дані довгострокового прогнозу погоди, багаторічної тенденції світових цін на зернові, зменшення запасів зерна в США, Канаді, Аргентині й Австралії — усе це дає 70-80% імовірність подібного рівня цін. Якщо прогноз підтвердиться, то, перепродавши партію зерна, можна заробити 40 дол. США на кожній тонні: норма прибутку 20% — це зовсім непогано, а для цивілізованого бізнесу навіть чудово. Але може бути й інакше.

Припустимо, що помилилися з прогнозом. Урожай перевищив найоптимістичніші прогнози — і вже ж таки 180 дол. США за 1 т й ні цента більше ви не отримаєте. Як зменшити ризик? За рахунок операції, що називається хеджуванням, за якої ринки термінових контрактів використовуються для компенсації одного ризику іншим.

Наприклад, підписано контракт на постачання мережі ресторанів у майбутньому році 1000 т пташиного м'яса за ціною 2500 дол. США за 1 т (це реальна нині ціна на пташине м'ясо). Контракт базується на існуючій тепер ціні на зерновий корм для птахів. Є надія, що вона не зміниться й у майбутньому році. Але якщо корм подорожчає, доведеться попрощатися

з надіями па запланований прибуток. Щоб уникнути ризику, шукайте торговельного партнера, котрий згоден продати в майбутньому році зерновий корм для птаха за існуючими цінами. Це й буде ф'ючерсний контракт. Якщо продажна ціна зерна підвищиться в майбутньому році, «нехай невдаха плаче, проклинаючи свою долю». На нього перекладено ризик, викликаний зміною цін на зерно. А якщо ціна знизиться? Ви втратите тоді лише «ризикову» премію, бо не схотіли ризикувати, а воліли спокійно займатися своєю справою, задовольняючись тим прибутком, який називається нормальним.

Страховання припускає майбутні ринки однорідних традиційних товарів. Але ефективне підприємництво — це виробництво нових товарів, що часто не мають аналогів. Природно, для них ще немає і майбутніх ринків. Які ж у такому разі використовуються методи пом'якшення ризику? Найпоширеніший з них — об'єднання, тобто розподіл ризику. У бізнесі це означає створення, наприклад, загального фонду підприємців для придбання акцій різних компаній. Такий фонд поєднує капітали бізнесменів середнього рівня. Який сенс такого об'єднання? Окремий підприємець має обмежену суму капіталу, що дає можливість придбати порівняно малий пакет акцій однієї-двох компаній. Розорення хоча б однієї з них перетворює акції на простий папір. Вкрай невеликий вітчизняний досвід життєдіяльності за умов формування ринкових відносин багатий на такі колізії. Але якщо створено фонд із капіталів тисяч підприємців і на ці кошти купуються акції сотень підприємств, ризик знижується у багато разів. Кризовий стан однієї фірми компенсується процвітанням іншої. У країнах традиційної ринкової економіки для зниження ризику створюються компанії взаємного страхування, тобто об'єднання підприємців для створення взаємного страхового фонду.

Візьмемо звичайний життєвий приклад — практику взаємного страхування гаражного кооперативу. Автомобіль коштує 10 тис. дол. США. Один шанс зі 100, що він буде викрадений. Математичне очікування втрат, якщо це дійсно станеться, складе 100 дол. США. Але реальна втрата у багато разів більша. Як зменшити ризик? Об'єднатися з членами гаражного кооперативу й утворити взаємний страховий фонд. Якщо таких автомобілістів у гаражі 100, то при викраденні однієї машини кожен учасник фонду віддасть 100 доларів, тобто ризик зменшиться в 100 разів. Але оскільки немає фатальної неминучості викрадення одного автомобіля на рік, витрати будуть значно нижчими. Теорія ризиків розроблена досить глибоко і дає змогу підприємцям звести діловий ризик до розумних меж.

Підприємницька діяльність здійснюється у певному середовищі, до якого бізнесмен не просто пристосовується, а, тісно співробітничавши з іншими суб'єктами ринкового

господарства, активно перетворює його відповідно до своїх інтересів та суспільного призначення фірми. І йдеться не тільки про економічне середовище, а й про інші форми підприємницького середовища. Так, Іоганн Хоскінг називає такі складові підприємницького середовища: економічна обстановка; політична ситуація; правове середовище; соціально-культурне середовище; технологічне середовище; географічне середовище; інституціональне та організаційно-технічне середовище. Інституціональне та організаційно-технічне середовище включають сукупність інститутів, у тому числі ринкову інфраструктуру, до якої входять такі системи: банківсько-кредитна, податкова, страхування, біржі (товарів, сировини, фондові, праці), рекламні та інформаційні агентства, торговельні палати, митна система, інститути економічної освіти тощо. Середовище підприємництва — складне й багатовимірне. Підприємець діє або в окремих його сферах — виробничій, фінансовій, торгово-посередницькій, або в межах такої фірми, яка поєднує багато елементів середовища. Це зумовлює і необхідність глибокої професійної підготовки бізнесмена. Він має бути професіоналом хоча б в одній галузі економіки, маючи загальну економічну освіту, що забезпечує широту поглядів на економічну дійсність. Візьмімо на себе ризик стверджувати, що широта поглядів для підприємця, менеджера важливіша за вузьку освіту в якійсь сфері економічної науки. Із середовищем та її суб'єктами підприємець пов'язаний певною системою відносин. І це, насамперед, відносини інтересів. Внутрішнє середовище представлене взаємопов'язаною метою суб'єктів: власник капіталу — управляючий (менеджер) — найманий робітник. Кожен суб'єкт у такій тріаді дбає лише про власні інтереси, яких не можуть досягти без урахування інтересів інших. Підприємець заклопотаний зміцненням і розширенням своєї справи. А оскільки джерело зростання виробництва і збільшення капіталу — прибуток, то його першочергове завдання — максимізація доходів і прибутку. При індивідуальній власності управління здійснюється власником капіталу. Він приймає стратегічні рішення, виробляє тактику бізнесу. При корпоративній формі відбувається відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції. Тут стратегію і тактику бізнесу визначають управлінці, наймані менеджери. Менеджер не менше заклопотаний розміром прибутку, розвитком фірми, бо, по-перше, це є свідченням його професіоналізму, по-друге, визначає його соціальний статус, по-третє — матеріальну винагороду. Інтереси власника капіталу і менеджера об'єктивно збігаються. Іншим є становище третього суб'єкта внутрішнього середовища — найманого робітника. Тут система відносин більш суперечлива. З одного боку, робітник зацікавлений у процвітанні фірми — і його соціальний стан, і розмір погодинної ставки залежать від її економічного

становища. З іншого боку, йому більшою мірою загрожує небезпека тиску з боку перших двох суб'єктів ринкового середовища, і тому він мусить бути завжди готовим відстоювати свої інтереси. Але не власними силами, а в організації, представленій профспілкою. Звичайно, не йдеться про марксистську тезу класового антагонізму. Але й гармонія інтересів — ідеал недосяжний. Водночас учасникам тріади доводиться неминуче «поступатися принципами», зберігаючи класовий мир, бо у загостренні протиріч не зацікавлена жодна сторона.

Високопоставлений менеджер автомобільної компанії США згадував: «одна лише погроза зупинити роботу викликала в нас страх, якого й уявити не можна». У пам'яті страйк 70-х рр. на підприємствах «Дженерал моторе» — 67 днів у США, 95 — у Канаді. Припинивши роботу 400 тис. робітників втратили 760 млн. дол. США заробітної плати. А що ж корпорація? Її дохід скоротився порівняно з попереднім на 64%. Корпорація не випустила 1,5 млн. автомобілів, що обіцяли виторг у 5 млрд. дол. «Крайслер» пережив страйк терміном у 104 дні. Саме тоді компанія пропустила вперед «Форд», так і не відвоювавши потім свого місця. Та й «Форд моторе» у ході страйків зазнавав збитків у 100 млн. дол. на тиждень. Тому «пиріг», що випікають підприємці, менеджери й робітники, має бути поділений справедливо. І для того, щоб профспілкам не доводилося вдаватися до насильницького поділу «пирога», краще, якщо усі разом візьмуть участь у його полюбовному поділі.

Природно, одна з функцій підприємництва — сприяти формуванню середнього класу. Адже не може бути стабільності ні в економіці, ні в соціальній системі, якщо 5% населення розкошують, а 95% живуть у злиднях. За таких умов рано чи пізно неминучим є соціальний вибух. На Заході давно це зрозуміли, створивши фундамент економічної системи — середній клас, «який не настільки бідний і темний, щоб потрапити на вудочку демагогам і бути легко підкупним, і який не настільки віддалився від суспільних інтересів, щоб перетворитися на олігархію». Наведені слова сказані 2000 років тому і належать Аристотелю. Час уже зробити урок із досвіду людства. На Заході саме середній клас — основа стабільності суспільства.

Зовнішнє середовище підприємництва створюють інші суб'єкти ринкових відносин: держава, громадськість, споживачі, постачальники, фінансові посередники. Держава активно впливає на всю систему ринкового господарства і підприємницьке середовище. Його мета — розв'язання проблеми «магічного п'ятикутника». Уряд покликаний створити умови для бізнесу, який забезпечує: по-перше, високі сталі темпи економічного росту; по-друге, повну зайнятість; по-третє, стабільність цін; по-четверте, бездефіцитний бюджет, по-п'яте, рівновагу платіжного балансу. Чому «магічного»? Жодна із сучасних

економічних систем не може в довгостроковому плані успішно вирішити такі завдання. Хоча слід визнати: сучасні постіндустріальні країни зберігають у 80-90-х рр. XX ст. відносну макроекономічну стабільність, економічну рівновагу. Взаємодія державних інститутів з підприємництвом відбувається у сфері податкової й антимонопольної політики, де інтереси суб'єктів неминуче загострюються. Проте підтримка знедолених певним перерозподілом доходів, антимонопольна діяльність держави є необхідними засобами збереження ринкового, тобто конкурентного, середовища, а отже, вони поліпшують також загальний економічний клімат.

Громадськість — суб'єкт підприємницького середовища — заклопотана, насамперед, екологічними проблемами. Тому тягар захисту довкілля має повною мірою нести бізнес. Інший напрямок вилливу громадськості — захист прав та інтересів споживачів.

Важливо зазначити таку категорію, як інформація. Вона розчинена, «розсіяна» у ринковому просторі і небезпідставно вважається найважливішим чинником виробництва. Багатьом відома сентенція: «Хто володіє інформацією, той володіє світом». І це не перебільшення. Сучасні постіндустріальні країни називають інформаційними суспільствами. Створення інформації, обмін нею, збереження й використання її — усе це предмет інформатики, що перетворюється на безпосередню продуктивну силу.

Використання її дає змогу приймати найефективніші рішення стосовно виробничо-технологічної, економіко-організаційної, комерційно-збутової політики. Сучасна інформація — щось більше, ніж товар чи капітал, бо її використання створює можливість підприємцям компенсувати обмежені ресурси, стати найважливішим компонентом виробництва наукомісткої продукції, кардинально змінити всі сфери життєдіяльності людини.

16.2. Фірма — основна ланка економіки

Поняття Термін «фірма» досить часто повторюється і в економічній літературі, і в побуті. Між тим у законодавстві України такої категорії немає взагалі. Замість неї використовується поняття «підприємство». На Заході в економічній практиці термін «фірма» вживається як узагальнююче, ширше поняття, що може включати ряд підприємств та виробництв. Окрім того, фірмою називають і різні багатопрофільні компанії й організації, що мають на меті комерційні цілі. Самий термін «фірма» походить від італійського *firma* — підтверджуючий підпис на документі.

Отже, фірма — це господарська організація, що перетворює вихідні ресурси на кінцевий продукт шляхом оптимального комбінування чинників виробництва. Ціль діяльності — прибуток, невід'ємний чинник — господарський ризик.

Фірма разом із розвитком ринкового господарства пройшла тривалий шлях трансформації.

Зазнали значних змін цілі фірми. Традиційна фірма, описана класиками політичної економії, керувалася принципом максимізації прибутку. Максимальний прибуток досягався зниженням витрат. Господарська одиниця тоді була індивідуалізованою власністю, тобто належала одному підприємцю. З появою акціонерного та інших різновидів сумісноподіленої власності відбулося відокремлення управління від власності. Відповідно до вимог нової економічної епохи перетворювалася і природа фірми, зазнали змін теоретичні уявлення про її цілі.

Сучасні теорії фірми

Менеджерські теорії фірми висували як мету на перше місце (крім прибутку) ідеї максимізації якогось одного, найважливішого показника. Таким міг бути, наприклад, обсяг продажу. Його максимізація забезпечувала не тільки виживання фірми, а й гарні перспективи для подальшого зростання. Тому завоювання ринку становило для такої фірми стратегічну задачу. Зрозуміло, не випускалися з уваги й інші показники (рентабельність, розмір дивідендів та ін.).

Одне з нових уявлень про напрямок розвитку фірми — багатоцільові теорії, коли максимізується кілька показників. Серед них — перспектива зростання фірми, ціна акцій, розмір прибутку, обсяг виробництва. Можна назвати ще й напрямок, який у літературі здобув назву біхевіористичної теорії. Мета фірми відповідно до поведінки об'єктів і суб'єктів процесу виробництва — досягнення певного рівня за основними показниками. Серед них — обсяг продажу, рівень рентабельності, розмір дивідендів, якість продукції. Фірма враховує при цьому психологію поведінки споживача.

Варто звернути увагу на нову філософію фірми, що народилася з японської практики менеджменту. Вона набула всебічного розвитку після Другої світової війни. Цю філософію переконливо сформулював Мацусіта, глава корпорації «Мацусіта Електрик Індастріал»: «Кожній компанії, незалежно від її розмірів, слід мати певні цілі, відмінні від одержання прибутку, цілі, що виправдовують її існування. Їй необхідно мати власне покликання в цьому світі».

Класифікуються фірми за багатьма критеріями: напрямком діяльності, асортиментом продукції, що випускається, сферами вкладення капіталу, ступенем концентрації, нарешті, за формою власності на капітал. Три критерії (напрямок діяльності, асортимент продукції, що випускається, і сфера вкладення капіталу) можна об'єднати в один, бо сучасні фірми, як правило, багатопрофільні. Завдяки цьому вони мають більше шансів вижити. Золоте правило: «Не носіть усі яйця в одному кошику» змушує фірму поєднувати виробництво різного асортименту, різного виду послуг. У разі зниження попиту на одні товари та послуги збитки можна покрити розширенням продажу інших. Фірми створюють дочірні

підприємства, розосереджують інвестиції в багатьох галузях тощо. Сучасні фірми, окрім горизонтальної і вертикальної інтеграції, широко використовують процес диверсифікації, внаслідок якого утворюються багатoproфільні комплекси. Об'єднані підприємства, організації, комбінати, часто не зв'язані єдиним виробництвом, утворюють складний, багатомірний конгломерат, що дає змогу мати значний простір для маневру за умов жорстокої конкуренції.

Класичним прикладом диверсифікованого концерну може служити фірма ЗМ. («Міннесота майнінг енд меньюфекчуринг компані»). У США вона посідає 20-те місце за прибутком (1,2 млрд. дол. США), 30-те — за кількістю працюючих (85 тис), 34-те — за обсягом продажу (10,6 млрд. дол. США). ЗМ — багатoproфільна корпорація, диверсифікований концерн, що випускає 60 тис. видів продукції — від складної медичної техніки і лазерів до відеокaset та дитячих пелюшок. Продає товари в 100 країнах світу, у 51 — має дочірні відділення. Зарубіжний бізнес дає 48% обороту фірми. За класифікацією журналу «Форчун», ЗМ — зразок у системі світового менеджменту, входить до першої трійки фірм. Однією з особливостей фірми є висока наукоємність продукції. Частка витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки у вартості продажу — 6,5%, що вдвічі більше, ніж у середньому в машинобудуванні. Фірма — акціонерна компанія, має 224 млн. акцій на суму понад 5 млрд. дол. США, 113 тис. пайовиків.

Головна сполучна ланка в діяльності фірми — фінанси. Основний принцип діяльності фінансових служб — автономність та незалежність від обслуговуваних підприємств. Централізований контроль обмежується показниками: по-перше, часткою нових виробів (цільовий показник — 25%); по-друге, рентабельністю використовуваного і власного капіталу і, по-третє, розміром дивідендів. У середині корпорації: п'ятирічний план — стратегічний, дворічний — оперативний, поквартальний — поточний.

Основа успіху фірми — активна інноваційна політика. Головна стратегічна установка — високий темп відновлення продукції і застосовуваної технології. Дух творчого пошуку і прагнення до нововведень — ось що характеризує клімат у корпорації. У науковому підрозділі існує правило 15%. Це означає, що один день на тиждень співробітники займаються незатвердженою тематикою. Орієнтація на науково-технічний прогрес закріплена в системі оплати праці. Рядовий науковий співробітник прирівнюється до керівника групи на виробництві, старший науковий співробітник — до начальника відділу, ведучий — до директора фірми.

Специфічна форма діяльності фірми — фінансування венчурних компаній. Здійснюючи «широкозахватний» пошук і витрачаючи на такі цілі 100-150 млн. дол. США на рік, фірма ЗМ контролює сотні венчурних фірм. Позитивні результати від науково-дослідних і

дослідно-конструкторських розробок у 40% випадків, а іноді й у 10%, окупають витрати корпорації і дають значний дохід. Головний принцип у менеджменті: люди — найцінніший ресурс фірми. Тут є тридцять посадових рівнів з істотною диференціацією оплати, а також численні пільги ветеранам фірми. Приміром, 30 років роботи забезпечують при виході на пенсію 50% зарплатні. Основа перегляду окладів — щорічна атестація робочих місць. Підвищення кваліфікації (кожен працівник щорічно проходить 40 годин навчання), перепідготовка управлінських кадрів (10 млн. дол. США на такі цілі) забезпечують фірмі першість в інноваційній сфері.

У фірмі — зразкова маркетингова служба, що постійно аналізує ринкову ситуацію.

Обов'язковими є такі три позиції. По-перше, чи є попит на ринку і чи треба його створювати? По-друге, чи зможе фірма запропонувати товар, що перевершує наявний уже на ринку? По-третє, чи є передумови, для того, щоб товар забезпечив прибуток?

Маркетинговий аналіз базується на сегментації досліджуваного ринку в координатах «ціна — якість». Ринок — Це піраміда. Вершина її — споживачі, для яких ціна не має значення, головне — товари вищої якості. Середина — попит на товари, де покупець прагне знайти для себе оптимальне поєднання ціни й якості. Фундамент піраміди — покупець, зацікавлений у дешевині товару. Різниця в цінах між сусідніми сегментами — 15%. Маркетингова служба простежує зворотний зв'язок, працює з реальним і потенційним покупцем, вивчає реакцію ринку і споживачів на товар. Опитування клієнтів, семінари з обговорення переваг та хиб товарів, виділення іспитових ринків у регіонах чи категоріях споживачів дає змогу побудувати загальний прогноз.

Отже, основу успіху фірми забезпечують три чинники, три кити. Перше — всебічне і безупинне вивчення свого та чужого досвіду. Друге — постійна спрямованість на інновації. Третє — морально-психологічний клімат співробітництва, довіри, упевненості в майбутньому. Морально-психологічний клімат співробітництва — головний чинник, бо без такого клімату не реалізуються ні передовий досвід, ні інновації.

Важливим критерієм у визначенні економічної природи фірми є форма власності на капітал.

На Заході розрізняють три основних види: фірми, що належать одному власнику, партнерства та корпорації. На одноособові фірми, де власник капіталу — єдиний власник, припадає лєвова частка загальної кількості фірм. Наприклад, у США таких фірм 74% (без фермерських господарств аграрного сектора). Основна діяльність — роздрібна торгівля, будівельна індустрія. Проте подібний, найпоширеніший тип підприємств має незначну частку у грошових надходженнях, поступаючись корпораціям за таким показником у десятки і сотні разів. Разом із тим значні переваги одноособових фірм відтворюють знову

й знов такий тип господарства. Які ж це переваги? Насамперед, легкість розпочинання своєї справи. Особливо там, де існує реєстраційний, а не дозвільний характер фіксації нових компаній! з боку владних структур. А також спрощений процес ліквідації: фірма припинила своє існування — і жодних проблем (залишаємо за дужками наступні проблеми власника). Власник вільний у виборі напрямку бізнесу, незалежний у прийнятті рішень, не підзвітний управлінським структурам, задовольняється невеликими доходами, але цінує свою незалежність. Окрім того, він працює на себе, на свою родину, а не на третіх осіб. Головний недолік — повна відповідальність за наслідки господарсько-фінансової діяльності. Банкрутство фірми — розорення її власника.

Інша форма — партнерство чи товариство, де на паях об'єднується капітал кількох підприємців. Перевага в порівнянні з індивідуальною формою — об'єднання зусиль і поділ ризику, недолік — необмежена відповідальність не тільки за себе, а й за партнера. У разі виходу зі справи партнера його пай викупається або колегами, або третьою особою. Зустрічаються і партнерства з обмеженою відповідальністю. Вони позбавлені названих раніше недоліків, зберігаючи усі переваги.

Третя форма — корпорації. У США вони становлять 4% від загальної кількості фірм при 89% загального обороту. Корпорація — це фірма, у якій власність розділена на частини і відповідальність кожного обмежена його внеском, тобто Це товариство з обмеженою відповідальністю. І в цьому — одна з найважливіших переваг корпорації у порівнянні з іншими типами підприємств. Тут втілена аристотелівська ідея єдності протилежностей — індивідуалізму та колективізму. Вона є ідеальною формою для дрібних вкладників, які, поєднуючи капітали, створюють велику фірму. З огляду на те, що акціонери не можуть зазнати більших збитків, ніж вкладені ними у справу капітали, вони відчують свою захищеність від ризику. Юридична незалежність фірми зумовлює і свободу дій її суб'єктів, що входять до неї чи залишають її за власним бажанням.

Корпорації не позбавлені певних недоліків. Високі (тепер і в Україні) витрати та складність організації і припинення діяльності корпорації. Подвійне оподаткування — прибутку корпорації та виплачених дивідендів. Корпорації зазнають тиску зовнішніх чинників: конкуренції всередині країни і на світовому ринку (для розвинених країн це одне й те саме), науково-технічний прогрес, котрий стимулює безупинну гонку, яка потребує нових технологій, техніки і багато чого іншого, що змушує корпорації постійно тримати себе у формі. Незначне розслаблення — і можна опинитися на узбіччі великого бізнесу.

Існує думка, що проблеми, з якими стикаються великі корпорації, можуть призвести їх до сумного кінця, що нагадує долю динозаврів. Недарма їх іноді й називають динозаврами.

Негнучкі, неповороткі, нездатні до швидкого відновлення, вони нерідко уступають мобільним, динамічним середнім фірмам, що не потребують великих інвестицій, величезної армії працівників, вільні від довгострою, не страждають хворобами монополізму. Томас, Пітере та Ричард Уотермен пишуть:

«Громіздкі плани досліджень і розробок поступаються дрібному виробництву, де працюють люди, які знають, чого хочуть. Манія на всьому заощаджувати позначається на якості. Бюрократична ієрархія та гарні костюми-трійки витісняють звертання на ім'я. Робота суворо відповідно до товстих книг інструкцій і розпоряджень, що заміняють ініціативу кожного. Якби можна було досягти максимальної ефективності технологічних процесів, якби всі постачальники здійснювали безперебійні постачання та робили їх вчасно, якби не було прогулів, якби справі не заважали невдалі взаємодії людей, то великі підприємства переважували б малі».

І все ж таки можна погрішити проти істини, якщо не зазначити величезних переваг великого виробництва. По-перше, здійснюються інтеграція науки з виробництвом, внутрішньозаводська спеціалізація, використовується устаткування великої потужності, випускається широка номенклатура товарів. По-друге, досягається зниження собівартості, зростання доходів, тобто все те, що є у фірмі ЗМ.

Цікаву класифікацію фірм запропонував швейцарський експерт з маркетингу Фризевінкіль. На основі досліджень різних фармацевтичних компаній за 32 показниками він виділив п'ять основних типів фірм і дав умовні назви: «горділеви», «могутні слони», «неповороткі бегемоти», «хитрі лиси», «сірі миші».

Фірми «горді леви» відрізняються великими розмірами. Такі корпорації умовно можна віднести до технологічних та організаційно-економічних монополій. Це дає їм реальні переваги у жорсткому конкурентному середовищі. Вони є прикладом динамічної, агресивної політики у верхньому ешелоні бізнесу. «Леви» не зацікавлені в інтеграції з іншими фірмами, не кажучи вже про угоди з ними. Значні інвестиції в нову техніку і технологію зберігають для них гарні перспективи на лідерство. Еволюція таких фірм приводить їх у стан «могутнього слона». Корпорації типу «слонів» уже не мають колишньої агресивності і динамізму, але досягають підвищеної стабільності, її забезпечують ефект масштабу, диверсифікація, широка мережа філій всередині країни і за її межами. Фірми-«слони» свідомо уникають честі бути першими в розробці нововведень: коштує це дуже дорого, віддача приходить не відразу, а ризик першопрохідника значний. Тому така фірма нерідко використовує свої можливості, щоб перехопити нововведення, відтіснити новатора. Президент концерну «Соні» Акіо Морита писав: «Ми виробляємо новий продукт, і якщо вийде саме так, вони {«могутні слони» — авт.) викидають на ринок

аналогічний продукт та отримують вигоду від наших зусиль» («Зроблено в Японії»).

Нерідко буває так, що «могутні слони» втрачають колишні позиції, перетворюючись на «неповороткого бегемота». Головна причина цього — організаційна.

Ускладнена структура управління без чіткої взаємодії і механізму зворотного зв'язку призводить до того, що «могутні слони* із жахом усвідомлюють свою беззахисність перед лицем повільно визріваючих економічних проблем.

Чудовим прикладом цього є корпорація «Крайслер», що опинилася на межі банкрутства.

Лі Якокка, який очолив напівживу корпорацію, згадує: «Усі проблеми корпорації «Крайслер» фактично зводилися до загального знаменника: ніхто не знав, що їх спричинило. Тут не існувало єдиної команди, була некерована група індивідуальних гравців». Корпорація мала 35 віце-президентів, і кожен з них «біг своєю власною стежкою», діяв сам по собі. Як наслідок цього — омертвіння значної частини капіталу в напрямках, що втратили перспективу, погіршення якості, зростання витрат та збитків. Досвід «Крайслера» свідчить про можливість санації і виходу з кризового стану, хоча реальна й утрата колишніх позицій.

Фірми «хитрі лиси* живуть, і досить непогано, спеціалізацією, здійснюючи успішну нішеву політику. Лідируючи у "випуску 2-3 видів продукції та маючи достатні фінансові ресурси, вони успішно відбивають атаки конкурентів, залишаючи освоєні ніші недоступними для атакуючих. Маючи в запасі «домашні заготовки» на випадок кризи, «лисиці» з честю переборюють труднощі.

За умов погіршення економічної кон'юнктури незavidною є доля фірм «сірих мишей».

Відсутність чи низький рівень спеціалізації — головна причина їхніх невдач. Вони стикаються із труднощами збуту, зниженням доходу, що закриває для них перспективи на оновлення продукції. «По суті такий бізнес — як життя метелика-одноденки, що вже завтра буде тремтіти, гадаючи, чи залишиться він живий післязавтра». Оригінальна точка зору, підкріплена конкретним аналізом у вузькій сфері діяльності.

Малий бізнес.

Якщо говорити про ринкову економіку, то малий бізнес — найдинамічніша форма, що привносить сюди невмирущий дух підприємництва. Тут відсутня система ієрархічного підпорядкування та громіздкий бюрократичний апарат. Гнучкість і оперативність рішень, адаптація до регіональних та місцевих ринків, де дрібні фірми оперативно відгукуються на спонтанно народжуваний попит, заповнюючи ринкові порожнечі. Таким фірмам властиве сполучення професій, сприйнятливість до інновацій. Усе це зумовлює життєздатність малого бізнесу.

Малий бізнес на Заході не просто розвинений, він процвітає. Підживлюючи середнє і

велике підприємництво, малий бізнес є основою економічної піраміди, у розвитку якої зацікавлене все населення. У Японії кількість малих підприємств (де працює до 20 чол.) у переробній промисловості складає 90%, третина з них — сімейні, що не використовують найману працю. У роздрібній торгівлі й обслуговуванні сімейні фірми становлять відповідно 60 і 50%. В усіх розвинених країнах Заходу їхня роль у розв'язанні проблем зайнятості, макроекономічної рівноваги загалом досить помітна. Приміром, у Франції малі підприємства забезпечували 3/4 попиту на робочу силу, у Німеччині дрібні фірми (до 19 працівників) тільки на початку 90-х рр. збільшили зайнятість на 24%, створивши понад 700 тис. нових робочих місць. У США малий і середній бізнес забезпечує 3/4 валового національного продукту, у Японії — майже 70%. У Німеччині малі і середні підприємства забезпечують близько 40% експорту, у Японії — 39%, у Франції — 36%. Малий бізнес відіграє важливу роль в економіці західних країн, забезпечуючи насичення ринку товарами та послугами.

Які ж стан і перспективи малого бізнесу в Україні? Згідно із законодавством розміри підприємств визначаються залежно від кількості зайнятих. Малі підприємства в промисловості — до 200 працюючих, у науці й науковому обслуговуванні — до 100 співробітників, у галузях невиробничої сфери — до 25, у роздрібній торгівлі — до 15 працівників. Розподіл підприємств лише за одним критерієм — кількістю працюючих — часто створює перевернене уявлення про розміри виробництва. Необхідно використовувати систему показників, серед яких є обсяг виробництва (в натуральному і вартісному вираженні), сума продажу, величина доходу тощо. Інакше кажучи, необхідно розрізняти поняття «розмір підприємств» і «розмір виробництва». На кінець 90-х рр. ХХ ст. в Україні існувало 214 тис. малих підприємств, з них діючих було 100 тис, тобто менше половини (для порівняння зазначимо, що в Польщі їх два мільйони). Тому, з огляду на низькі обсяги виробництва, в Україні вони не відіграють помітної ролі ані у збільшенні числа зайнятих, ані у виробництві товарної маси і послуг, ані, тим більше, в експорті. Тому важливо створити систему суспільної та державної підтримки малого бізнесу. Стабільність і можливість прогнозування законодавства мають при цьому неабиякі значення. В Україні діють закони «Про підприємництво», «Про власність», «Про підприємства в Україні» але давно назріла необхідність у спеціальному Законі «Про малий бізнес (чи підприємництво)». Серед економічних заходів на першому місці має бути система пільгового оподаткування і прогресивна фінансово-кредитна політика. Непередбачуваність податкової політики, жорсткий податковий прес, складність, заплутаність системи оподаткування — усе це підриває саму систему малого бізнесу. Політика, яка доповнена державним і кримінальним рекетом, відвертає від малого бізнесу

мільйони потенційних підприємців. Необхідним є розширення пільгового оподаткування для товаровиробних підприємств, інноваційного сектора. У багатьох країнах набули розвитку заходи фінансово-кредитної політики, що полегшують умови кредитування малого бізнесу. Знижуються ставки рефінансування центральних банків, створюються фонди підтримки і державних гарантій малих форм підприємництва. Але допомога численних фондів підтримки мала і неефективна.

В Україні діють Спілка малих підприємців, Спілка приватних підприємств, Український національний фонд підтримки малих підприємств, Республіканський фонд підтримки малих підприємств і інновацій тощо. Проте труднощі, з якими стикається сфера малого бізнесу, показують, що кількість у цьому випадку не переходить у якість. Слабка державна підтримка: на неї виділяється 0,02% від суми надходжень, що відраховуються до бюджету приватним сектором (37% доходів). Заходами, що активізуватимуть малий бізнес, можуть стати підвищення ролі та розвиток лізингу. Нарешті, завеликі надії покладалися на зарубіжну підтримку малого підприємництва. Щорічна потреба в іноземних інвестиціях в усі сфери економіки України оцінюється в 7-8 млрд. дол. США, але в 1993 році їхній обсяг склав лише 330 млн. дол. США, в 1994 році — 480 млн. дол. США, в 1996 році — 900 млн. дол. США, а на початку 2000 року — до 1 млрд. дол. США. Проте у грошовій формі надійшло менше за 20% цих коштів, а решта — у вигляді майна. Причина такої низької активності приватних інвесторів — відсутність гарантій за умов макроекономічної нестабільності, нечітка правова база. Малий бізнес як об'єкт інвестицій виявився непрестижним.

Особливу роль в активізації сектора малого бізнесу покликані відігравати банки — державний і комерційні. Банки зацікавлені в наданні кредитів. Це їхнє призначення, але гарантії... Застава чи поручництво. Тут і криється головне протиріччя — потреба у кредитах величезна, а закладати нічого, адже справа тільки розпочинається. А де знайти поручника, якщо від цієї справи усувається держава? У сільському господарстві, якщо почне працювати інститут приватної власності на землю, як застава може виступати земля. У промисловості у ролі поручника мають виступати численні фонди підтримки малого бізнесу, як це робиться в США, інших країнах Заходу. Вони ж покликані разом із законодавцями розробити і регулювати ефективну систему страхування, що забезпечить стабільність малого підприємництва. Турбота про його розвиток, усебічна підтримка і для держави, і для економіки відплатиться сторицею.

ГЛАВА 17. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І МАКСИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ

17.1. Ринкова координація

Після споживача іншим найважливішим господарюючим суб'єктом, поведінка якого визначає економічну ситуацію на мікрорівні, є виробник. Його функція полягає у забезпеченні пропозиції, тобто постачанні на ринок необхідної кількості товарів та послуг. Виробництво благ і послуг — процес досить складний. Певні блага можуть бути вироблені та доставлені на ринок індивідуальними виробниками, але виготовлення переважної більшості благ потребує координованих зусиль багатьох осіб. Кожен із учасників загального трудового процесу виконує свою частку роботи (поділ праці), а кінцевий продукт є наслідком їхніх спільних зусиль і взаємодій (кооперація праці). Усе це здійснюється у певних організаційних формах, які дають змогу оптимізувати способи розв'язання економічних задач.

У реалізації проблем економіки, пошуку шляхів підвищення її ефективності важливу роль відіграє фірма. Фірма — організація, що здійснює господарську діяльність. Більшість фірм має у своєму складі одне підприємство, але значна частина фірм володіє та керує кількома підприємствами. Фірми створюються в усіх галузях економіки і з різною формою власності. Більшість фірм у країнах з ринковою економікою належить до малих та середніх підприємств. Фірми ж, що складаються з багатьох підприємств, можуть бути об'єднаннями горизонтального і вертикального типу — фірми-конгломерати. Але якою б не була форма організації фірми, вона завжди розв'язує одну задачу — координацію економічної діяльності, тобто прийняття відповідальних рішень про те що, як і скільки виробляти. Вирішуючи таку задачу, фірма має, по-перше, забезпечити взаємозв'язок між учасниками виробничого процесу і певну послідовність їхніх дій, по-друге, виробити систему інструментів, що спонукають трудову активність та підвищують її результативність.

Існують два способи координації — ринковий і управлінський.

Ринкова координація використовує як взаємозв'язок та інструмент спонукання систему цін. Орієнтуючись на зміни ринкових цін, фірма вирішує, що їй виробляти, у якій кількості, яке застосовувати устаткування і скільки залучати працівників. Ухвалення рішення у цьому випадку являє собою автоматичну реакцію на вплив деяких зовнішніх умов (ринкова кон'юнктура, що сигналізує про себе за допомогою цін).

Управлінська координація ґрунтується на прямих директивних вказівках вищих органів нижчим про те що, як і скільки виробляти. Робітники телевізійного заводу не приймають самі рішення про те, робити їм портативні чи великогабаритні приймачі залежно від стану ринкового попиту. Це рішення доводиться до них у вигляді завдання, поставленого керуючим органом фірми.

Який же спосіб координації найкращий? Виявляється, що фірма не може вибрати один і

повністю відмовитися від іншого. Припустимо, на тому ж самому телевізійному заводі єдиний спосіб прийняття рішень — ринкова координація. Це означає, що виробництво кожної з численних деталей буде орієнтуватися на ринкову ціну, а включення її як елемента у кінцевий продукт опосередковуватиметься актом купівлі-продажу. По суті виробництво кожної деталі перетворюється на самостійну фірму, що працює за контрактом. Неминучим наслідком такої ситуації стане значне підвищення витрат обігу: витрат на збір інформації про стан ринку, укладання і підписання договорів, оплати поставок та готової продукції, зберігання нереалізованої і частини тощо. Усі ці витрати, включені до вартості кінцевої продукції, зроблять її надзвичайно дорогою й часто недоступною споживачеві. Уникнути такого становища можна, удавшись до управлінського способу координації. Виробництво телевізора у цьому разі зосереджується в межах однієї фірми і внутрішньофірмове виробництво та переміщення деталей не набуває форми товарної угоди, а здійснюється як виконання прямих директивних вказівок.

Якщо управлінська координація настільки ефективна, навіщо потрібна ринкова? Чому не перетворити всю економіку на єдину фабрику, управління якою здійснюється з одного центру? Тоді можна було б не тільки вирішувати проблему виробництва тієї чи іншої моделі телевізора, а й визначати, скільки потрібно підприємств у кожній галузі, де вони мають бути розташовані, скільки випускати продукції і куди її подіти. Проте управлінська координація теж має свої вади. Керуючому органу треба мати вичерпну інформацію про координовані ним роботи. Витрати на отримання інформації, необхідної центральному органу для прийняття рішення, істотно перевищують витрати на отримання інформації, необхідної самому виконавцю. Центральний керуючий орган, отримавши інформацію і прийнявши рішення, має передати її у вигляді ясних інструкцій середній управлінській ланці, яка потім передає вказівки виконавцям. Чим більший об'єкт управління, тим далі центральний керуючий орган від виконавців, більше проміжних ланок; тим дорожчим і тривалішим є процес координації, тим вищий ризик прийняття хибних рішень. У певний момент витрати управлінської координації стають настільки великими, що зникають її переваги над ринковою координацією.

Природно, фірмі доводиться застосовувати обидва методи координації. Управлінська координація використовується для регулювання внутрішньої діяльності фірми, а ринкова — для зовнішньої, бо виходить за її межі. Кожна фірма буде розширювати свою діяльність доти, доки витрати управлінської координації всередині неї не зрівняються з витратами на регулювання її зовнішніх стосунків через ринок. У такий спосіб фірма

зможє забезпечити ефективно досягнення головної мети — максимізації прибутку. Отже, вирішуючи завдання максимізації прибутку, фірма має орієнтуватися на свої витрати.

17.2. Витрати виробництва

Альтернативні витрати.

Витрати виробництва є витрачання чинників виробництва при створенні певного товару чи послуги. Вони можуть бути представлені у вигляді сукупності фізичних чи вартісних одиниць ресурсів, витрачених при виготовленні якогось продукту. При створенні, наприклад, велосипеда витрачаються матеріали (метал, пластмаса, гума), енергія, зношується устаткування, виплачується заробітна плата робітникам та службовцям. Якщо виразити цінність усіх цих ресурсів у грошових одиницях, то отримаємо вартісне вираження витрат на виробництво велосипеда. Такий підхід не буде помилковим, але з погляду мікроекономічного аналізу він нічого не дає, бо залишає без відповіді запитання про те, чим буде визначатися для суб'єкта цінність цих ресурсів, що зумовить ту чи іншу лінію його поведінки. Виробник (фірма), так само як і споживач, щоразу вирішує проблему альтернативного вибору найраціональнішого варіанта, що веде його до максимуму обраної цільової функції. У цьому сенсі витрати виробництва для нього — завжди альтернативні витрати. Він має робити вибір: чи направити обмежені ресурси на виробництво певного продукту чи перекинути їх на щось інше, якщо це дасть можливість ефективніше досягти поставленої мети. У цьому випадку вартість витрат для нього визначатиметься вартістю найкращого використання тих самих ресурсів.

Для виготовлення велосипедів використовуються металеві труби, що застосовуються також при виготовленні дитячих колясок, каркасів для теплиць та інших цілей. Виробник велосипедів має платити за труби стільки, скільки вони коштують у найдорожчому з альтернативних виробництв (наприклад, у виробництві каркасів для теплиць), бо в іншому випадку він не зможе залучити цей ресурс до виробництва. Вартість витрат на труби для велосипедів визначається вартістю тих труб, від яких довелося відмовитися при виробництві каркасів. Якщо тепер зросте попит на теплиці і виробники каркасів стануть закуповувати більше труб, витрати виробника велосипедів зростуть, хоча кількісно й якісно використовувані ним труби залишилися тими самими, бо він сплачуватиме зрослу альтернативну вартість.

Альтернативні витрати бувають двох видів.

Прямі витрати — оплата тих ресурсів, які фірма залучає «ззовні»: непрямі витрати: наймання робітників, придбання, сировини, палива, енергії, транспортні витрати, страхівка тощо.

Непрямі витрати — витрати власних ресурсів фірми чи вкладень її власників. Як і прямі

витрати, вони є відмовою від альтернативних можливостей використання коштів, але на відміну від перших не набувають форми конкретних платежів за контрактами. Проте такі витрати не стають від цього менш реальними. Якщо, наприклад, фірма використовує власну будівлю, вона не платить орендну плату, але позбавляється можливості здати помешкання в наймання й отримувати певний дохід. Вартість невикористаних можливостей і буде в цьому випадку елементом непрямих витрат фірми.

Розмежування між прямими і непрямими витратами важливо для розуміння мотивів, якими може керуватися фірма, з'являючись на ринку. Обравши за мету одержання прибутку, фірма зіставлятиме загальний виторг від продажу своєї продукції з прямими витратами, що визначають її зовнішні витрати. У цьому випадку вона отримає так званий розрахунковий прибуток. Проте реальні її витрати будуть значнішими, бо включатимуть й непрямі витрати. У разі їх врахування матиме місце чистий економічний прибуток. Слід узяти до уваги, що до непрямих витрат звичайно включається й так званий нормальний прибуток, тобто альтернативна вартість вкладеного в певну справу капіталу. Це той мінімум доходу, що дає змогу капіталу утриматися саме в цій справі. Якщо, наприклад, капітал у 200 тис. дол. США, покладений у банк, приносить 20 тис. дол. США доходу у вигляді відсотків, то ці 20 тис. дол. США й становитимуть альтернативну вартість, тобто ту суму доходу, менше за яку капітал, якщо його вкласти в якусь справу, принести не може (інакше він буде або покладений до банку, або вкладений в іншу справу, що приносить не менш 10% «нормального прибутку»).

Розглянемо як приклад якусь фірму, створену двома компаньйонами, що вклали у справу 200 тис. дол. США й виконують функції управляючих. Якби вони не створили свою справу, а працювали за найманням, зарплатня кожного з них склала б 40 тис. дол. США на рік, а капітал, покладений до банку, приніс би 20 тис. дол. США у вигляді відсотків.

Загальне співвідношення витрат і прибутку має такий вигляд:

Загальний виторг 500000

Прямі витрати:

зарплатня робітників та службовців 300000

матеріали та знос устаткування 50000

Розрахунковий прибуток 150000

Непрямі витрати:

втрачена зарплатня 1-го компаньйона 40000

втрачена зарплатня 2-го компаньйона 40000

альтернативна вартість капіталу

(«нормальний прибуток») 20000

Чистий економічний прибуток 50000

Приймаючи рішення, фірма має уявляти, що її дійсні витрати складають не 350000 дол. США, а на 100 тис. дол. США більше, тоді як реальний економічний прибуток — на 100 тис. дол. США менший.

Постійні та змінні витрати.

Подальший аналіз витрат виробництва зумовлює необхідність розмежування постійних і змінних витрат.

Постійні витрати (FC) ~ ті, що не залежать від зміни обсягу випуску продукції. Їх фірма має сплачувати навіть у тому випадку, коли випуск дорівнюватиме нулю. Це виплати відсотків та торгових зобов'язань, рентні платежі, амортизаційні відрахування, страхові внески, оплата верхнього шару менеджменту та персоналу, що займає ключові позиції.

Змінні витрати (VC) — ті, які зростають у міру збільшення випуску і зменшуються в міру його скорочення. Вони включають витрати на сировину, паливо, енергію, оплату основної маси зайнятих. Кожна нова доза продукції, що випускається, потребує більшої кількості витрат, хоча й не обов'язково в тій самій пропорції, у якій зростає випуск.

Сума постійних і змінних витрат укладає загальні витрати (TC). Їхня змінна частина контролюється маніпулюванням обсягу випуску, тоді як постійна не піддається ефективному контролю та має відшкодовуватися незалежно від обсягу випуску.

Розмежування постійних і змінних витрат передбачає виділення коротко- та довгострокового періодів виробничого циклу.

Короткостроковий період — проміжок часу, протягом якого фірма не в змозі радикально змінити свою виробничу програму й обсяг випуску варіюється лише за рахунок змін змінних витрат при незмінному стані постійних.

Довгостроковий період — проміжок часу, протягом якого фірма має змогу перебудувати виробництво і впливати на величину випуску, змінюючи не тільки перемінні, а й постійні витрати. Отже, існує досить стала залежність між витратами фірми й отриманими результатами (обсягом випуску), що проявляється по-різному для різних періодів.

У короткостроковому періоді зміна якого-небудь елемента змінних витрат має своїм наслідком відповідну зміну в тому ж напрямку загального фізичного обсягу випуску продукту. Якщо при виробництві телевізорів фірма збільшуватиме кількість зайнятих робітників, то внаслідок цього підвищаться денні норми випуску продуктів (табл. 17.1).

Таблиця 17.1

Витрати, кількість робітників	Загальний випуск, фізичних одиниць на день	Граничний продукт
0	0	
1	0	0
2	1	1
3	3	2
4	7	4
5	10	3
6	12	2
7	13	1
8	13	0

У разі відсутності робітників випуск дорівнюватиме нулю. Один працівник також не зможе забезпечити протягом дня випуск хоча б одного телевізора, але двоє зможуть це зробити. Збільшення кількості робітників до трьох створить можливість випускати три телевізори, а залучення четвертого збільшить випуск до 7 одиниць на день. Залучення п'ятого, шостого і сьомого робітників доводить випуск до максимуму — 13 штук на день, після чого подальше зростання стає неможливим через вичерпання наявних можливостей устаткування, і восьмий робітник уже не додає до обсягу випуску нічого. Як можна переконатися у наведених даних, зростання перемінних витрат збільшує обсяг випуску, але темп такого збільшення не постійний. Залучення кожного додаткового робітника дає різну віддачу у вигляді росту продуктивності. Перехід від використання одного робітника до двох дає збільшення продуктивності на одиницю, а від трьох робітників до чотирьох — на чотири одиниці, після чого залучення кожного наступного робітника призводить до зменшення віддачі. Такий процес відбиває динаміка граничного продукту, що показує зміну випуску залежно від залучення кожної додаткової одиниці витрат за умови, що всі інші види витрат залишаються незмінними.

Закон спадної віддачі.

Динаміка показника граничного продукту свідчить про те, що існує певна межа, за якою віддача від збільшення якого-небудь певного елемента, витрат починає зменшуватися. У цьому знаходить відображення закон спадної віддачі (чи закон спадної граничної продуктивності). Він свідчить про обмеженість можливостей зростання випуску продукції за рахунок лише одного з видів затрачуваних ресурсів. Падіння віддачі відбувається через те, що вичерпуються можливості саме цього ресурсу, тоді як використання всіх інших лишається на незмінному рівні.

Такий характер руху продуктивності використовуваних у виробництві чинників впливає і на динаміку самих витрат. Ті найкраще відбиває показник середніх чи питомих витрат, котрий розраховується як величина витрат на одиницю продукції, що випускається (AC). Оскільки постійні витрати, за визначенням, незалежні від обсягу випуску, середні постійні витрати, обчислені як їхнє відношення до кількості продукції, що випускається ($AFC \Rightarrow FC/Q$), будуть скорочуватися в міру збільшення випуску.

Динаміка змінних середніх витрат ($AVC \Rightarrow VC/Q$) складніша. Спочатку вони мають тенденцію до зниження, оскільки залучення додаткових ресурсів на стадії їхнього недовикористання спричиняє зростання ефективності використання чинників і, як наслідок, швидке зростання випуску порівняно зі зростанням витрат. Але після певного моменту подальше залучення до виробництва змінних ресурсів дає дедалі меншу віддачу, оскільки досягнута межа завантаження виробничих потужностей («закон спадної віддачі»). Ефективність падає, а витрати на одиницю продукції починають зростати. Графічно цю динаміку можна відобразити у вигляді U-подібної кривої, максимальна точка якої відповідає максимуму питомого продукту. Загальні питомі витрати визначаються як відношення загальних витрат до випущеної продукції чи як сума постійних середніх витрат і змінних середніх витрат ($ATC = TC/Q = AFC + AVC$). Їхня динаміка також описується U-подібною кривою. Нарешті, важлива характеристика витрат виробника — показник граничних витрат (MC), який виражає витрати на виробництво кожної додаткової одиниці продукції, що випускається. Вони визначаються як відношення зміни в загальних витратах до зміни обсягу випуску:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q$$

Показник граничних витрат містить надзвичайно важливу інформацію. Він показує не тільки те, у що обходиться виробництво кожної додаткової одиниці продукції, а й той виграш, що одержить фірма, відмовившись від виробництва останньої одиниці випуску. Це дуже важливо для прийняття рішення про те, яку кількість продукції випускати, збільшувати чи скорочувати виробництво. Фірмі потрібно, наприклад, вирішити, випускати їй три одиниці продукції чи чотири. Середні витрати на виробництво четвертої одиниці — 100 дол. США. Може здатися, що, відмовившись від виробництва четвертої одиниці, фірма заощаджує саме таку суму. Проте розрахунок граничних витрат показує, що додаткові витрати на виробництво четвертої одиниці складають лише 60 дол. США, а саме таким буде «виграш» у разі скорочення виробництва.

Співвідношення загальних, середніх та граничних витрат видно з таблиці 17.2.

Таблиця 17.2

Обсяг випуску	Загальні витрати	Постійні витрати	Змінні витрати	Середні постійні витрати	Середні змінні витрати	Загальні середні витрати	Граничні витрати
0	100	100	—	—	—	—	
1	190	100	90	100	90	190	90
2	270	100	170	50	85	135	80
3	340	100	240	33,3	80	113,3	70
4	400	100	300	25	75	100	60
5	470	100	370	20	74	94	70
6	550	100	450	16,6	75	91,6	80
7	640	100	540	14,3	77,1	91,4	90
8	740	100	640	12,5	80	92,5	100

Ці співвідношення можна зобразити й графічно, у вигляді кривих виробничих витрат (рис. 17.1).

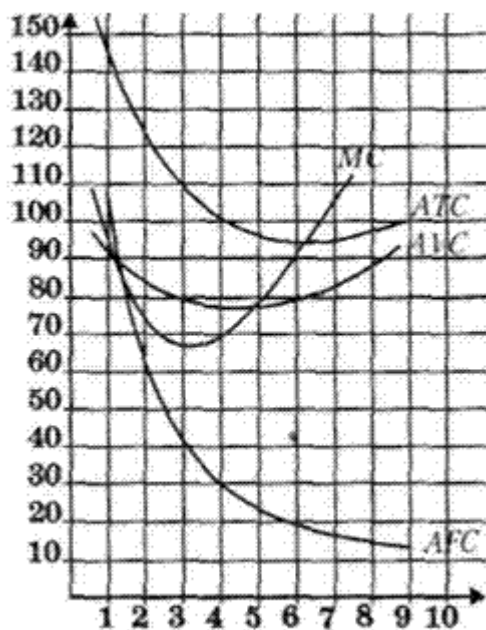


Рис. 17.1

Із графіка видно, що крива граничних витрат (MC) перетинає криві середніх загальних (ATC) і середніх змінних (AVC) витрат у точках їхніх найменших значень.

Це не випадковість, а наслідок дії правила взаємозв'язку граничних і середніх величин. Суть у тім, що якщо в будь-якій точці граничні витрати наступної одиниці продукції менші за середні витрати попередньої одиниці, то крива змінних середніх витрат буде спадною, а якщо граничні витрати вищі середніх змінних витрат, то крива буде зростаючою. Саме тому крива граничних витрат перетинає криву середніх змінних витрат у її найнижчій точці. Те саме стосується і взаємодії з кривою загальних питомих витрат.

Цю залежність можна проілюструвати і на прикладі якоїсь звичайної ситуації, що не стосується сфери економіки. Якщо середній зріст чоловіків, що знаходяться в кімнаті, становить 1 м 75 см і до цієї кімнати входить людина, зріст якої 1 м 90 см, то середній зріст усіх присутніх у приміщенні підвищиться, якщо ж той, хто увійшов, має зріст 1 м 60 см (гранична величина, менша за середню), то середній зріст зменшиться.

Важливу роль у прийнятті фірмою рішень відіграє можливість комбінувати різні види витрат — прямі, непрямі, постійні, змінні, змінюючи їхню загальну структуру. Можливі комбінації, які дають або однаковий обсяг випуску, або спричиняють його збільшення чи зменшення. Такі залежності, як і у випадку зі споживчими перевагами, можуть бути досліджені за допомогою кривих байдужості, а також за допомогою виробничих функцій.

17.3. Економія на масштабах

У короткостроковому періоді фірма оперує змінними витратами. Прийняті рішення спрямовані на зміну обсягу випуску за рахунок варіювання саме такими елементами витрат. Найняти більше чи менше робітників, закупити додатково сировину чи ні, пустити її відразу у виробництво чи притримати на складах — ці та подібні до них оперативні рішення має приймати фірма, виходячи з того, що в короткостроковому періоді обсяг випуску не може залежати від змін у виробничих потужностях та розмірах підприємств. Проте, якщо розглядати проблеми підприємницьких рішень у довгостроковому плані, то на перше місце виступає питання про масштаби виробничої діяльності. У міру зростання розмірів підприємств і переходу до масового виробництва збільшуються можливості раціональнішої організації — спеціалізація, застосування досконалішого устаткування, раціоналізація управління, можливості випуску супутніх товарів, а внаслідок цього, знижуються витрати на одиницю продукції. Має місце так звана економія на масштабах — ситуація, за якої у довгостроковому періоді середні витрати зменшуються в міру зростання обсягу випуску. Але така тенденція має місце до певної межі, досягнувши якої, ефективність починає падати, а витрати знову починають зростати. Ця ситуація, називана утратою від масштабів, зумовлена негативними наслідками гігантизму: зниженням якості обслуговування, збільшенням марнотратства, ослабленням контролю, погіршенням умов проходження інформації. Можлива також ситуація, коли в довгостроковому періоді збільшення масовості виробництва не призводить до яких-небудь змін у динаміці питомих витрат. Такий випадок називається постійною економією на масштабах.

Виникає проблема вибору оптимального масштабу виробництва, за якого питомі витрати були б зведені до мінімуму. Такий вибір можна здійснити лише в довгостроковому періоді, оскільки крива загальних питомих витрат у короткостроковому періоді відбиває ситуацію лише для певних конкретних розмірів виробництва з незмінними постійними

витратами.

Вибір оптимального масштабу виробництва.

Припустимо, підприємець послідовно збільшує масштаби свого виробництва, роблячи його дедалі масовішим. Він починає з невеликих обсягів, за яких витрати характеризуються кривою C_1 (рис. 17.2).

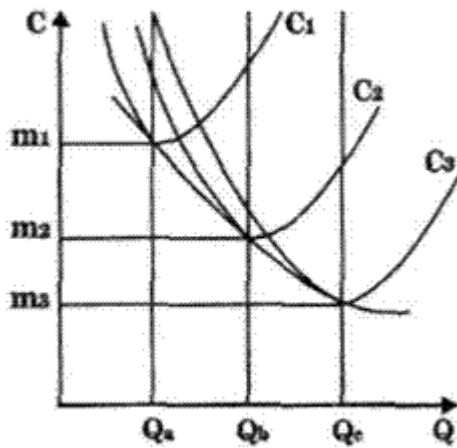


Рис. 17.2

Збільшення масштабів випуску супроводжується зростанням економії на масштабах і зниженням витрат на одиницю продукції, що відбиває крива C_1 . Подальше збільшення масштабів призводить до зростання витрат і втрат, що їх показує крива C_2 . Обвідна крива, проходячи по дотичній до всіх трьох ліній характеризує всю ситуацію в довгостроковому періоді. При кількості продукції, що випускається (Q_a), найсприятливішою є ситуація C_1 , коли питомі витрати мінімальні. Нижча точка кривої характеризує масштаб, при якому зростання економії на масштабах припиняється і настає момент постійної віддачі, а потім виникають утрати від масштабу. Така точка відображає ситуацію, яка здобула назву мінімально ефективного масштабу. Усі інші ситуації (C_2 , C_3) менш сприятливі для цього, бо рівень витрат при них буде вищим. Цим пояснюється, зокрема, що за невеликих обсягів випуску дрібні підприємства часто бувають ефективнішими за великі. При розширенні обсягів до рівня Q_c дрібне підприємство (C_3) виявляється найменш ефективним, а найменші витрати — у виробництві, описаного кривою C_1 саме його масштаб виявляється мінімально ефективним. Подальше зростання обсягів до Q_c переміщує мінімум витрат на криву C_2 , що описує найвигіднішу за цих масштабів ситуацію.

Орієнтуючись на обвідну криву, підприємець має змогу вибрати з трьох можливих варіантів найкращий для себе обсяг випуску.

Те, що подібний підхід є не тільки наслідком суто теоретичних міркувань, а й має безпосереднє практичне значення, можна проілюструвати розповіддю засновника і глави

всесвітньовідомої японської фірми «Соні» Акіо Моріта. У 1955 році фірма випустила свій перший транзисторний радіоприймач, і Акіо Моріта під час поїздки в США вів переговори про закупівлю радіоприймачів у США. Виріб сподобався оптовому покупцю і він замовив 100000 штук. Проте можливості невеликої фірми, якою була тоді «Соні», не давали змоги виконати таке велике замовлення. Необхідно було значно розширити виробництво, здійснити великі інвестиції, найняти і навчити нових робітників, що було дуже ризиковано. «Обмірковуючи всі можливі наслідки,— пише Акіо Морі-та,— я сів і намалював криву, що нагадувала букву U. Витрати на виробництво 5000 штук я прийняв за вихідні: звідси почалася крива. Аж до 10000 вартість виробництва знижувалася, досягти тут свого мінімуму, а потім почала зростати. При 50000 вартість одиниці була вже значно більшою, ніж при 5000, а при 100000 істотно перевищувала початковий рівень. Висновок був такий: якщо збільшуємо витрати, щоб виконати замовлення на 100000 приймачів, а наступного року не вдасться укласти контракт такого ж масштабу, вилетимо в трубу». Коли наступного дня Акіо Моріта ознайомив зі своїми висновками покупця, той не повірив своїм вухам. «Я тридцять років працюю торговельним ..агентом, — сказав він, — але вперше чую, щоб збільшення обсягу закупівель призводило до подорожчання одиниці продукції. Це нелогічно!». Але уважно вислухавши всі доводи, він помовчав трохи, посміхнувся і підписав замовлення на 10000 радіоприймачів — кількість, що влаштовувала обидві сторони.

17.4. Максимізація прибутку

Орієнтуючись при виборі рішення на мінімально можливий рівень витрат, фірма, як правило, розглядає цю задачу не як самоціль, а як засіб розв'язання загальнішої задачі — максимізації прибутку. Ця мета є головною для будь-якої фірми, навіть якщо вона не формулюється у вигляді провідного мотиву її діяльності. У ряді випадків фірми можуть ставити за мету не максимізацію прибутку, а якісь інші завдання, наприклад, збільшення обсягу продажів, досягнення суспільного визнання, і заради них жертвувати певною частиною прибутку, задовольнившись його скромнішим рівнем. Така мотивація поведінки ряду фірм здобула назву задовільної поведінки.

Проте й у такому випадку не обійтися без прагнення до максимізації прибутку, принаймні, у довгостроковому періоді, бо тільки прагнення прибутку створить можливість раціонально розподілити ресурси, забезпечити високу ефективність, а отже, й мати змогу успішно реалізувати обрані цілі.

Максимізація прибутку для фірми означає пошуки шляхів одержання найбільшого економічного прибутку, тобто різниці між загальним доходом і загальними витратами.

Pт-TR- TC,

де P_t — загальний чи чистий економічний прибуток; TR — загальний дохід, який визначається як добуток кількості проданої продукції на її ціну; TC ~ загальні витрати, що включають і прямі, і непрямі. Якщо випуск та реалізація будуть збільшуватися, то при незмінній ціні і загальний дохід, і загальні витрати зростатимуть: дохід — через зростання проданої кількості, витрати — внаслідок дії закону спадної віддачі. Прибуток матиме місце доти, доки зростання доходу перевищуватиме зростання витрат, а його розміри будуть залежати від співвідношення цих величин. Тому для розв'язання проблеми максимізації прибутку важливо враховувати не загальні, а граничні значення розглянутих показників.

Кількість, що додається до загального доходу кожною додатковою одиницею випуску, становить граничний дохід, а доза, на яку зростають загальні витрати при випуску кожної наступної одиниці продукції, — граничні витрати.

Поки граничний дохід перевищує граничні витрати, фірма одержує максимізації прибутку прибуток і, отже, має підстави для збільшення випуску продукції. Але коли приріст доходу від останньої одиниці випуску зрівняється з приростом витрат на випуск цієї одиниці, зростання виробництва слід призупинити, бо додаток до прибутку стане дорівнювати нулю.

Можна сформулювати загальне правило максимізації прибутку: фірма буде збільшувати випуск доти, доки додаткові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції не зрівняються з граничним доходом від її продажу. Це називається правилом $MC = MR$. Різниця між MC і MR становитиме граничний прибуток (PM), тобто прибуток, одержуваний фірмою від реалізації кожної додаткової одиниці випуску. Якщо $MR > MC$, показник PM набуватиме позитивних значень, які свідчать про те, що кожна додаткова одиниця випуску додає певну дозу до загального прибутку. Коли MR і MC зрівняються, це означатиме, що $PM = 0$, а загальний прибуток у цій точці досягне максимуму. Подальше нарощування випуску призводить до перевищення MC над MR , і PM набуває негативних значень. Коли граничний прибуток стає від'ємним, фірма може збільшити свій загальний прибуток, скорочуючи рівень випуску продукції. Приймаючи рішення про вкладення капіталу і про обсяг випуску, фірма може орієнтуватися також на показник середнього прибутку, що виражає кількість прибутку, яка припадає на одиницю продукції $(Pm)/Q$. Слід, проте, брати до уваги, що максимум середнього прибутку і максимум загального прибутку не збігаються.

Наведені у таблиці 17.3 дані свідчать, що максимум загального прибутку припадає на випуск четвертої та п'ятої одиниць продукту.

Випуск	Загальний ДОХІД	Загальні витрати	Загальний прибуток	Граничний дохід	Граничні витрати	Граничний прибуток	Середній прибуток
0	0	30	-30				-
1	100	80	20	100	50	50	20
2	180	120	60	80	40	40	30
3	240	160	90	60	30	30	30
4	280	175	105	40	25	15	26,25
5	300	195	105	20	20	0	21
6	300	220	80	0	25	-25	13,33
7	280	260	20	-20	40	-60	2,86
8	240	310	-70	-40	50	-90	-8,75

Випуск вище і нижче цього рівня однаково призводить до втрати прибутку. Випускаючи три одиниці, фірма втрачає 15 дол. США потенційного прибутку, бо граничний прибуток при переході до четвертої одиниці випуску дорівнює 15. Випустивши шосту одиницю, фірма втрачає 25 дол. США, оскільки граничний прибуток при переході до такого рівня буде мінус 25. Проте, якщо орієнтуватися на середній прибуток, то максимальні його значення припадуть на випуск другої і третьої одиниць продукції. Може здатися, що саме такий обсяг і необхідно випускати, або максимізувати прибуток. Але це не так. Доведемо це на такому прикладі. Припустимо, що фірма продає автомобілі та вирішила установити ціну на рівні 100000 дол. США за штуку. При такій ціні можуть бути реалізовані лише два автомобілі, і якщо середні витрати складуть 15000 дол. США, то прибуток фірми дорівнюватиме 85000 дол. США за штуку, або 170000 дол. США загалом. Якщо ціна автомобіля дорівнюватиме 20000 дол. США за штуку, то фірма зможе продати 100 штук і при середньому прибутку 5000 дол. США (20000-15000) одержить загальний прибуток у 500000 дол. США (5000 x 100). Таким чином, якби фірма орієнтувалася на максимально можливий середній прибуток, вона втратила б 330000 дол. США. Аналіз з позицій максимізації прибутку дає змогу судити не тільки про найвигідніші варіанти випуску продукції, а й про те, за яких умов взагалі фірма може утримуватися на ринку зі своєю продукцією. У цьому разі вирішальним критерієм буде мінімізація втрат, яких зазнаватиме фірма. Якщо отриманого доходу вистачатиме, щоб покрити хоча б

змінні витрати, фірма може продовжувати своє існування. Якщо ж фірма буде не в змозі зробити це, то їй доведеться припинити свою діяльність, навіть якщо вона ще здатна буде сплачувати свої постійні витрати. Показником мінімізації втрат стане різниця між ціною та змінними питомими витратами ($P - A VC$). При продажній ціні менше за $A VC$ фірма змушена буде закритися, хоча б тимчасово. Отже, критична точка, після якої фірма припиняє свою діяльність, є рівність ціни і середніх змінних витрат ($P = A VC$).

Максимізація прибутку як критерій оцінки діяльності фірми може застосовуватися не тільки для встановлення вигідності вже існуючого виробництва, а й для визначення привабливості нових підприємств і проектів. У цьому випадку фірма порівнює сподіваний додатковий прибуток від проекту з очікуваними додатковими витратами. Якщо додатковий прибуток більше за нуль, проект може бути прийнятий, якщо менше чи дорівнює нулю, — відхилений.

Наприклад, авіакомпанія вирішує, чи вводити їй додатковий рейс на одній з діючих ліній. Вона розраховує, що прибуток від перевезення 100 додаткових пасажирів складе 7500 дол. США водночас витрати на додатковий рейс (зарплатня, обслуговування, альтернативні можливості використання літака) складуть 3900 доларів. Баланс виходить такий:

Додаткові доходи 7500

Додаткові витрати 3900

Додатковий чистий прибуток 3600

За таких умов компанія буде вводити додатковий рейс. У цих розрахунках не враховувалися постійні витрати компанії, оскільки вони не впливають на прийняття такого типу рішень. З іншого боку, необхідно досить скрупульозно враховувати усі витрати, пов'язані з новим підприємством, особливо можливості альтернативного використання ресурсів.

ГЛАВА 18. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

18.1. Управління як система

Менеджмент ... За десять-п'ятнадцять років поняття «менеджмент» як особливий рід людської діяльності і галузь знань міцно увійшло в Україні в лексикон значної частини населення. До того інтерес до методів і принципів наукового управління був в основному у фахівців, учених. Але не тільки. Пригадується кінець 50-х рр. В Україну зі США повернувся Володимир Іванович Терещенко. Його лекції з американської практики менеджменту збирали величезні аудиторії.

У чому ж полягає суть поняття менеджмент? За оксфордським словником англійської мови, менеджмент — це: спосіб (манера) поведінки з людьми; влада і мистецтво управління; своєрідне вміння й адміністративні навички; правила та прийоми ділового

спілкування; орган управління; адміністративна одиниця. Але найцікавіше, що жодне з наведених тлумачень не розкриває змісту терміна «менеджмент», але усі разом вони наближають до розкриття його сутності.

Менеджмент — це управління. Певного спрощення між поняттями менеджменту й управління можна поставити знак рівності. А якщо не спрощувати, поняття менеджменту є глибшим і ємнішим, бо включає не тільки науку управління, функції управління, владу управління, а й мистецтво управління. У вільній економіці управління не може базуватися лише на владі керівництва, де головне — авторитет посади. Мистецтво управління — ось основа його, а це — авторитет особистості. Тому менеджмент — не знеособлений інструмент управління, а такий, що передбачає його центральну фігуру — менеджера, професіонала, котрий оволодів науковими основами управління шляхом досягнення комплексу наук, включаючи науку про людину, без чого ефективного управління неможливе. Можна погодитися з поглядом, що розглядає менеджмент як міждисциплінарну сферу знань, «управлінську думку», що поєднує науку, досвід, «ноу-хау», управлінське мистецтво.

Менеджмент — система, що передбачає здійснення способів, методів, принципів управління, вміння досягати поставлених цілей, направляти працю людей, їх знання, досвід, інтелект. Система не стала, а така, що постійно змінюється. Це процес узгодження діяльності людей, об'єднаних в організацію для досягнення загальної мети. І тут без мистецтва управління не обійтись. Існує два підходи в оцінці людини з погляду її ставлення до праці.

Один з основоположників теорії сучасного менеджменту Мак Грегор поділяв людей на дві групи — «Х» та «У». Люди групи «Х» — споконвічно ліниві, безініціативні, їхнє бажання ухилитися від роботи, уникнути відповідальності. І це не міфічна, вигадана група. Як направляти діяльність такої групи людей на досягнення загальної мети?

Адміністративними методами. Суворий контроль їхньої діяльності, ретельна регламентація робочого часу, особливо якщо у фірмі переважає погодинна форма оплати праці. Отже, без ієрархічного апарату управління не обійтись. Люди групи «У» — радше працьовиті, ніж ліниві. Серед них чимало трудоголіків. Вони цілком віддаються трудовому процесу, особливо, якщо він творчий, не рутинний, бо головне для них — реалізувати свій творчий потенціал, свої здібності. Для таких важливо створити атмосферу максимальної самостійності, ініціативи, виключити дріб'язкову регламентацію. І віддача для фірми не забариться. Така суто умовна класифікація немов спричиняє і два стилі управління.

Два стилі управління.

Перший — адміністративно-командний. Його характерні риси: сувора ієрархія управлінського апарату; контроль та регламентація діяльності організацій нижчого підпорядкування; відповідальність їх перед вищими; людина — простий виконавець команд вищого органу. Ініціатива є караною. Пріоритети такого стилю — виконання планів виробництва за будь-яку ціну, а плани — це, насамперед, обсяги. Якість, умови праці — вторинні. Такий стиль управління породжував особливий шар керівників, для яких головне — план.

Інший стиль — демократичний (його називають партисипативним) орієнтується на максимальну самостійність усіх ланок структури управління. Працівник — це творча особистість, що реалізує себе у праці. Зацікавленість і відповідальність — дві сторони одного процесу. Спонукальні мотиви — матеріальні та моральні стимули, відданість фірмі, суспільна значущість виконуваної роботи. Пріоритети — якість діяльності і продукції, а отже, — орієнтація на споживача. Фундамент демократичного принципу — настанова на людину, що знаходить свій вираз у тенденції «Головне багатство фірми — її люди». Але найчастіше кожна людина — це одночасно і «Х і «У». У цьому й полягає складність. Без мистецтва управління вирішити проблему спрямування таких людей на працю неможливо.

Отже, менеджмент — це вміння визначити стратегічні і тактичні цілі фірми, організувати персонал на їхнє виконання, використовуючи чинники виробництва та мотиви поведінки людей. Об'єктивною основою менеджменту стало відокремлення управління від власності. Звідси і відмінності підприємництва від менеджменту.

Інтерес менеджера невіддільний від інтересу колективу фірми. Він такий же найманий робітник, як кожний з персоналу фірми. Так, сходинка соціальних сходів у нього вища, ніж у робітників, але... Згадаймо президента «Форд моторе», якого Генрі Форд, приревнувавши до успіху фірми, буквально викинув з корпорації. І це не на початку століття, а нині й не рядового, а президента, таланту і здібностям якого компанія була зобов'язана своїм успіхом. Лі Якокка пише: «Вперше у своєму житті я узнав, у якому жахливому стані опиняється людина, котру звільняють. Після свого звільнення я зазнав такого почуття, ніби перестав існувати». Але таке самодурство можуть дозволити собі лише окремі підприємці. Як правило, талановитий менеджер — золотий фонд фірми, бізнесу взагалі, бо він не тільки управляючий, а й неформальний лідер — авторитет особистості. Він умілий дипломат, чуйний вихователь і, звичайно ж, новатор, націлений на інновації. Але так було не завжди. Ці якості менеджера викристалізувалися у 80 — 90-ті р. XIX ст., коли змінилася концепція менеджменту. Як будь-яке суспільне явище, він пройшов у своєму розвитку низку етапів. Великі успіхи управлінської думки і практики

були досягнуті ще в древній Шумері, сформульовані в законах царів Хаммурапі та Навуходоносора. Усього до нової ери фахівці нараховують три управлінські революції. Четверта відбулася в XVII — XVIII ст., коли став формуватися капіталізм і намітився індустріальний тип виробництва. Саме тоді й відбулося відділення управління від власності.

Управління, що стало професійним заняттям, поступово перетворюється на менеджмент. Наприкінці XIX — на початку XX ст. формується концепція, що започаткувала управлінську революцію — теорія раціональної бюрократії Макса Вебера. Вона стала відповіддю на бурхливий розвиток промисловості. За таких умов народжувалися великі ієрархічні структури, визначалися посадові обов'язки менеджерів, управлінська праця набула особливого соціального статусу, підвищилися значущість і відповідальність управлінської діяльності.

Традиційний менеджмент.

Проривом у сфері управління вважається концепція наукового управління Фредерика Тейлора, засновника школи наукового менеджменту. Розвиваючись у межах твердого раціоналізму, вона сформувала основні принципи управління індивідуальною працею робітників. Детальне дослідження трудових процесів, нормування праці на основі безпосереднього виміру витрат робочого часу за допомогою хронометражних спостережень, спеціальна система відрядної заробітної плати, методи підбору, навчання та тренування робітників, підвищення і поділ відповідальності за наслідки роботи і уїїж менеджерами та робітниками — такі головні складові системи. Наступний етап у розвитку науки і практики менеджменту — концепція класичної школи адміністративного, управління. її творця Анрі Файоля вважають батьком менеджменту. Він виклав принципи управління, виділив характерні види діяльності керівників — планування, організацію, керівництво, координацію та контроль. Мають певний інтерес для сьогоденної практики такі принципи: кожному робітнику — делегування повноважень, достатніх для того, щоб нести відповідальність за виконання роботи; інтереси організації переважають над інтересами індивіда; одержання працівниками справедливої винагороди за свою працю; заохочення ініціативи; гармонія інтересів персоналу й організації забезпечує єдність зусиль, у єдності — сила. У принципах, розроблених Анрі Файолем, закладена основа нових етапів у розвитку науки менеджменту — школи людських відносин і поведінкових наук, кількісний, системний, ситуаційний підходи.

Для шкіл менеджменту характерне дослідження поведінки людей в організації, їхньої мотивації, проблем лідерства. Головний ресурс фірми — людина. Розвиток таких поглядів

нерозривно пов'язаний з ім'ям американського вченого-соціолога та психолога Елтона Мейо. Системний і ситуаційний підходи розглядають організацію як взаємозалежну систему блоків, елементів, ланок. Прийняття управлінських рішень здійснюється на основі вивчення всієї сукупності ситуаційних чинників. У такий спосіб протягом ХХ ст. відбулася трансформація науки управління від традиційного менеджменту до сучасного. Сучасний менеджмент на перше місце висуває не внутрішні чинники (раціональна організація виробництва, зниження витрат), а проблему чіткості й адаптації до постійно мінливих умов зовнішнього середовища. Уряд, споживачі, конкуренти — об'єкти постійної уваги менеджменту, організації. Використовується ситуаційний підхід відповідно до аналізованих конкретних обставин, що впливають на результати роботи фірми в цей момент. Розробляються специфічні прийоми ефективного досягнення стратегічних і поточних цілей. Підприємство розглядається як система, що має суспільне призначення. Головний ресурс — людина. Мобілізувати її творчу активність можна лише на основі системи мотивацій. Вона — не сліпий виконавець, а разом із менеджером — генератор ідей. Необхідно створити умови для реалізації творчого потенціалу працівника, виховувати у нього почуття співгосподаря, співвласника фірми. У своїй книзі «Зроблено в Японії» Акіо Моріта назвав главу про менеджмент «Ми всі — одна родина». Він писав: «У японських компаній немає ніяких секретів чи таємних рецептів успіху. Найважливіша задача японського менеджменту — створити ставлення до корпорації, як до рідної родини, сформувані розуміння того, що в робітників і менеджерів одна доля». Лише за таких умов реалізується спрямованість до інновацій, без цього фірма не в змозі забезпечити стабільне становище на конкурентному ринку.

Сучасний менеджмент спирається на розвинену систему маркетингу, основа якого — задоволення потреб покупця. Планування — основа діяльності фірми. Поєднання стратегічного плану із середньостроковими і поточними планами забезпечує стабільність результатів роботи фірми. Сучасний менеджмент — це новітні технології прийняття рішень, широке використання сучасних засобів комунікацій та багато чого іншого. Менеджмент — це мистецтво безконфліктного керівництва. Хаотичне співтовариство людей менеджмент перетворює на організовану, цілеспрямовану, продуктивну групу із загальними цілями і завданнями.

Система менеджменту.

Система менеджменту складається з блоків: механізм управління; структура управління; процес управління. Тісний взаємозв'язок елементів кожного блоку, їхня взаємодія утворюють цілісну систему управління, де кожен елемент виконує свою роль, без якої система стає неефективною. Механізм включає основні принципи, тобто закономірності,

обов'язкові у практиці управління. Скажімо, за верхніми ешелонами управління — стратегічні рішення, делегування повноважень, прав, відповідальності нижчим структурам у межах їхньої компетенції, з'єднання інтересів організації та індивіда тощо. Визначення цілей управління — інший елемент цього механізму. Здоровий глузд, реальні цілі, розуміння їх робітниками та службовцями фірми — запорука ефективної діяльності. У фірмі має бути ієрархія цілей, котрі порівнюють із деревом (дерево цілей), зі стовбуром, гілками та листям.

У системі управління важливу роль виконує її організаційна структура. Це, насамперед, розподіл формальних ролей в організації, що є об'єктом управління, визначення компетенції керівників різних рівнів. Формування апарату управління — найвідповідальніший момент. Тут головне — характер взаємин, що складаються між керівником і апаратом. Хоча апарат освячує владу посади, а не особистості, усі знають: «Короля робить почет». Чи зуміє керівник (директор, президент) вибудувати систему впливу на апарат, здобути владу над ним? Адже інакше апарат може підкорити собі менеджера, паралізувати його волю. Диктат керівника чи апарату — згубний для фірми. Також неефективно стає структура управління, якщо кожен її підрозділ приречений діяти за суворими, розробленими на всі випадки життя інструкціями. А оскільки в будь-якій системі бувають збої, виникають «нештатні» ситуації, то формальне виконання інструкції прирікає фірму на невдачу. Недарма існує такий вид страйку, що називається «робота за правилами». Особливо там, де має дотримуватися суворий погодинний графік діяльності. Погано, якщо фірма має надміру ускладнену структуру. Інформація, що проходить через багато ланок структури, нерідко надходить до координуючого органу перекрученою. Це називається «шумом» в інформаційній системі. Рішення, прийняте центром, уже не є оптимальним. Деформується самий механізм зв'язку між підрозділами, не працює ефект зворотного зв'язку, а це може призвести до того, що відносини, які склалися між різними структурами виробництва й управління, перестануть бути тією сполучною ниткою, без якої фірма втрачає керованість.

Згадаймо «Крайслер» 60-х рр. «Компанія складалася зі скупчення малих держав, кожна з яких управлялася своїм сюзереном. Це — клубок міні імперій, причому жодна з них не звертала уваги на те, що робили інші». Нового президента компанії прикро вразило те, що менеджер, який очолював конструкторський відділ, не підтримував постійного зв'язку з керівником виробничого відділу. «Конструкторам і виробничникам слід було ледь не спати в одній постелі, й вони навіть не дозволяли собі фліртувати один з одним», — зауважує президент компанії.

У менеджменті важливу роль відіграють комунікації, без ефективного обміну

інформацією із зовнішнім середовищем і всередині фірми не можна вести справи, визначати мету і досягати її. Адже 50-90% свого часу менеджер витрачає на обмін інформацією та її обробку. Вертикальні комунікації передбачають передачу інформації по низхідній, з вищого рівня на нижчий, і з нижчого на вищий, тобто по висхідній. Особливе значення має зворотний зв'язок, бо без реакції нижчих ланок персоналу на те чи інше управлінське рішення важко здійснювати загальне керівництво, визначати пріоритети. Цікавим є признання одного менеджера, що використовує реакцію людей як механізм зворотного зв'язку в організації: «Я періодично організовував витік інформації і дізнавався про реакцію на неї за каналами зворотного зв'язку ... Так я виявляв можливу реакцію людей. Якщо вона була сприятливою, я виконував намічене, якщо ні, — заново обмірковував план дій».

Які ж риси характеру потрібні менеджеру для прийняття відповідальних рішень?

18.2. Кадри в системі менеджменту. Теорія і практика прийняття рішень

Важко заперечити проти істини «Менеджерами не народжуються, ними стають». Але стають внаслідок не тільки упертої, систематичної, безупинної праці над собою, вивчення не тільки економіки, соціології, психології та інших потрібних для уміння взаємодіяти з людьми наук, а й досягнення загальної духовної культури людства.

Менеджер — це лідер, котрий має згуртувати людей, створити команду, націлити її на виконання загальної мети. Тільки гармонійно діюча команда породжує синергію, закон якої можна виразити кількісно: $2 + 2 = 5$ чи 7 , але не 4 . Тут доречно згадати притчу про яблуко й ідею. Якщо є яблуко, і ви обмінялися ним із кимось, то в кожного лишилося по яблуку, обмінялися ідеями — у кожного стало по дві ідеї. Не завжди нова ідея під силу одній людині, команді це вдається краще. Згадаймо «П'ятнадцятий камінь саду Реандзю» Володимира Цветова: — кожен із десяти японців поступається кожному з десяти американців, але десять японців завжди перевершать десять американців. Колективна думка, помножена на самотність японської культури, — унікальний досвід японського менеджменту.

У жодній галузі людської діяльності не можна досягти стійкого успіху без різнобічної, системної освіти. Але в менеджменті цю істину слід звести в я-ний ступінь, оскільки робота з людьми — найскладніша сфера діяльності. Тут можна покладатися на експромт лише в окремих життєвих ситуаціях. У менеджменті — це чітко вивірена, підрахована, продумана система, основана на законах економіки, психології, соціології, педагогіки та багатьох інших наук. Знову звернімося до «Кар'єри менеджера». Президент «Форд моторе» і «Крайслера» пише, що «знання з психології та психопатології я використовував в бізнесі більше, ніж інженерні». Але справа не тільки у знаннях, а й у вмінні їх

використовувати при взаємодії з людьми, грати в команді і за команду. Лі Якокка зауважує: «Я бачив у житті занадто багато розумних і талановитих людей, котрі просто не здатні грати в команді. Я знаю людину високоосвічену, блискучого стратега, одного з найліпших фахівців у своїй компанії. І проте його ніколи не призначали на вищі посади, і тільки через те, що він не вмів поводитися з людьми». Характеристика «у нього не налагоджуються відносини з людьми» — убивча для менеджера, бо його призначення як керівника — спонукати до діяльності інших людей. Якщо він не вміє цього робити, значить посідає чуже місце. Не вмієте взаємодіяти з людьми — менеджмент не ваша сфера діяльності, шукайте іншу роботу.

Якості менеджера.

У літературі з менеджменту досить багато описів особистих якостей керівника і його здатності ефективно діяти у виробничій, управлінській, суспільній сферах.

Розгляньмо деякі з них. Щоб вести за собою людей, треба мати незвичайні якості.

Фізичне здоров'я, тренованість, фізична сила, активність, енергійність. Навіщо? — виникає запитання. Адже в менеджера вищого рівня є і секретар, і помічник, і маса усіляких привілеїв. І разом з тим виявляється, що такі якості необхідні керівнику.

Наведемо розпорядок дня одного з віце-президентів автомобільної компанії США (за книгою Артура Хейлі «Колеса»), котрий працював по 12, а іноді й по 14 годин на добу, завжди у скаженому темпі і, як правило, 7 днів на тиждень. Коли багато хто ще спить, він уже летить до Нью-Йорка на літаку компанії та під час польоту проводить із Підлеглими нараду щодо збуту. Прибувши на місце, головує на зустрічі представників компанії в різних регіонах країни. Відразу після зустрічі він має важку розмову з торговцями автомобілями в Нью-Джерсі, в яких є серйозні претензії до гарантійного ремонту та обслуговування. Пізніше він буде присутній у Манхеттені на обіді, влаштованому з'їздом банкірів, і виступить там з промовою. Потім з нього будуть «тягти жили» кореспонденти на прес-конференції. Увечері того самого дня літак примчить його назад у Детройт, де він прийматиме відвідувачів у себе в кабінеті і займеться поточними справами. За вечерею на один поверх вище його кабінету вибухне дискусія з начальниками відділів із приводу нової моделі машин. А потім він заїде в каплицю при похоронному бюро віддати останню шану колезі, що вмер від коронарної недостатності внаслідок перевантажень. Нарешті, він відправиться додому з портфелем, повним паперів, які треба переглянути до завтрашнього ранку.

Приклад літературного героя непереконливий? Що ж, наведемо розпорядок дня реальної особи — Стіва Міллера, головного фінансового менеджера «Крайслера». Календарний графік Міллера неймовірно ущільнений. Його звичайний робочий день починався о 6 год

30 хв ранку сніданком із одним з юристів. Потім протягом дня були зустрічі з банкірами та їхніми юристами. О шостій вечора він розмовляв з іншою групою банкірів. О восьмій вечора давав обід ще одній групі фінансистів. А о 10 вечора повертався додому, щоб підготуватися до завтрашніх зустрічей. Близько півночі телефонував до Японії і вів переговори з фірмою «Міцубісі» й японськими банкірами. В інші дні він літав то до Нью-Йорку, то до Вашингтона, а також до Оттави, Парижу, Лондону, десятків інших міст. Він мав блискучі особисті якості. Умів бути твердим і непоступливим, але знав також, коли треба послабити тиск — така характеристика цього менеджера.

Судіть самі. Які якості, яке здоров'я необхідні для виконання такого обсягу роботи. Якщо й потрібен коментар до наведеного розпорядку дня, то тільки для того, щоб зазначити: одних тільки гарних фізичних якостей для виконання функцій управління явно недостатньо.

Інтелект. Інтелектуальні якості — розум і загальна культура, творче начало, уміння прийняти рішення і нести відповідальність за нього. Практика свідчить: найважливіші рішення в корпораціях приймаються не колективними органами, а окремими керівниками. Вони, природно, і відповідають за них. А за цими рішеннями — багато мільйонів, а іноді й мільярди доларів. Визначте міру відповідальності!

Особистісні якості — уміння безконфліктно взаємодіяти з людьми, авторитет, упевненість у собі, рішучість, прагнення успіху. «Якби мені довелося одним словом охарактеризувати якості, необхідні гарному менеджеру, я б сказав, що усі вони зводяться до поняття «рішучість», — пише Лі Якокка.

Якби не відтягували прийняття рішення, рано чи пізно необхідно діяти. Уся справа в тім — рано чи пізно? І тут допомагає інтуїція, уміння піти на ризик.

Здібності — комунікабельність, тактовність, м'якість у спілкуванні, уміння говорити й уміння слухати, дипломатичність. Відомий економіст Володимир Терещенко називає 10 якостей менеджера: бути управлінцем, а не погоничем; впевненість у собі; вимогливість, уміння підтримувати дисципліну; критика підлеглих; уміння стимулювати і карати; уміння цінувати час; шанобливе, доброзичливе ставлення до підлеглих; уміння говорити і мовчати; почуття гумору, у тому числі щодо себе; уміння згуртувати команду. На жаль, багатьом знайомий тип керівника, що більше нагадує погонича, ніж управлінця. Це має своє пояснення. В адміністративній системі діяв принцип не командира — «роби, як я», а комісара — «роби, як я сказав». Цей тип керівника з низьким рівнем компетентності при невдачах завжди шукає інших винуватців. Він не може вести за собою людей. На першому місці його «я». Він категоричний у судженнях, любить підкреслити свою перевагу над підлеглими, але дуже чемний з тими, хто на сходинок вище за нього. Колектив при такому

керівникові живе в інформаційному вакуумі. Чутки, плітки, недомовки — його стихія. У такій фірмі зовсім вивітряється дух творчості, праця стає рутинною. Інша атмосфера у фірмі, яку очолює кваліфікований менеджер. Він ніколи не підкреслює своєї переваги, з усіма рівний у поводженні. Ніколи не буде кричати, а якщо необхідно зробити зауваження, зробить його наодинці й у такій формі, що людина намагатиметься відразу виправити свою помилку і не припускатися її надалі. Будь-яку помилку він не звалить на «стрілочника», а разом із усіма усуватиме її наслідки. У цьому разі в колективі — максимальна гласність. Тут немає мазунчиків та ізгоїв. Робота в такій фірмі, крім матеріального, дає робітникам і моральне задоволення.

Для того, щоб не було збоїв у системі управління фірмою, а це умова її «здоров'я», у західних країнах вдаються до ретельного добору керівників різного рівня. Так, у США існують банки даних на менеджерів. Письмовим рекомендаціям мало хто вірить. Обстеження можливих кандидатур триває місяцями. «Просвічують» у найретельніший спосіб. Освіта, здоров'я, родина, коло знайомств, погані звички, — усі йде в досьє кандидата. Виконуючи замовлення фірми, банк даних із 1000 кандидатів відбирає спочатку 50, потім 5 і тільки згодом пропонує 2-3 кандидатури. У Японії практикується тристороння оцінка менеджерських кадрів, за якої складаються три характеристики: оцінка менеджера вищою управлінською ланкою, оцінка самого себе, оцінка колег. Численні анкети оцінюють менеджера за десятками параметрів — здатності, досвід роботи, риси характеру, творчий початок, схильність до самовдосконалення тощо. Уміння приймати відповідальні рішення — одна з головних в арсеналі ефективних якостей менеджера. Приймати рішення, коли за ним стоять не тільки великі гроші, а й долі людей, персоналу фірми, можна тільки на підставі глибокого аналізу достатнього обсягу інформації. Президент «Форд моторе» Роберт Макнамара підкреслював: не слід приймати рішення, якщо за душею немає двох варіантів, а коли ціна цього рішення завелика, то й трьох. Приймаючи рішення, важливо визначити пріоритети: у яку сферу направити інвестиції, за яку ланку схопитись, аби витягти весь ланцюг? Це має значення, коли фірма має труднощі або потрапила до кризової смуги й за успішних часів необхідно уявляти перспективу, а отже, й інвестувати майбутні розвиток і успіх. Згуртувати людей у команду, поставити перед ними реальну мету, налагодити контроль за виконанням завдань — ці невід'ємні сторони діяльності менеджера оцінюються досить високо. Особливе місце посідає здатність вести переговори. Менеджер має бути і дипломатом, і рішучим керівником.

Слово «ні» він вимовляє лише в крайньому разі. Але коли такий випадок стався, потрібно проявити рішучість. Серед керівників нерідко укорінюється звичка працювати після

закінчення робочого дня. Затримується шеф — сидить і апарат. «Коли це стає за правило, фірма для управлінців перетворюється на концентраційний табір», — зазначає Лі Якокка. Цінувати час підлеглих, як і свій, — не чеснота, а невід'ємна якість менеджера. Завзята робота весь тиждень, вважає Якокка, але ніколи увечері в п'ятницю, в суботу і неділю. Коли менеджер похваляється, що він так і не скористався відпусткою, «горів» на роботі, хочеться сказати: «Ну, й дурень же ти! Хочеш переконати людей, що здатен нести відповідальність за об'єкт у мільйони доларів, тоді як не можеш виділити два тижні для себе і родини».

Досвід — одна з найважливіших складових професіоналізму менеджера, особливо в японській моделі менеджменту. У керівництві автомобільними компаніями Японії вік старших менеджерів нерідко сягає 75 та більше років. Вважається, що вони володіють не тільки знаннями, досвідом, а й мудрістю: усе знають про фірму. Звісно, якщо такий керівник спрямований у майбутнє... Але тут важливий і сплав досвіду з молодістю. Кожна фірма дбає про те, щоб до управлінської ланки вливалася свіжа кров, формувався шар керівників, аби поповнити природний убуток. Цікавий метод застосовував Генрі Форд. Він особисто об'їжджав 50 університетів США і запрошував до своєї корпорації одного кращого випускника із кожного університету.

Риси характеру - дуже широка палітра. Чи здатен менеджер зберегти оптимізм у критичних умовах, чи виявляє старанність у рутинних процесах? Посміхається, чи маска похмурості не сходить з його обличчя. Увічливий, коректний з оточуючими, чи грубий і нетерпимий? Не треба бути надто таємничим чи балакучим. Егоїзм — не на-краща риса, дуже цінується почуття товариства. Скрамність, прагнення триматися в тіні не мають бути надмірними, а й вискочка не може розраховувати на успіх.

Усі ці та інші, не згадані тут позитивні якості, є основою ефективного управління.

Серцевину управління утворює теорія і практика прийняття рішень.

Прийняття рішень.

Що таке рішення? У повсякденному житті ми приймаємо щодня десятки, сотні рішень, не задумуючись про те, що це завжди є вибором. Із багатьох варіантів, вибираючи, як здається, оптимальний, журимося іноді, що він виявився зовсім не таким, як припускали.

Виправити щось, змінити вже не можна — запізно.

Наскільки ж зростає відповідальність менеджера, коли доводиться приймати рішення, ціна якого — багато мільйонів грошей, благополуччя його самого та родини, а також усіх тих людей у компанії, що йому довірилися. Це не тільки економічний, а й важкий моральний тягар, що приречений менеджер нести протягом своєї кар'єри. Щоб прийняти оптимальне рішення, необхідно мати інформацію. Інформація надходить із різних каналів,

але головне — всебічний економічний аналіз діяльності фірми, ринкової кон'юнктури, поведінки конкурентів тощо.

У теорії виділяють запрограмовані і незапрограмовані рішення.

Запрограмовані рішення застосовуються до ситуацій, що повторюються з певною регулярністю. Тут кількість можливих альтернатив обмежена. Скажімо, штатний розклад вузу, факультетів і кафедр визначається кількістю студентів на викладача. У співвідношенні 10:1 на 10 тис. студентів, що навчаються в університеті, необхідна 1 тис. викладачів.

Незапрограмовані рішення приймаються у мінливих ситуаціях з нечіткими перспективами. До них належать найважливіші, що стосуються сьогоденної й майбутньої діяльності фірми. Як правило, більшість маркетингових проблем пов'язана з таким видом рішень.

Досвідчені менеджери називають ще один вид — інтуїтивні рішення. Вони часто покладаються саме на них. «Інтуїція — це щось біологічне, чого ми й дотепер не розуміємо. Я працюю з нею рука в руку і покладаюся на неї. Вона мій партнер», — пише доктор Іонас Сік. Але в основі більшості рішень — знання та досвід, а також здоровий глузд.

Але не можна не згадати й іншої думки, що вважає здоровий глузд не найкращим помічником при виборі оптимального рішення, бо часто те, що здається простим, очевидним, насправді виявляється гранично складним. Правда, буває і навпаки й усе геніальне — просте. Рішення проблеми — процес, що проходить певні етапи. Кожна проблема має свою специфіку. Отже, перший етап — діагноз проблеми, другий — формулювання обмежень і критеріїв для прийняття рішення, третій — виявлення альтернатив, четвертий — оцінка альтернатив, п'ятий — остаточний вибір. Складність прийняття рішення визначається невизначеністю, коли важко чи неможливо вірно оцінити потенційні наслідки. У таких випадках на допомогу приходять минулий досвід та інтуїція. У теорії менеджменту існує безліч моделей і методів прийняття управлінських рішень: теорія ігор, модель лінійного програмування, економічний аналіз, прогнозування, метод експертних оцінок та ін.

У менеджменті широко використовуються групові методи прийняття рішень. Проте ефект від застосування таких методів дуже відчутний. Чому? Рішення, прийняте колективом, виконується людьми активніше. У фірмі створюється особливий морально-психологічний клімат, взаємини між членами колективу стають довірливими, доброзичливішими.

Існують різні стилі взаємодії керівника з колективом при прийнятті рішення. Розглянемо їх на прикладі графіка «Роль керівника — роль колективу».

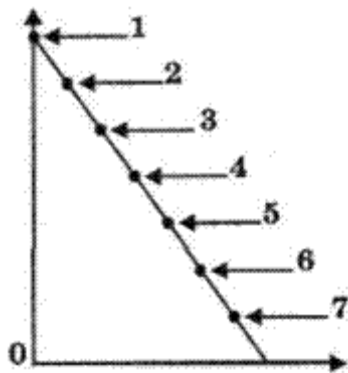


Рис. 18.1

Точки на графіку означають різну роль керівника і колективу у прийнятті рішень: 1 — точка, що характеризує автократичний стиль. Менеджер приймає рішення, не радячись із колективом, застосовуючи жорсткі методи; 2 — точка, що характеризує інформативно-автократичний стиль. Менеджер приймає рішення, інформує про нього колектив, пояснює, чому це рішення саме таке; 3 — точка мінімальної участі. Менеджер приймає рішення, вислуховує оцінку колективу, може скоригувати рішення з урахуванням цієї думки; 4 — точка рівноправної участі. Менеджер викладає проблему і разом з колективом шукає розв'язання; 5 — точка широкої участі. Колектив пропонує різні варіанти рішень, з яких менеджер вибирає один, який реалізується фірмою; 6 — точка ефективної участі. Менеджер викладає проблему. Персонал приймає рішення, з яким погоджується керівник; 7 — менеджер тільки підписує рішення колективу.

Роль колективу

Метод колективного прийняття рішення здобув назву методу номінальної групи. Його розробили Л. Дельбен і Г. Ванде Вей. Широко використовується для «мозкового» штурму. Базується на ідеї виявлення та зіставлення індивідуальних суджень. На такій основі відбувається вироблення загального рішення. Група поділяється на підгрупи у 5-10 чоловік. Ставиться проблема, як добитися конкурентоспроможності нового продукту, що випускається фірмою. Упродовж наступної чверті години обговорюються умови, завдання, уточнюються окремі деталі проблеми. Потім починається безпосереднє вироблення рішення, що передбачає ряд етапів. Перший етап — індивідуальна робота. Розмови не допускаються, члени групи мовчки шукають рішення, кожен з них записує своє розуміння проблеми і методи її розв'язання. Другий етап — на прохання керівника кожен учасник групи оголошує своє рішення, що фіксується. Діалог відбувається тільки з керівником групи. Пропозиції не оцінюються. Третій етап — допускається дискусія, уточнення ідей, але не їхня оцінка. Ідея відокремлюється від автора. Четвертий етап — ранжирування й голосування. Кожен одержує певну кількість карток та записує 7-8 пунктів, найважливіших із запропонованого списку. На картки записують зміст ідей і

ставлять її порядковий номер зі списку.

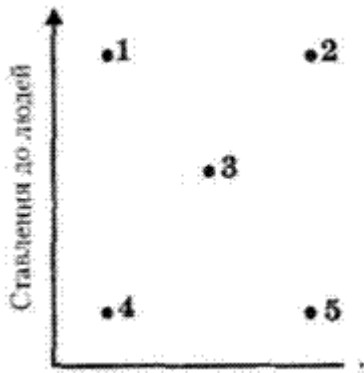
Далі учасники кладуть картки і ранжирують їх таким чином: 1) необхідно вибрати найважливіший пункт, написати букву п та відкласти; 2) з тих що залишилися, вибрати найменш важливий і позначити його цифрою «І»; 3) із решти пунктів знову вибирають найважливіший та позначають його п-1 і т.ін. Нумеруються усі картки, підраховуються голоси і результати ранжирування.

Цей метод дуже демократичний. Кожен учасник групи має змогу висловити свою думку, не зазнаючи тиску з боку керівника та колективу. Таким чином створюється основа безконфліктного співробітництва. Навіть якщо один з учасників і не згоден із кінцевим загальним рішенням, він не може його не підтримати. Створення у фірмі обстановки творчого пошуку, відповідного морального клімату потребує величезної роботи з формування персоналу, особливих прийомів управління ним.

18.3. Принципи управління персоналом

Отже, головний ресурс фірми — люди. Без них немає фірми. Але персонал фірми — це ще не команда. Потрібна титанічна праця, щоб створити колектив односторонніх, працюючих в атмосфері взаємної довіри і націлених на виконання завдань, що стоять перед фірмою. Усі принципи, методи, способи, які використовує менеджмент, аби спонукати працівників до дій, спрямованих на досягнення цілей фірми, і складають зміст діяльності, яку називають управлінням персоналом чи управлінням трудовими ресурсами. Багато відомих у світі компаній керуються принципами, котрі протягом десятиліть залишаються непорушними. Їхній головний принцип — кожна людина заслуговує на повагу. Цей принцип, сформульований ще на початку минулого століття, свято додержується на всіх рівнях управління й нині.

Досвід багатьох корпорацій свідчить, що одна з головних умов ефективної діяльності — сприятливий моральний клімат колективі. Передумовами для цього є взаємна довіра керівників і працівників, доброзичливі взаємини між людьми. Багато що в цьому плані залежить від керівника. Що ж є для нього головною турботою? Забезпечення за будь яку ціну виконання виробничої програми чи увага до колективу? Така постановка питання, мабуть, не коректна. Мистецтво менеджменту полягає в умінні поєднати обидва початки: увага до виробництва плюс увага до колективу. Це й забезпечує ефективне досягнення поставлених цілей.



Розглянемо на графіку можливі варіанти ставлення до виробництва і до колективу. Точка 1 — вся увага людям. Ситуація, що здобула умовну назву «тепла компанія». Точка 2 — недосяжний ідеал, тобто максимум уваги як одному, так і іншому чиннику. Точка 3 — золота середина, найреальніша та найефективніша позиція. Точка 4 — стиль невтручання. Точка 5 — ВСЯ увага Виробництву (Головне — план, план за будь-яку ціну).

Запопадливий начальник, цілком орієнтований на виконання плану за будь-яку ціну, найчастіше і уособлює той тип керівника, котрий названо погоничем. Він дійсно може перетворити життя своїх підлеглих на безрадісне існування. Адже третину, а то й більше часу працівник проводить на роботі. Відомо, що виконання своїх обов'язків під постійним тиском не приносить людям радості. Кожний індивід — це особистість, яка заслуговує на повагу. Якщо людина не відчуває почуття задоволення від своєї роботи, робота не стане для неї справою життя. Але дуже важливо ставити перед людьми такі завдання, які їм під силу, дають змогу реалізувати свій творчий потенціал. Якщо вимоги завищені, поставлені завдання не відповідають здібностям і можливостям працівників, добитися позитивного результату не вдасться.

Одним із найважливіших принципів управління персоналом є надання людям у межах їхньої компетенції самостійності та відповідальності в досягненні намічених цілей. Ніхто не знає справу краще за тих, хто її виконує,— ця аксіома пояснює сьогоденну політику делегування повноважень персоналу. Але самостійність йде пліч-о-пліч з відповідальністю. Свобода в прийнятті рішень допускає жорсткий контроль за результатами, сурову звітність нижчих ланок перед вищими.

Людський чинник може реалізуватися тоді, коли здійснюється ефективна система матеріального і морального стимулювання персоналу. Мотивація на рівні фірми — головний чинник, що обумовлює внутрішнє бажання людей трудитися з повною віддачею. Стимулюватися мають не витрати, а результати. Важливі й форми стимулювання. Іноді вони важать більше, ніж розмір винагороди. Якщо премію вручають «на ходу», так, що робітник не знає, за що саме, вона не матиме стимуляційного ефекту. Найгірше, коли винагорода сприймається як подачка.

Важливий принцип управління персоналом — професійне зростання працівників фірми, система просування кадрів по горизонталі і вертикалі, турбота про фізичний та психологічний стан підлеглих.

Етика управління. Управління персоналом передбачає певні етапи роботи: планування трудових ресурсів; набір персоналу; добір працівників для фірми; профорієнтація та адаптація; навчання трудових навичок; оцінка трудової діяльності; визначення заробітної плати та пільг; підвищення, зниження, переведення, звільнення; підготовку керівних кадрів, управління просуванням по службі.

Планування трудових ресурсів — це, насамперед, оцінка потреб у трудових ресурсах тепер і в майбутньому, розробка програми з розвитку трудових ресурсів.

Набір — оголошення конкурсу на певне робоче місце. Створюється резерв працівників, з яких фірма відбирає необхідну кількість. Вибір здійснюють і фірма, і людина. Принцип такий: виграв фірми — виграв працівника. Набір-добір кадрів багато фірм ведуть винятково скрупульозно. Розроблено систему, що передбачає, здається, усе для того, щоб кадри фірми відповідали найвищим вимогам. Наведемо, наприклад, практику набору-добору та розвитку персоналу фірми ІВМ. Кандидат подає заяву спеціальної форми, у якій не менше 25 рядків, заповнює анкету, що містить не менше за 100 запитань. Нескладні запитання, але відсоток правильних відповідей очікується на рівні 95. Документи проходять дві експертизи — графологічну та морфологічну. Комп'ютер аналізує їх за 256 ознаками. Експертизі піддається й фото — за 196 ознаками. Остаточний вибір здійснюється в процесі особистого спілкування. За окремими кваліфікаціями проводяться іспити, оцінюються психологічні характеристики — рівень інтелекту, енергійність, зацікавленість, відвертість, впевненість у собі, емоційна стійкість, увага до деталей. У ході бесіди проводиться інтерв'юювання претендента. Потрібні швидкі відповіді, оскільки вони вважаються найправдивішими. Паралельно ведеться відеозапис.

Існують конкретні рекомендації інтерв'юєру. Ось деякі з них. 1. Дайте можливість кандидату почуватися вільно. 2. У своїх питаннях концентруйте увагу на вимогах до роботи. 3. Давайте оцінку не за першим враженням, а на підставі повної інформації.

Прийняті на роботу проходять професійну орієнтацію. Працівник знайомиться з організаційними засадами фірми, коректує свій попередній досвід, якщо той суперечить новим вимогам. Він має пройти і соціальну адаптацію, ознайомитися із системою неформального спілкування у фірмі, пізнати її зсередини, перейнятися духом фірми, щоб стати одним з її прихильників. Інакше він не складе органічного цілого з уже функціонуючою командою, що суперечить закону синергії.

Навчання трудової діяльності. Фірма лише іноді запрошує новачків, що не мають

професійного досвіду. Але навіть у тому разі, коли працівник має достатньо досвіду, організується навчання та перепідготовка кадрів відповідно до нових вимог. Вони виникають з появою нової техніки і технології, новими обов'язками, у зв'язку з пересуванням працівників тощо. Немає межі в освіті — таким правилом керується ІВМ. На освіту ця фірма витрачає понад 700 млн. дол. США на рік, і не вважає цю суму зavelикою. Хто не вчиться — той залишається позаду. Вищі керівники мусять витратити на навчання стимулювання співробітників 40% свого часу, у середньому працівник з урахуванням самоосвіти — 15%. На перший погляд, може здатися дивним, що до програми навчання вищих менеджерів, окрім спеціальних питань, входять такі дисципліни, як релігія, література, астрономія. Пояснюється це бажанням надати керівникові можливість ширше і по-новому розглядати на всю систему звичних цінностей, що сприятиме появі нових ідей. Визначено ефективність вкладень у навчання та перепідготовку кадрів: 1 дол. США, направлений у сферу навчання кадрів, дає 30 дол. США прибутку.

Оцінка результатів діяльності — один з найважливіших етапів руху трудових ресурсів. Навіть у злагодженій команді люди мають різний потенціал, неоднаково ставляться до справи.

Менеджер мусить мати чітке уявлення про те, як справляється зі своїми обов'язками працівник. Позитивна критика тих, хто не зовсім ефективно виконує делеговані йому повноваження, допоможе виправити положення. Одне з непорушних правил — хвалити на людях, критикувати віч-на-віч. Звичайно, йдеться не про тих, для кого фірма — прохідний двір, хто керується правилом — де б не працювати, аби не працювати. Фірма — не благодійна організація, і з такими людьми вона розстається швидко й без жалю.

Не менш важливо — відзначити працівників, які найпродуктивніше працюють у фірмі, віддати їм належне за їхні зусилля. Оцінка результатів діяльності — могутній засіб мотивації людей. І тут діють не тільки матеріальні фактори. Один з керівників сказав: «Я віддавав належне найкращим працівникам скрізь, де це тільки можливо: на нарадах, на банкетах, у різних публікаціях. Мені ніколи не доводилося зустрічати людей, яких би не радувало визнання їхніх заслуг». Іноді просте співчуття, доброзичливе ставлення, дружня фраза, сказана керівником підлеглому, зміцнюють довіру, підносять працівника у власних очах. «Якщо до вас зайшов підлеглий з якоюсь ідеєю, — говорить Якокка, — і ви не поплескали його по плечу, не сказали: «Страшенно цікава ідея, Джон, треба подумати, як її здійснити», він ніколи більше не зайде до вас». Проста істина, але як важко вона дається деяким керівникам. Безперечно, заробітна плата, що складає левину частку доходів найманих працівників, — найсильніша трудова мотивація. І міцна фірма прагнучиме

установити таку погодинну ставку, яка забезпечить гідний рівень життя людей, щоб вони не шукали роботи у фірмах-конкурентах. Разом із тим зарплатня має бути могутнім засобом мотивації і стимулювання праці. Крім її фіксованого розміру, вона має передбачати додаткову винагороду за найкращі виробничі показники. Чимало фірм надають своїм працівникам додаткові пільги у розмірі третини заробітної плати та більше. Тут є чимало ускладнень. Слід надавати працівникам одного рівня однакові пільги чи враховувати індивідуальні зусилля? Чи варто враховувати індивідуальні потреби працівників, що відрізняються за віком, сімейним станом, розміром родини? Чи потрібні додаткові пільги для менеджерів вищого рівня? Відповіді на ці запитання неоднозначні. Дійсно, не потрібна зрівнялівка адже, фірма — не казарма. Але як бути з гаслом «Ми одна родина, єдина команда»? Вочевидь, до визначення пільг необхідно підходити особливо обережно, бо елітарність тієї чи іншої групи негативно впливає і на неї, і на весь колектив. «Ви не бажаєте відмовитися від особливих пільг. Виходить, уподібнюєтеся батькам, що доводять про шкідливість паління своїм дітям із сигаретою в роті», — справедливо зазначив один менеджер. Разом із тим фірмі не слід економити на традиційних пільгах. Це пенсії від підприємств, оплата медичного обслуговування, виділення коштів на лікування та відпочинок дітей, спорт, додаткове харчування, відпочинок за рахунок фірми та ін. Особливе місце посідає система заохочення раціоналізаторської діяльності. У ІВМ, якщо пропозиція працівника приймається, автор одержує до 25% загальної суми економії протягом двох років після її впровадження. Суми при цьому іноді досягають шестизначних чисел.

Але у фірмі використовують як мотивацію не тільки гроші, а й, як у недавньому минулому у нас,— звання та грамоти, що доповнюють грошові винагороди. Щоправда, на відміну від звання «Ударник комуністичної праці» чи «Заслужений працівник», тут є своя специфіка. Приміром, клуб «Золоте коло». За підсумками року сюди приймають десяту частину торгових працівників, і фірма запрошує членів клубу разом із подружжям відпочивати на Бермуди чи Гавайї, де вони одержують за повною програмою усе, що належить Досить Важливим Особам. «Постарайся привезти мене сюди й наступного року», — шепоче чоловіку щаслива дружина.

Ротація кадрів. Порушимо ж описувану ідилію і перейдемо до прозаїчних речей — руху кадрів. Таке просування звичайно передбачає три варіанти: 1) вгору; 2) униз; 3) ротація по горизонталі.

Перший варіант — спосіб визнання помітного внеску працівника в досягнення загальних цілей, його здібностей. Переведення по горизонталі здійснюється з метою розширення досвіду роботи працівника, з певністю, що на новому місці він буде працювати

ефективніше. Нарешті, переміщення униз — оцінка незадовільної роботи працівника. Наступний етап — звільнення, тобто розірвання трудового договору. Іноді це змушений захід навіть щодо непоганих працівників. Фірма переживає економічні труднощі і не може утримувати кількісний персонал. Звичайна практика звільнення — неприємна, але об'єктивна у певних ситуаціях процедура. Звільнення — не менш складна процедура, ніж набір. Займаються цією роботою фахівці зі звільнення — менеджери-термінатори. Їхнє завдання — зменшити стрес не тільки, а може, й не стільки у тих, хто звільняються, скільки у тих, кого може очікувати подібна доля.

Отже, фірма, яка спеціалізується на виробленні правил, котрих слід дотримуватися компанії, що здійснює процедуру звільнення, дає рекомендації: необхідно ретельно підготуватися до бесіди з особою, що звільняється. Менеджер-термінатор повинен вивчити його досвід, підготуватися до бесіди. Прощальна бесіда триває понад 20 хвилин за конфіденційної обстановки, віч-на-віч. Першим про звільнення має довідатися той, хто звільняється. Менеджер висловлює йому глибоке співчуття: фірма що втрачає винятково цінного працівника, але вона просить розділити скруту, якої зазнала з таких причин. З поліпшенням ситуації вона з радістю поклече... Характерно, що співчуття не повинно дати тому, хто звільняється жодного шансу залишитися. Буває й інший варіант звільнення, коли компанія письмово повідомляє про це працівника. І хоча лист має вишукану форму, звільнення завдає глибшої травми, ніж у першому випадку.

Нарешті, останній етап управління трудовими ресурсами — підготовка і перепідготовка керівних кадрів, їхня ротація. Це потрібно для професійного зростання, випробування сил менеджерів на новому полі діяльності. А головне — для оволодіння новими методами керівництва за умов, які постійно змінюються. У передовій компанії існує план професійного зростання і ротації. Особливо це характерно для японських підприємств. Ось що пише професор Оучі про японські фірми. Найважливішим є те, що кожен працівник знає: протягом усієї своєї кар'єри він буде переходити з одних підрозділів до інших. Ротація поширюється на всіх службовців фірми. Навіщо це потрібно? Коли люди працюють увесь час за одним фахом, у них формуються локальні цілі, вузький кругозір. У таких людей відсутнє бачення перспектив фірми, знання людей та проблем, що створили б їм можливість ефективно включитися до розв'язання загальних проблем компанії.

Приклад з японської практики менеджменту відображає особливості японських моделей, що відрізняють їх від моделі менеджменту в США та інших країнах Заходу. Детально описується досвід японських фірм у книзі «Як працюють японські підприємства». У ній розкривається філософія японського управління, його стратегія і тактика, управління трудовими ресурсами

У книзі президента «Соні» Акіо Моріта «Зроблено в Японії» кілька глав присвячено відмінностям американського і японського стилів управління. У книзі «Американський менеджмент на порозі XXI століття» розповідається про досвід управління та його особливості в США. У чому ж полягають особливості японського управління підприємством? Найважливіша риса — стосунки між працівниками та менеджерами. Колектив — одна родина. З цим пов'язана і система довічного наймання, що була нав'язана японцям американською окупаційною адміністрацією. Але, поєднавшись із соціальною та культурною специфікою країни, історичними традиціями, національним характером, система зробила Японію суспільством рівних можливостей, наскільки це взагалі можливо для ринкової економіки. Японському менеджменту властивий широкий погляд на проблеми управління. Він не скутий твердими інструкціями. Тут діє ефективніша система підготовки і перепідготовки кадрів. Економіст Ігор Целищев зводить базові принципи японського типу управління до чотирьох груп. Перша — сплетіння інтересів та сфер життєдіяльності корпорацій і працівників; високий ступінь залежності працівника від корпорації, надання йому значних соціальних благ та гарантій. Працівник платить фірмі відданістю і високою працездатністю. Друга — пріоритет колективістських засад над індивідуальними, атмосфера рівності між співробітниками незалежно від їхніх посад, система стимулювання творчості невеликих груп працівників (гурт якості, рух раціоналізаторів тощо). Третя — вміло підтримуваний баланс впливу й інтересів трьох основних сил, що забезпечують функціонування фірми: керуючих, працівників, інвесторів. Четверта — спосіб формування зв'язків між фірмами — діловими партнерами — постачальниками і покупцями.

Проте у другій половині 90-х р. XX ст. японська модель менеджменту почала втрачати динаміку оновлення. Це стало однією з причин втрати ще донедавна наймогутнішими корпораціями («Хонда», «Міцубісі», «Нісан»...) своїх позицій у світовій економіці. Більше того, втрата японськими корпораціями здатності до динамічного оновлення зумовила економічний спад країни загалом. Водночас корпоративна культура управління в США, меншою мірою — у Західній Європі, зберегла й збільшила здатність до оновлення, розвитку. А це забезпечило успіх та головні позиції у світовій економіці великим корпораціям цих країн.

Як свідчить журнал «Файнейшнл Тайме», на початок нового століття з 50 наймогутніших і динамічних компаній 33 — американські, 13 — європейські, 4 — японські. На найближчі роки прогнозується зміцнення позицій корпорацій Західної Європи. Компанії, що у практиці корпоративного управління спираються на модель, в основу якої покладено децентралізацію і дебіюрократизацію, стратегію «творчого руйнування» — націленість на

безупинну зміну інновацій,— спираючись на середню ланку керівників, уміння маневрувати та адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємництва, — забезпечують успіх і стабільність.

Самозадоволення, захоплення досягнутим, надмірна бюрократизація, спираючись на керівників, що втратили здатність генерувати і реалізувати нові ідеї,— провісник загнивання, а далі — загибелі компанії. «Якщо керівники поведуться як обережні виконавці заповіту спроможного майна,— підкреслює професор Руді Дорнбуш,— їхні компанії найближчим часом матимуть вигляд музеїв».

У новому столітті лише ті корпорації, які зберігають уміння адекватно відповідати на новий виклик науково-технічного прогресу, здатність до безперервного самооновлення, можуть розраховувати на успіх.

ГЛАВА 19. ФІЛОСОФІЯ БІЗНЕСУ: МАРКЕТИНГ

19.1. Зміст і основні принципи маркетингу

Маркетинг — явище двадцятого століття. Жорстокість конкуренції на рубежі XIX — XX століть, поява великих підприємств, труднощі збуту за умов надвиробництва, нарешті, високі темпи науково-технічного прогресу — усе це разом обумовило нові підходи в розробці стратегії і тактики бізнесу. Пріоритет виробників поступово починає поступатися місцем пріоритету споживачів, ринок продавця — ринку покупця, товарна орієнтація змінюється ринковою орієнтацією. Ще нещодавно фірма починала з того, що проектувала і виготовляла товар, а потім волила до споживача: «Купіть!» Коли конкуренція ще не набрала гострих форм, можна нав'язати товар покупцю, прив'язати його до конкретного ринку, на якому панували олігополістичні фірми. За таких умов здійснювався диктат виробника над споживачем.

У країнах традиційної ринкової економіки антимонопольне регулювання загострило конкуренцію. Стабільний ринок пішов у минуле. Традиційна політика бізнесу: знижуй витрати — збільшиш прибуток — вже не працює чи працює частково. Зниження витрат має межі. Споживачу потрібен не просто дешевий товар, а й якісний, особливий, що задовольняє індивідуальні потреби. Отже, необхідно виробляти такий товар, який можна продати. А для того, щоб бути упевненим — ваш товар знайде збут, потрібна титанічна підготовча робота. От усе це описується поняттям маркетинг (від market — ринок). Але ринок — це сфера обміну. Зусилля підприємця вдало закінчує збут. Виявляється, маркетинг — намагання збути товар? Аж ніяк. Тобто зв'язок є і досить міцний. Але який? Його добре розкриває парадокс Пітера Друкера: «Мета маркетингу — зробити намагання збути товар не потрібними».

Вивчіть потребу покупця, визначте обсяг ринку, дайте той товар, що потрібний. Подбайте

про якість, ціну, післяпродажне обслуговування і тільки тоді — до справи. Вам подобається те, що ви робите?

Але свята заповідь маркетингу інша:

«Наживка має бути до смаку рибі, а не вудильнику». Наближає людину до розуміння маркетингу так звана маркетингова суміш, або як її називають в Америці, «чотири Р»: Price — ціни, Place distribution — ринок збуту, Publisiti — процес продажу, Product — продукт. Проте поняття це ширше. Воно включає не тільки систему управління всім життєвим циклом товару від народження до вмирання, а й задум щодо його розробки, а також післяпродажне обслуговування в ході безпосередньої експлуатації. Отже, маркетинг охоплює науково-технічну, виробничу, комерційну, збутову і сервісну політику. У літературі наводяться десятки визначень цього поняття. Маркетинг — це система управління діяльністю фірми щодо розробки, виробництва і збуту товарів на основі вивчення ринку й в інтересах одержання прибутку. У цьому визначенні інтерес фірми окреслено досить чітко, але жодного слова про інтерес споживача. Тому лаконічніше, але точніше поняття маркетингу те, де за мету ставиться задоволення споживача. Отже, маркетинг — це вид людської діяльності, спрямованої на задоволення нестатків та потреб людей за допомогою обміну.

Незадоволена потреба рухає і людиною, і ринком, і людством. Маркетинг як сфера діяльності спрямована на те, щоб не тільки задовольняти, а і збуджувати потреби, не залишається незмінним. Він розвивається, змінюється разом із суспільством. Піліп Котлер називає його сферою швидкого застаріння завдань, політичних настанов, стратегії і програм. Кожна фірма має час від часу переоцінювати свій загальний підхід до ринку, користуючись прийомом, відомим під назвою ревізії маркетингу. Внаслідок динаміки ринкових відносин, починаючи з кінця 60-х р. XX ст., ринкова орієнтація поступається місцем принципово новій концепції — маркетингового управління, яка розвивається, йде далі за попередню. Вона ґрунтується на перспективному плануванні та прогнозуванні ринку товарів і послуг, переваг споживачів. Використовує нові комплексні методи формування попиту, стимулювання збуту. Націлена на розробку «ринкових новинок», що задовольняють потреби різних сегментів ринку. Суть концепції можна виразити відомою серед маркетологів фразою: «Робіть те, що зможете продати, замість того, щоб пробувати продати те, що можете зробити». Звідси випливає безперечний висновок для підприємців, менеджерів, усіх, хто працює чи пробує свої сили в бізнесі: маркетинг — щонайперша наука, філософія, практичний посібник. Це двигун та навігаційний прилад у морі ділових відносин, без якого ні зорієнтуватися, ні доплисти до порту призначення не поталанить. Необхідно тільки пам'ятати: маркетинг — це робота не з товарами, а з людьми.

Читач скептично посміхнеться. Адже філософія працює в розвиненому ринку, де практично відсутній дефіцит, а в наявності високий платоспроможний попит населення, розвинена конкуренція, підприємці одержують прибутки, щоб інвестувати їх у виробництво. Бізнесу «купи-продай» маркетинг не потрібний. Адже й у нас так довіку не буде. Вже тепер в український бізнес приходять нове покоління підприємців, що вивчає світовий досвід його організації, активно впроваджує принципи передового управління. Основний принцип маркетингу — орієнтація фірми на реальні вимоги і побажання споживачів. Він визначає всю політику та діяльність фірми. Основні завдання маркетингу в тому, щоб, по-перше, комплексно досліджувати ринок, його ємність, стан і динаміку споживчого попиту, поведінку конкурентів, систему цін, якість товарів та послуг. По-друге, — це науково-дослідна діяльність із розробки нових зразків товарів, що були б конкурентоспроможними на ринку. По-третє, організація виробництва товарів, орієнтованих на різні сегменти ринку, насамперед, на ті, щодо яких фірма має високі потенційні можливості. По-четверте, розробка цінової стратегії, що створювала б найкращі умови для комерційної діяльності фірми, "зміцнювала її позитивний імідж в очах покупців. По-п'яте, здійснення збутової політики, завдання якої — доставка товарів у необхідних обсягах, у такий термін і в таке місце, що задовольняє покупця. Необхідно використовувати різні канали збуту — власну роздрібну торгівлю, дилерську мережу. Здійснення комунікаційної політики, що стимулює збут. Широке використання реклами, зв'язків із громадськістю. По-шосте, контроль маркетингової діяльності. Для маркетингу характерні комплексність та цільова орієнтація. Він поєднує підприємницьку, науково-технічну, виробничу, збутову і сервісну діяльність. Ефект забезпечується використанням його як цілісної системи. Окремі компоненти маркетингу}', впроваджені у фірмі, позитивного результату не дають

19.2. Товарні ринки та їхнє дослідження

Найважливішим у діяльності маркетингової служби є дослідження товарних ринків, тобто сфери реалізації конкретних товарів чи груп товарів, що пов'язані ознаками виробничого чи споживчого характеру. Дослідження ринку товарів припускає їхню сегментацію, визначення мотивів попиту, виявлення незадовільних потреб. Сегментація проводиться за різними ознаками — географічними (територіальними), демографічними, соціально-психологічними, економічними тощо.

Види ринків. Товарні ринки відрізняються характером кінцевого використання товарів. Виділяються ринки товарів виробничого призначення і споживчих товарів. Кожен із них має свою специфіку. Перші здобуваються підприємцями, другі — усім населенням. На ринку споживчих товарів важливо враховувати переваги, смаки й бажання споживачів

визначених груп — товари для дозвілля, спорту, туризму, ринок одягу для дітей, жінок і т.ін. Важливо визначити ринок збуту продукції фірми, тобто не ринок узагалі, а ту його частину, де реалізується конкретний товар підприємства, а також його частку — питому вагу продукції фірми в загальному обсязі. Наведімо спрощенні! приклад визначення ємності ринку фірми та рівень її рентабельності порівняно із середньогалузевою. Аналіз продажу показав, що галузевий обсяг ринку склав 120 млн грн., прибуток — 24 млн. Фірма продала на ринку товарів на 12 млн. грн., прибуток склав 1,8 млн.

Тепер визначимо питому вагу прибутку фірми в її галузевому обсязі:

$$M = 7,5\% \cdot 24$$

При 10% питомої ваги в обсязі продажу фірма має тільки 7,5% галузевого прибутку.

Показник відношення прибутку до обсягу продажу по фірмі нижчий, ніж по галузі. Дані свідчать про те, що фірма має проблеми. Для її керівництва це сигнал, на який необхідно терміново реагувати, шукати причини та виправляти становище. Зокрема, продовжити вивчення ринку: який попит на товари, як впливають на нього очікувана мода, інші чинники — від кліматичних до національних традицій.

Інформація має дати відповіді на багато запитань: чи варто обновляти асортимент, скорочувати чи збільшувати виробництво? чи вимагає перегляду цінова стратегія фірми? тощо. Саму ж інформацію необхідно брати з різних каналів — офіційних (дані статистичних органів, звіти фірм, міністерства торгівлі) і неофіційних (різні опитування, дані експертів, науково-дослідних установ).

Неофіційна інформація (її називають спеціальною інформацією) дає можливість фірмі предметніше уявляти загальну кон'юнктуру ринку, особливості окремих його сегментів.

Наведемо один із прикладів того, якими методами здобувається інформація, досліджується ринкове питання. Автомобільна фірма задовго до випуску нової моделі вже шукає потенційних покупців. До демонстраційного залу, де встановлена модель майбутнього автомобіля, запросили 52 сімейні пари, що проживають у найближчому районі. На пари, які належать до шару «білих комірців», велике враження справив зовнішній вигляд машини, а пари із середовища «сірих комірців» побачили в ній символ високого соціального статусу та престижу. «Скільки може коштувати такий автомобіль?» — запитали їх представники фірми. Майбутні клієнти назвали ціну, що на 1000 доларів переважає ту, котру визначила фірма. «Хто з вас купить цю машину?» Відповіді не було. Але коли менеджер назвав дійсну ціну, більшість сказали: «Так, ми купимо цю машину. Коли це можна зробити?». Слід зазначити, що усі вони вже були власниками автомобілів. Висновок, зроблений адміністрацією: коли справа дійде до випуску автомобіля, треба буде підкреслювати його невисоку ціну. Проте, є й інші покупці. Їх не турбує ціна, більше

того, чим вона вище, тим привабливіша річ. Їх цікавить якість, престиж, мода. Тому один з найважливіших методів дослідження ринку — його диференціація за групами споживачів — сегментація ринку, тобто поділ ринку на сегменти, що диференційовані за різними ознаками, відрізняються реакцією різних шарів покупців на характеристики товару. Це залежить від рівня доходів, життєвого стандарту певних шарів, освіти, віку, статі тощо. Чимале значення мають культурні, національні, історичні традиції, географічний та кліматичний чинники.

Сегментація ринку — дуже трудомісткий та дорогий спосіб, оскільки вкрай суперечливим є ринкова поведінка покупців. Людина зі скромним достатком і без університетської освіти витратить велику частину доходу на книжки, а той, хто віддає перевагу престижним маркам автомобіля, може вдягтися не обов'язково «від Версаче». І разом з тим відокремлення різних груп покупців — обов'язкова складова маркетингу. Скажімо, виділяються групи споживачів за демографічними ознаками: діти, підлітки, молодь, середній вік, пенсіонери. Прогнозується рух груп. Так, фірми, що передбачили «бебі-бум» після Другої світової війни і вчасно перебудували виробництво, збільшили свої капітали. Важливу роль у визначенні ринкових сегментів відіграють чіткі уявлення про поведінку споживачів. Їхні смаки та перевага. Маркетингові служби мають моделювати, передбачати поведінку споживачів. Існують різні методики, які описані в спеціальній літературі з маркетингу, у періодичних виданнях, присвячених маркетинговому виду діяльності. Але в будь-якому випадку пересічний споживач, якщо абстрагуватися від численних чинників, що впливають на його поведінку, віддасть перевагу товару чи послуг високої якості. Наведемо висловлювання, які можна віднести до афоризму: Коли у вас гарний виріб, можна не бути великим торговцем. Це сказав Лі Якокка, який вважав себе фахівцем з маркетингу.

Будь-який товар має свій життєвий цикл. Як і багато живих істот, він спочатку визріває «в утробі» фірми, проходячи фази задуму, науково-дослідних пошуків, експериментальної розробки, серійного виробництва. Після того, як він вийшов за межі фірми на ринок, починається його повноцінне життя. А оскільки усе має кінець, рано чи пізно найсучасніший товар цей ринок залишить. Маркетологи виділяють чотири (крім стану розробки товару) фази життєвого циклу товару: фаза виведення товару на ринок; фаза зростання; фаза зрілості; фаза занепаду.

У наведеному нижче графіку (за П.Котлером) показано динаміку збуту та прибутку в грошовому виразі — залежно від зміни життєвого циклу товару.

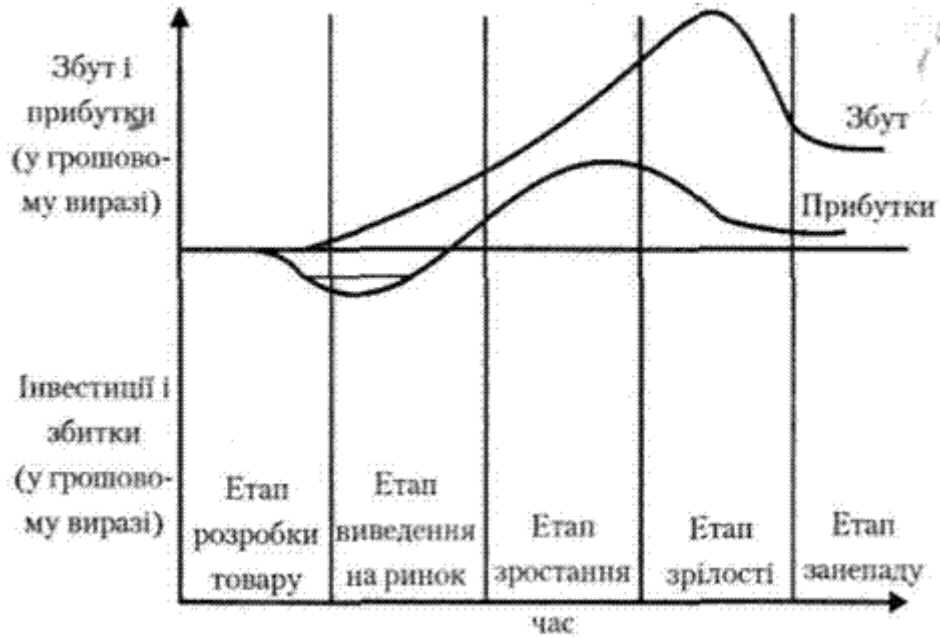


Рис. 19.1.

З графіка видно, що на етапі розробки товару зростають інвестиції, що тільки обіцяють віддачу у вигляді майбутніх прибутків. На етапі виведення товару на ринок збут починає повільно зростати, хоча через високі витрати, які пов'язані із зусиллями щодо збуту, прибуток тільки позначився. Етап зростання (відносно короткий за інші) характеризується нарощуванням і збуту, і прибутку. Вершина ефекту припадає на етап зрілості. Проте нерідко вмирання проходить через процвітання. Ринок насичений товарами. Фірма, щоб захистити його від зазіхань конкурентів, намагається продовжити успіх модернізацією, деякими косметичними нововведеннями. Однак «рум'яна і білила» тільки підкреслюють старечу неміч, викликаючи неприйняття у вчорашніх шанувальників. Збут різко спадає, прибутки вичерпуються. Товар іде з ринку, іде з життя фірми та споживача. Читач пам'ятає з «Кар'єри менеджера» успіх «Мустанга». Минуло кілька років, і він перестав бути жвавим конем, а нагадував жирну свиню. Що ж сталося? Так звана модернізація. Могутніший двигун спричинив збільшення ваги: трішки подовжили, трохи розширили і ... занастали модель. Клієнти відвернулися. Настав момент прощання. Наведемо таблицю, запозичену у П. Котлера з його книги «Основи маркетингу», що описує життєвий цикл товару з основними характеристиками етапів та реакції виробників й відповідь (табл. 19.1).

Таблиця 19.1

Життєвий цикл товару: основні характеристики і типові відповідні реакції виробників й відповідь

Характеристика	Етап виведення на ринок	Етап зростання	Етап зрілості	Етап спадання
Збут	Слабкий	Швидко зростаючий	Повільно зростаючий	Спадний
Прибуток	Незначний	Максимальний	Падаючий	Низький
Споживачі	Аматори нового	Масовий ринок	Масовий ринок	Відомі
Число	Невелике	Постійно зростаюче	Велике	Убыває
Реакція виробника	Розширення ринку	Проникнення вглиб ринку	Відстоювання своєї частки ринку	Підприємство виходить з ринку
Витрати на маркетинг	Високі	Високі	Що скорочуються	Низькі
Розподіл товару	Нерівномірний	Інтенсивний	Інтенсивний	Середній
Ціна	Висока	Трохи нижче	Найнижча	Зростає
Товар	Основний варіант	Удосконалений	Диференційований	Підприємство виходить з ринку

Життєвий цикл товару індивідуальний, як і сам товар. У розвинених країнах він коротший, у тих, що розвиваються — триваліший. Але за допомогою засобів маркетингу його за інших рівних умов можна значно подовжити, підготувавшись за цей час до випуску нового товару. І один із чинників, що впливає на життєвий термін товару, безперечно, — канали збуту, комунікаційна політика, стратегія ціноутворення.

19.3. Стратегія і тактика збутової політики

Збут вдало закінчує зусилля фірми. Визначення каналів збуту для неї — не тільки найважливіше, а й досить відповідальне рішення. Як організувати реалізацію продукції: за допомогою власної торговельної мережі чи довірити її посередникам? Перший варіант, на перший погляд, здається кращим. Зберігається контроль за рухом товару, не треба ділитися доходом та прибутком з посередниками, краще працює принцип зворотного зв'язку — фірма одержує оперативну інформацію про попит на свою продукцію. Вона завжди може внести корективи й у виробничу, і в збутову політику.

Проте ефект спеціалізації працює не тільки у виробничому, а й у збутовому процесі. Довіряючи посередникам частку своєї продукції, фірма, як правило, виграє в більшій мірі, ніж коли вона займається торгівлею сама. Чому? Створюючи свою власну торгову мережу, організація має інвестувати цю сферу значними коштами, відволікаючи капітал від основної діяльності. Необхідно навчити персонал, створити сучасну матеріальну базу, у тому числі складське господарство, холодильні потужності, транспортну мережу. Яка ж

перевага реалізації продукції через посередників? Це, насамперед, спеціалізація посередників у вузькій сфері ринкових відносин, що відзначаються неперевершеною ефективністю доведення товару до цільових ринків. Їхні зв'язки, досвід, близькість до безпосередніх споживачів товарів усувають численні перешкоди на шляху просування товарів до покупця, скорочують кількість необхідних контактів. Усуваються розриви в часі і місці, що відокремлюють товари від безпосередніх споживачів. Розрізняють канали нульового, одно-, дво- та трирівневі. Канал нульового рівня — це зв'язок виробник — споживач. Використовуються три основних способи: торгівля на рознос за допомогою комівояжерів, посылкова і через власні магазини. Однорівневий — це зв'язок виробник — посередник (роздрібний торговець, агент, збутовий брокер). Дворівневий припускає двох посередників: оптового та роздрібного торговців. Для промислових товарів — дистриб'ютор і дилери. Трирівневий — три посередники: великий та дрібний оптовики і роздрібний торговець. Великому оптовику немає часу працювати з роздрібним торговцем. Він продає товари дрібному оптовику, а вже той роздрібному торговцю. Кожен з нас щодня має справу з роздрібною торгівлею. Крім ринку (звикли до слова — базар), найчастіше купуємо товари в магазинах чи кіосках.

Водночас у країнах з традиційною ринковою економікою існують найрізноманітніші торговельні установи. Назвемо деякі з них. Підприємства самообслуговування, з вільним добором товарів, з обмеженим обслуговуванням, повним обслуговуванням, спеціалізовані універмаги, універсами, комбіновані універсами, торговельні комплекси, склади-магазини, магазини-демзали. Багато назв не знайомі, інші начебто функціонують і в Україні. Але тільки за формою, що не дивно. Нещодавно позбулися дефіциту. Тепер би доходи та ціни, як на Заході, і форма ліаповниться таким самим змістом.

Широкого поширення у світі набувають немагазинні роздрібні форми торгівлі. Серед них — замовлення товарів поштою, через Інтернет чи за телефоном, торговельні автомати, служби замовлень зі знижкою, торгівля на рознос, продаж вдома тощо. Наведемо лише один приклад, що стосується поширення торгівлі за каталогами в США. Щорічно обсяг такого виду торгівлі зростає на 15%, тоді як торгівля через магазини збільшується на 3%. Американським споживачам розсилається за рік понад 5 млрд каталогів, по 40 шт. на одну родину! І люди купують! Вигода для споживачів, вигода для торговців. Купівля, не встаючи з крісла, визначає Пилип Котлер, забезпечує економію сил та часу в порівнянні з купівлями в магазині. А для роздрібних торговців — скорочення витрат на робочу силу, зменшення накладних витрат, запобігання розкраданню.

У здійсненні комунікаційної політики, що стимулює збут, важливе місце посідає реклама і «паблік рілейшнз». З погляду формування попиту та стимулювання збуту, а також

реклами важливо розрізняти дві групи товарів: по-перше, масового попиту; по-друге, товари виробничого призначення. Зрозуміло, у методах і прийомах реклами цих двох груп існують суттєві розходження. Перші купує величезна маса людей, що покладаються на свій смак, моду та багато інших чинників, серед яких не на останньому місці доходи і ціни. На це й має орієнтуватися реклама. Товари виробничого призначення купують фірми, тому реклама має орієнтуватися на менеджерів, підприємців. Рекламуються техніко-технологічні переваги товарів, наслідки їхнього використання для довкілля, можливість зниження трудозатрат.

Реклама — це насамперед всебічна інформація для потенційних покупців. Про що ж вона розповідає? Про нові товари та їхні оригінальні корисні якості, про зміну цін, про способи використання і принципи дії товару. Важливо сформуванати образ товару й образ фірми. Друге важливіше, оскільки імідж фірми знімає питання про якість товару. Автомобілі марки «Ауді» чи «БМВ» не можуть бути низької якості — ось імідж фірми. Найстаріша фірма, чий образ формувався десятиліттями і століттями, не зазнає гострого нестатку в рекламі, що умовляє. Для інших вона — необхідність. Тут формування переваги до марки, зусилля на переключення на марку вашої фірми, переконання споживача не відкладати купівлю — одна з головних цілей реклами. На етапі зрілості товару реклама нагадує про нього — він завжди до ваших послуг, можна купити товар усюди, не забувайте про нього, якщо не сьогодні, то завтра він вам знадобиться.

Які ж канали використовуються для поширення рекламної продукції? Для різної групи товарів різні й канали. Для реклами споживчих товарів пріоритетними є: преса, телебачення, радіо і кіно, каталоги, проспекти, листівки, рекламні щити, плакати. Ефективною є реклама споживчих товарів на транспорті, особливо така, що розміщується в салонах транспортних засобів. Хоча й тут важливо знати міру. Якщо від рекламних плакатів миготить в очах, як, наприклад, в електричках Харківського і Київського метрополітенів, то вона може призвести до неприйняття. Такі самі почуття відразу викликає надмірна настирлива реклама, що перериває дію «мильних опер» та інших видовищних передач. Довгий час обивательські уявлення про рекламу в Україні обмежувалися здебільшого римованими двовіршами типу: «Усім затямити пора б, який смачний і ніжний краб!», «На пошук марно час втрачати, бо риби над луфар — не знати!», «Коли внесок наш зросте, то придбаємо усе». Сьогодні рекламу все ж таки сприймаємо іронічно, а іноді з обуренням. Та й як реагувати більшій частині населення, яке місяцями не отримує зарплати — основної частини доходу, на рекламу новітніх марок західних моделей автомобілів за ціною 25 - 50 тис. доларів. Проте є у світі країни, де подібні автомобілі може купити велика частина населення, так званий середній клас, і в цьому

разі покупці потребують реклами не менше, ніж продавці. І от тільки познайомившись з формами, засобами такої реклами, починаєш розуміти справжню ціну затертого гасла «Реклама — двигун торгівлі». Наведемо приклад реклами нового автомобіля фірми «Форд моторе», що отримав назву «Мустанг», про яку вже згадували. Редакторам університетських газет надали змогу безкоштовно роз'їжджати кілька тижнів цими автомобілями. Сотня представників преси брали участь у гігантському ралі (70 «Мустангів»), промчавши 1120 км без пригод. Преса заплатила сповна, помістивши в сотнях газет і журналів фото й захоплені статті. Найпрестижніші журнали («Тайм», «Ньюсуїк») вмістили фото автомобіля на своїх обкладинках (тільки це збільшило продаж машин на 100 тис). Рекламні оголошення в день офіційного показу розміщено в 2600 газетах — контурне зображення автомобіля, ціна і рядок «Несподіванка». Машина демонструвалася в 15 найбільших аеропортах, у вестибюлях 200 готелів. Мільйонам власників малолітражок надіслано проспекти нової машини. Ефект перевершив усі очікування — обсяг продажу перевищив планований утричі.

Відділ реклами використовував й інші методи та прийоми показу своєї продукції. В одному рекламному ролику відкритий контейнер з їдкою кислотою помістили на дороге хутряне манто, в іншому — установили контейнер з нітрогліцерином. У першому і в другому випадках так рекламувалася плавність ходу нової моделі. На підтвердження справжності вибухівки наприкінці передачі автомобіль підривали. Так, уся ця реклама коштувала дуже дорого. Але доходи, що одержала ця фірма, з лишком окупили витрати. Тільки за перші два роки «Мустанг» приніс понад 1 млрд. доларів чистого прибутку. Уже не знайдеться людини, яка б не визнавала значення реклами, проте, як усяка складна система, вона має «за» і «проти». Отже, важливість і необхідність реклами полягає в тому, що: по-перше, реклама допомагає споживачеві в безмежному світі товарів дізнаватися про те, що з'явилися товари з новими споживчими властивостями, створює можливість здійснити розумний вибір. По-друге, стимулює прогресивні зміни споживчих властивостей продукту, бо рекламується його оригінальність, якісні відмінності від товарів фірм-конкурентів. Щоб забезпечити міцну основу для збільшення обсягу реалізації, необхідно постійно поліпшувати корисні властивості продукту, додержувати обіцяного рекламою. Реклама дає змогу фірмі збільшити обсяги виробництва. Зростання середніх витрат завдяки ефекту масштабу не спричинить збільшення витрат на одиницю продукції. Тому реклама не робить дорожчим товар для споживача. Реклама виступає чинником, що підтримує конкуренцію. Інформація, яка поширюється рекламою, зменшує монопольну владу, бо споживач краще обізнаний із можливістю широкого вибору товарів, що замінюють продукти монополіста. Реклама дає змогу укорінитися на ринку новим

фірмам. Важко уявити проникнення на американський та європейський ринки автомобілів Японії без реклами. Стимулюючи високий рівень споживчих витрат, вона сприяє зростанню виробництва і збільшенню зайнятості. Забезпечує життєздатність засобів масової інформації. Більшість видань за ринкових умов можуть вижити тільки за рахунок реклами. Навіть невеликий вітчизняний досвід входження до ринку дає наочне уявлення про позитивну роль реклами.

Водночас є й вагомі доводи проти реклами. По-перше, основна мета реклами — не інформувати споживачів, а переконувати їх купити товари, без яких вони можуть обійтися. Вона прагне змінити поведінку споживача, переконати його в необхідності придбання саме цих товарів. Марнотратна реклама відволікає значні засоби з виробничої сфери, робить дорожчою продукцію. Витрати на рекламу оплачує споживач через вищі ціни товару. По-друге, вона сприяє поширенню шкідливих звичок, бо рекламує такі продукти, які завдають непоправної шкоди здоров'ю (алкоголь і тютюн). Особливо згубні її наслідки для підлітків, що наслідують «суперменів», які палять та п'ють. Реклама сама по собі не є ефективною, оскільки фірми-конкуренти в боротьбі за ринки збуту обумовлюють тенденцію до її самонейтралізації. Більше того, величезні витрати конкурентів на рекламу зменшують їхній прибуток. По-третє, реклама не підриває, а сприяє монополізації. Великі олігополістичні фірми використовують рекламу й як фінансовий бар'єр. Мільярди доларів, що витрачають на рекламу фірми-гіганти (три автокорпорації США щороку витрачають на рекламу 2 млрд. дол. США), суттєво обмежують можливості увійти до галузі конкурентам, а отже, підсилюють ринкову владу олігополії. Реклама не сприяє зростанню виробництва і зайнятості населення, оскільки сукупний попит визначається слабко рекламованими товарами споживчого призначення. Нарешті, не підтримує, а розбещує засоби масової інформації. Фірма спроможна купити газетну і журнальну площу для реклами, якій преса, що зазнає фінансових труднощів, не зможе протистояти.

Лле як би там не було, реклама не збирається поступатися позиціями. Важливо тільки, щоб вона залишалася цивілізованою. У літературі підкреслюється важливість і ефективність реклами, що здійснюється методом прямого поштового розсилання (метод «Директ мейл»). За обсягом (витрати в 1 млрд. дол. США) вона поступається тільки телебаченню та пресі. Її дієвість пояснюється вибірковістю аудиторії, оперативністю, гнучкістю, індивідуальним підходом. Важливим є усунення факту самонейтралізації реклами, оскільки в поштовому відправленні відсутня реклама конкурентів.

Відома служба зв'язку з громадськістю — «паблік релейшнз». У компанії, що поважає себе, ці функції здійснює один з віце-президентів. Головна мета такої служби —

підтримка довірчих відносин між організацією і громадськістю, формування в громадськості високого іміджу та репутації фірми, розширення ринкової влади корпорацій. Робиться це через пресу, телебачення, друковані видання, відповіді на запити преси, прес-конференції", прес-релізи, кіно і фотозасоби, які зміцнюють зв'язки корпорації з четвертою владою — засобами масової інформації, що й формує в населення її позитивний чи негативний образ. Одне із запитань, на які маркетологи відповідають на прес-конференціях і у пресі: чому фірма встановлює саме таку ціну, а не іншу? З огляду на роль ціни у формуванні попиту такі запитання нікого не дивують. У маркетинговій суміші чотирьох «Р» ціна (Price) стоїть на першому місці. І хоча вважається, що ціна як основний чинник, який визначає вибір покупця, характерний для бідних країн (у багатих сильніше позначаються нецінові чинники), здається, й на Заході де споживач звик рахувати свої доходи, ціна зберігає значення.

Цінова політика. Для фірми в будь-якому випадку питання про ціни продукції — одне з центральних. Розробка цінової стратегії — складний процес, бо на рішення щодо визначення цін впливають численні чинники. Насамперед, споживачі, які утворюють основу піраміди, найширший сегмент покупців, дуже чутливо відносяться до динаміки цін. Потім — учасники каналів збуту, що не менше за виробників очікуються своєю часткою прибутку. Це слід враховувати фірмі-товаровиробнику при визначенні ціни. Далі — конкуренти, що використовують будь-яку помилку в політиці ціноутворення. Нарешті, рівень витрат фірми. Фірма, що не відшкодовує витрати, неминуче залишає ринок. Уряд здійснює непрямий контроль за цінами, на що не може не зважати організація-виробник. Тому цінова стратегія — це не раз і назавжди стала політика. Вона переглядається кожного разу, коли відбуваються зміни у внутрішньому і зовнішньому ринковому середовищі. Змінюється товар, змінюють один одного етапи життєвого циклу товару, зростають або знижуються витрати, міняється податкова політика держави, умови конкуренції — усе це змушує фірму переглядати ціни. Існують об'єктивні критерії, за якими можна судити про те, наскільки досконалою є система ціноутворення на підприємстві. Цінова стратегія організована не якнайкраще, якщо, по-перше, рішення про ціни приймаються без достатньої інформації про смаки і переваги споживачів, цінової політики конкурентів; по-друге, ціни не відповідають цільовому ринку, різниця в цінах між сегментами або завелика, або замала. Ціни змінюються вельми часто, до того ж існує безліч їх варіантів. Учасники каналів збуту отримують низький прибуток, що не стимулює збільшення обсягу продажів. Ціни завищені, тому неминучим є затоварення, що вимагає сезонного розпродажу, а отже, й великих знижок. І, по-третє, цінову політику важко пояснити споживачу, що й підриває довіру до фірми.

Ціноутворення — багатоступінчастий процес. Воно має враховувати мету, яку ставить фірма, починаючи виробництво певного товару. Виділяються цілі ціноутворення: забезпечення збуту, максимізація прибутку, утримання ринку.

Мета, що ґрунтується на збуті, припускає зацікавленість фірми в зростанні обсягу реалізації і своєї частки на ринку. Цю мету фірма ставить за умов, коли на ринку є багато виробників аналогічних товарів, що посилює конкуренцію між ними. Використовуються так звані ціни проникнення, тобто заниження ціни для усунення конкурентів.

Мета щодо максимізації прибутку, має різні напрямки. Один з них — максимізація прибутку в короткий період. Непевність у перспективах розвитку бізнесу змушує фірму прагнути до швидкоплинного процесу збуту, одержанню готівки. Фірма може планувати стабільні доходи на перспективу, задовольняючись прибутком на рівні середнього.

Мета, що ґрунтується на утриманні ринку (в теперішньому стані), орієнтується на збереження стабільності у відносинах з ринковими суб'єктами. Фірма прагне уникнути несприятливих дій з боку уряду, нейтралізувати конкурентів, підтримати взаємовигідні відносини з учасниками каналів збуту. Постійний контроль і спостереження за динамікою цін на ринку, появою нових товарів, діями конкурентів створює можливість у будь-який момент вжити адекватних до ситуації заходів. Обережні маніпуляції з ціною, за яких фірма прагне уникнути різкого зростання та зниження ціни, дають змогу запобігти падінню обсягу продажів, зберегти сприятливі умови для подальшого розвитку.

Отже, мета фірми диктує цінову стратегію. Наведемо приклад мети, якою керуються фірми, що здійснюють бізнес в одній сфері — виробництво і збут одягу. Фірма «Суперстар» виробляє одяг високої моди. Вона орієнтована на індивідуальне виготовлення оригінальних виробів на замовлення багатих покупців, заклопотаних, насамперед, престижем. Тому й ціна таких виробів (її називають престижною) досить висока, щоб забезпечити максимальний прибуток з кожного виробу. Фірма використовує відповідні канали збуту — фірмові магазини, індивідуальну роботу зі споживачем. Як засоби комунікацій використовуються театралізовані покази мод для покупців з еліти. Фірма «Фенікс» спеціалізується на пошитті одягу для масового споживача — представників середнього класу, досить заможних, але які визнають інші, ніж представники бомонду, цінності. Імітація оригінальних виробів забезпечує для фірми досить високий обсяг збуту і загальний дохід. Завдяки масовому виробництву витрати є доволі низькими, прибуток — високим. Ціни престижні та ціни проникнення використовуються однією фірмою і на різних етапах життєвого циклу товару. Спочатку визначається престижна ціна, що орієнтується на сегмент, заклопотаний унікальністю, статусом, якістю товару. Найчастіше її використовують олігополістичні структури.

Товари олігополії міцно захищені від конкурентів ефектом масштабу, торговою маркою, патентами, контролем над сировиною. Та й покупець з інших сегментів не такий чутливий до високої ціни на нові товари. По-перше, він не може орієнтуватися за ціною, оскільки ні з чим порівнювати (немає товарів-субститутів), по-друге, престижна ціна створює імідж високої якості. Престижна ціна для фірми, крім прибутку, компенсує витрати на дослідницьку роботу, нові технології, рекламу. Після насичення сегмента, де бал править престиж і мода, а також переходу до етапів життєвого циклу — зростання та зрілості, престижна ціна поступається місцем ціні проникнення. Зниження ціни для споживача — дуже втішний чинник, для фірми — можливість виходу на масовий ринок.

Розробляючи загальну політику ціноутворення, фірма враховує насамперед рівень витрат і оптимальний розмір прибутку, який необхідно забезпечити за всіх умов (нормальний прибуток). Необхідно мати уявлення про те, яку цінність для споживача має товар фірми в порівнянні з пропозиціями конкурентів. Реальна ціна коливається у межах: ціна попиту (максимальна) — витрати (мінімальні). Але, як відомо, крайність — сестра обмеженості. Тому фірма буде орієнтуватися на середні величини з огляду на ціни конкурентів і ціни товарів-замінників. У маркетингу розглядаються три напрями, за якими будується стратегія — на витратах, попиті та конкуренції. У межах стратегії, яка ґрунтується на витратах, методика визначення ціни зветься «витрати плюс» (витрати плюс прибуток). Визначається рівень витрат і додається прибуток, тобто націнка, розмір якої варіюється за групами товарів. Вона не може ігнорувати особливості купівельного попиту, тому не завжди оптимальна. Водночас ця методика найпопулярніша, оскільки уявляється справедливою і покупцеві, й продавцю.

Методика, що ґрунтується на попиті, використовується лише за умови, що фірма має всебічну інформацію про попит, тобто про можливості споживачів заплатити максимальну ціну. Якщо ціна виробу складе приблизно 100 грн., а прибуток має бути на рівні 25%, то витрати не мають перевищувати 80 грн. При стратегії, яка ґрунтується на конкуренції* ціни залежать від можливостей фірми. Вони можуть бути на рівні середньоринкових, вище та нижче за них. Цінова стратегія має враховувати психологію ціносприйняття споживачем. Іноді підвищення цін на товари збільшує попит, оскільки воно відбиває престиж, соціальний статус покупця. На психологію людини впливає магія цифр, що виражає конкретні ціни. Ціна, наприклад, магнітофона має бути не 200, а 199 грн., тобто товар коштує не 200 і більше, а до 200. При реалізації цінової стратегії фірма використовує різні рішення. Вона може реалізувати товари за стандартними або за змінними цінами. Перші звичайно встановлюються на тривалий термін.

Стандартні ціни використовуються для таких товарів, як шоколад, цукерки, журнали,

тарифи на транспорті та комунальні послуги тощо. Якщо у фірми збільшуються витрати, вона постарается знайти методи їхнього зниження, але не буде поспішати піднімати ціну. Можна заощадити на упаковці, інших заходах, але ціна має змінюватися тільки в крайніх випадках. Мінливі ціни використовуються у зв'язку з динамікою витрат, та в інших випадках. Скажімо, річна передплата на журнал коштує 18 грн., тобто 1,5 грн. за примірник, у роздробі — 2 грн.

Використовуються ціни єдині й гнучкі. Єдині ціни однакові для всіх і, якщо міняються, то теж для всіх. Зручні для торгівлі за каталогом, зміцнюють довіру споживача до фірми. Гнучкі встановлюються залежно від уміння торгуватися.

У цивілізованих країнах ціноутворення перебуває під контролем урядових закладів. Із цього випливає, що ціни призначає не держкомітет, як це було в радянські часи, але підприємці мають дотримуватися положення законів, що регулюють процес руху цін. Переслідуються за законом «таємна змова», цінова дискримінація, демпінгові ціни, підвищення цін природними монополіями, шахрайське завищення цін. Споживач захищений і громадськістю, й урядом від цінової сваволі несумлінних бізнесменів. У малоцивілізованих країнах споживач про це може тільки мріяти.

ГЛАВА 20. ТЕОРІЯ РИНКОВИХ СТРУКТУР

Фірма реалізує свої цілі на ринку не сама по собі, а у взаємодії з іншими економічними суб'єктами. Ця взаємодія здійснюється у вигляді конкуренції, у ході якої учасники економічного процесу змагаються за найвигідніші умови реалізації своїх інтересів.

Загальна характеристика ринкових структур.

Залежно від умов перебігу конкурентної взаємодії виникають досить стабільні утворення, що відрізняються одне від одного кількістю і розмірами учасників, характером продукції, що випускається, умовами виходу на ринок. Ці утворення називаються ринковими структурами» Найтипівіші та розповсюдженіші серед них: досконала конкуренція, монополія, олігополія, монополістична конкуренція.

Досконала конкуренція — ринок, на якому численні виробники, що вільно входять до ринку й залишають його, пропонують численним покупцям будь-який стандартний продукт. Кожний виробник, будучи дуже малою часткою в загальному випуску, не має можливості впливати на ціну, а лише пристосовується до ціни, встановленої ринком.

Монополія — ринок, на якому один виробник протистоїть численним покупцям.

Монопольний виробник перешкоджає появі на ринку нових конкурентів і здійснює значний контроль над цінами.

Олігополія — характеризується невеликою кількістю великих фірм, що продають однорідну продукцію численним покупцям. Такі фірми мають можливість погоджувати

виробничу та комерційну політику, контролювати ринок і перешкоджати проникненню на нього нових фірм.

Монополістична конкуренція — припускає велику кількість продавців, що пропонують численним покупцям різноманітну продукцію. Вхід на такий ринок є відносно нескладним, але кожна фірма має знайти свою «нішу», закріпити за собою групу покупців методами нецінової конкуренції (реклама, імідж фірми, торгова марка і т.ін.).

Порівняльну характеристику базових ринкових моделей можна навести у вигляді класифікації (табл. 20.1).

Таблиця 20.1 Ринкові структури

	Кількість і розмір фірми	Характер продукту	Умови виходу на ринок
Досконала конкуренція	Багато невеликих фірм	Однорідний	Вільний
Монополія	Одна фірма	Єдиний продукт	Вхід для суперників
Олігополія	Кілька великих фірм	Однорідний або різноманітний	Суттєві перешкоди
Монополістична конкуренція	Багато дрібних фірм	Різнорідний	Відносно легкий

У наведеній класифікації існують два типи ринкових структур. Один — досконала конкуренція і чиста монополія — становить скоріше ідеальні моделі, ніж реальні ринкові ситуації. Важко уявити в реальному житті абсолютно ідентичний продукт, що випускається численними фірмами, або зовсім безперешкодний вихід на ринок. Так само практично не реальна ситуація випуску абсолютно унікального продукту, що не має замінників, та цілком виключає можливих конкурентів. Конструювання і вивчення таких моделей необхідно, оскільки дає можливість зрозуміти принципи роботи ринкового механізму, не перекурені складністю та специфічністю конкретних ситуацій. Вони є своєрідним стандартом, з яким можна порівнювати інші моделі й форми ринкових відносин, що реально складаються.

Другий тип — олігополія і монополістична конкуренція — описує реальні структури, що зустрічаються в повсякденній практиці. Для таких структур значно важче сконструювати формальну модель, що відбивала б принципи їхнього функціонування.

20.1. Досконала конкуренція

Прийнявши як вихідну модель досконалої конкуренції, визначимо, як буде поводитися в певній ринковій ситуації фірма-конкурент. Цільовою функцією фірми є максимізація прибутку або, у крайньому разі, мінімізація витрат для того, щоб утриматися на ринку. Залежно від мети фірма вирішуватиме питання про те, чи брати участь у виробництві певного продукту, й якщо брати, то яку його кількість випускати. На основі рішень окремих фірм формуватиметься ринкова крива пропозиції. Оскільки в такій ринковій структурі частка кожної фірми в загальному випуску дуже мала, ціна рівноваги, що склалася на ринку, виступає для неї визначальною і непідвласною контролю. Ці фірми приймають ціну (price taker), тобто продають свою продукцію за цінами, що складаються під впливом сил, які поза фірмою та недоступні для її впливу. За таких умов фірма може приймати рішення тільки з приводу регулювання обсягу випуску, що дає змогу забезпечувати максимальний прибуток і мінімальні витрати.

Порівняння загального доходу із загальними витратами.

Щоб визначити прибуток, який фірма отримає при певній ціні та кількості продукту, що випускається, потрібно порівняти її загальний дохід із загальними витратами (табл. 20.2).

Таблиця 20. 2 Прибуток чи збитки фірми-конкурента

Випуск	Ціна	загальний дохід	Граничний дохід	Загальні витрати	Граничні витрати	Прибуток (+)чи збитки (-)
1	131	131		190		-59
2	131	262	131	270	80	-8
3	131	393	131	270	70	+53
4	131	524	131	400	60	+124
5	131	655	131	470	70	+ 185
6	131	786	131	550	80	+236
7	131	917	131	640	90	+277
8	131	1048	131	750	110	+298
9	131	1179	131	880	130	+299
10	131	1310	131	1030	150	+280

Чи буде фірма виробляти продукт за цих умов? Очевидно, так, оскільки, виробляючи продукт, вона має можливість одержувати прибуток: уже починаючи з третьої одиниці випуску, її дохід перевищить загальні витрати і з'явиться прибуток. Він зростатиме й при 9 одиницях випуску досягне максимуму (+299), після чого подальше зростання випуску продукції даватиме зменшення прибутку через більш швидкий темп зростання витрат. Це можна показати графічно (рис. 20.1).

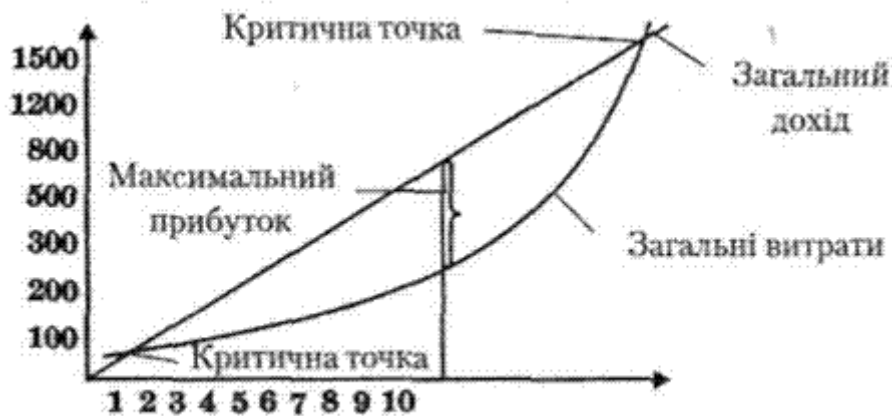


Рис. 20.1

Загальний дохід становитиме пряму лінію, що рівномірно зростає, бо при постійній ціні кожна додаткова одиниця випуску додає до загального доходу ту ж саму величину. Крива витрат показує, що зі зростанням випуску зростають витрати, витрачається більше ресурсів, але темпи збільшення витрат будуть різні. Спочатку витрати будуть меншими: фірма намагається використовувати ресурси якнайефективніше, але з їхнім вичерпанням і відповідно до закону спадної віддачі темп зростання витрат підвищується. Десять у межах обсягів випуску в 2 одиниці та понад 10 одиниць мають місце критичні точки, в яких крива загальних витрат перетинає пряму загальних доходів. Будь-який випуск за межами цих точок є цілком збитковим, а випуск у межах простору, обмеженого такими точками і кривою загальних витрат, буде прибутковим. Максимум прибутку досягається в проміжку, де вертикальний відрізок між прямою доходу та кривою витрат найбільший. Порівняння граничного доходу і граничних витрат. Для визначення рівня випуску, що дає максимальний прибуток, можна використовувати також порівняння граничного доходу та граничних витрат. Граничний дохід у цьому випадку дорівнюватиме ціні, оскільки ціна не залежить від виробника і становитиме саме ту величину, яку випуск кожної додаткової одиниці додає до загального доходу. Граничні витрати будуть свідчити, наскільки зростатимуть загальні витрати при випуску кожної наступної одиниці продукції. Підхід з погляду аналізу граничних величин особливо зручний для визначення тих меж, до яких має сенс продовжувати виробництво продукції. У наведеному прикладі відповідно до правила $MR=MC$ точкою, де буде досягнуто максимум прибутку, буде 9-та одиниця випуску, бо саме тут граничний дохід порівнюється з граничними витратами. Оскільки за умов досконалої конкуренції ціна дорівнює граничному доходу, правило максимізації прибутку може бути наведене як $P=MC$, що означає можливість продовжувати виробництво доти, доки граничні витрати не зрівняються з ціною. Ця рівність означає досягнення точки найефективнішого розподілу ресурсів, при якому щонайкраще задовольняються споживчі запити. Якщо змінюються споживчі переваги чи пропозиція

ресурсів, то ціна відхиляється від граничних витрат, а це означає, що при виробництві останньої одиниці продукту ресурси або недовикористані ($P > MC$), або перевитрачені ($P < MC$). В обох випадках виникає необхідність перерозподілити ресурси так, щоб забезпечувалося максимально ефективно їх використання. Це дає змогу не тільки максимізувати прибуток, а й якнайповніше задовольнити потреби членів суспільства. Ринкова ситуація не завжди буває сприятливою для фірми і може скластися так, що вона не зможе одержувати прибуток. Припустимо, ціна впала значно нижче за ту, котра давала прибуток. Не маючи змоги якось вплинути на ціну, фірма може лише спробувати пристосуватися до нових умов, варіюючи обсяги випуску. Якщо ціна достатньо низька, то будь-який рівень випуску буде завдавати збитків. Але це ще не означає, що фірма має зникнути з ринку. У короткий період вона може протриматися, якщо зведе свої збитки до мінімуму та відшкодує хоча б частину витрат. Наприклад, при ціні 81 дол. США за одиницю продукції ситуацію можна зобразити у вигляді таблиці 20.3.

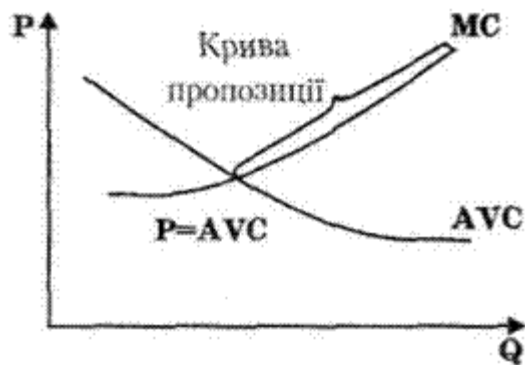
Таблиця 20.3

Випуск продукції	Загальний дохід	Загальні витрати	Прибуток (+) чи збитки (-)
0	0	100	-100
1	81	190	-109
3	243	340	-97
4	324	400	-76
5	405	470	-65
6	486	550	-64
7	567	640	-73
8	648	750	-102

Якщо фірма не буде випускати продукцію, то її дохід дорівнюватиме нулю, але при цьому вона змушена буде виплачувати постійні витрати. Вони і складуть чисті збитки фірми (-100). Нижче за цю межу фірма не може опуститися, бо тоді не зможе відшкодувати навіть постійні витрати. Але існують варіанти, за яких фірма хоч і зазнає збитків, але менше за 100 дол. США; у такому випадку вона може відшкодувати не тільки постійні витрати, а й частину змінних. Таких варіантів кілька, але один з них (6 одиниць випуску) має мінімальні втрати (-64). Якщо ціна впаде ще більше, то збитки від будь-якого рівня випуску перевищать 100, а отже, не можуть відшкодуватися навіть постійні витрати. У такому разі кращий вихід для фірми — закрити виробництво, розпродати устаткування й піти з ринку.

Оскільки за умов досконалої конкуренції ціна збігається з граничним доходом, кожна її зміна (падіння чи збільшення) спричиняє необхідність з метою максимізації прибутку чи

мінімізації збитків знаходити такі рівні випуску, за яких нова ціна зрівнювалася б із граничними витратами. Ця залежність матиме місце, якщо ціна не опуститься нижче за рівень середніх змінних витрат. Якщо це відбудеться, то фірма припиняє своє існування (рис.20.2).



Але ту саму залежність між ціною та кількістю, що випускається, відбиває і крива пропозиції. Можна сформулювати положення, згідно з яким крива пропозиції фірми, що прагне максимізувати прибуток на ринку досконалої конкуренції, збігається зі зростаючим відрізком кривої граничних витрат, що лежить вище за точку її перетину з кривою середніх змінних витрат.

Рівновага фірми у тривалий період

За умов досконалої конкуренції поведінка фірми розглядалася за короткий період, коли фірма реагувала на зміни ціни рішенням скорочувати чи збільшувати обсяг виробленої продукції. Але реакція фірм-конкурентів на зміну цін може відбитися також у рішеннях про участь чи неучасть у виробництві певного товару, про вихід на ринок чи вихід з нього. Ці рішення відбивають поведінку фірми вже в тривалий період. Якщо за короткий період рівноважний стан, тобто ситуація, коли фірма задоволена виконанням своїх економічних планів, досягається за умови рівності граничних витрат і граничного доходу (ціни), то в довгостроковому плані умовами досягнення рівноваги стають, крім того, розміри фірми і прагнення вийти на ринок чи залишити його. Ці умови можна виразити такою формулою: ціна - граничні витрати = короткострокові питомі витрати = довгострокові питомі витрати. Рівновага ціни й питомих витрат означає, що фірма задоволена знайденим обсягом випуску і не бажає ні скорочувати, ні збільшувати його. Якщо ця рівновага порушується, вона буде прагнути змінити обсяг випуску в певних розмірах підприємства. Рівновага короткострокових і довгострокових питомих витрат означає, що фірма досягла оптимальних розмірів, за яких забезпечується рівень випуску продукції, який задовольняє її. Порушення рівноваги означатиме, що необхідно змінювати розміри виробництва, щоб забезпечити обраний рівень випуску: інвестувати чи вилучати капітал, змінювати устаткування, залучати нову чи скорочувати робочу силу і т. ін. Нарешті, рівновага

питомих витрат та ціни означає, що капітал, який використовується, приносить лише нормальний прибуток — не більше й не менше. Якщо порушується рівновага й ціна перевищує довгострокові питомі витрати, то виникає прибуток понад нормальний і до цієї сфери діяльності спрямовуються інші фірми; якщо ж ціна нижча за питомі витрати, то не забезпечується навіть нормальний прибуток і фірми починають залишати галузь.

Економісти розглядають досконалу конкуренцію як ідеальну ринкову структуру. По-перше, кожна фірма досягає максимуму прибутку, виробляючи продукцію за умови, що $P = MC$. Це означає оптимальний розподіл ресурсів, при якому вони використовуються найраціональніше, даючи максимальну користь. По-друге, при досягненні довгострокової рівноваги кожна фірма виробляє продукцію за умови $P = AC$. При цьому кожна фірма одержує лише нормальний прибуток, а тому забезпечується найдешевший із усіх можливих варіантів випуск, що також сприяє збільшенню суспільного добробуту.

20.2. Монополія

Другим ідеальним типом ринкової структури, що є найвиразнішою альтернативою досконалій конкуренції, є монополія. Хоча в чистому вигляді вона існує скоріше у вигляді економічної моделі, у реальному світі можуть виникати форми, що наближаються до такої ринкової структури. Вони створюються там, де складаються умови, які дають змогу суттєво затруднити вихід на ринок фірмам-конкурентам. Такі бар'єри можуть створюватися масштабами виробництва, котрі диктуються сучасною технологією; природною обмеженістю ресурсів; доцільністю задоволення загальних потреб з одного джерела (газ, електроенергія), а також патентами, ліцензіями, що закріплюють виключне право фірми на виробництво і продаж продукту.

Особливості поведінки монополіста, на відміну від вільноконкуруючої фірми зумовлені насамперед можливістю впливати на ціни. Суто монополістична фірма створює ціну (price maker). Якщо за умов досконалої конкуренції ціна — постійна величина, а виробник має вирішувати, скільки випускати продукції за цією ціною, то за умов монополії завдання формулюється інакше: необхідно вибрати ціну, при якій буде випускатися бажана кількість продукту, тобто одночасно вибирається ціна та обсяг випуску.

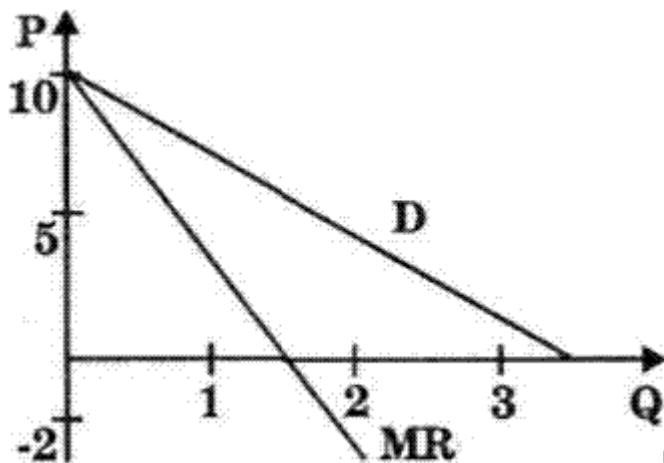
Може скластися враження, що монополіст, цілком контролюючи виробництво, здатен встановити яку завгодно високу ціну і у такий спосіб збільшувати дохід. Але не слід забувати, що йдеться про монополію як ринкову структуру, яка підкоряється законам ринку, зокрема, закону попиту. Надмірне підвищення ціни неминуче спричинить скорочення продажів, а отже, й доходу. Співвідношення між ціною і доходом за умов монополії можна показати на прикладі (табл. 20.4).

Таблиця 20.4 Співвідношення між ціною та доходом

Кількість	Ціна	Загальний дохід	Граничний дохід
1	10,00	10,00	
2	9,70	19,40	9,40
3	9,40	28,20	8,80
4	9,10	36,40	8,20
16	5,50	88,00	
17	5,20	88,40	0,40
18	4,90	88,20	-0,20
33	0,40	13,20	
34	0,10	3,40	-9,80
35	0,00	0,00	-3,40

Із даних таблиці видно, що між рухом цін і зміною кількості продукції, яка продається, існує зворотна залежність, отже, й крива попиту на продукцію монопольної фірми буде спадною.

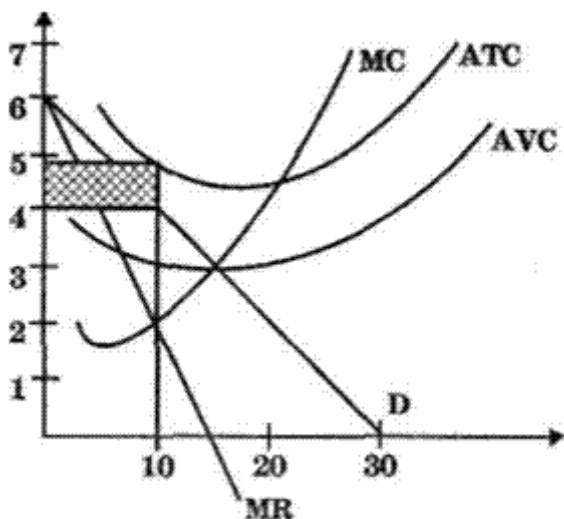
Це, у свою чергу, означає, що граничний дохід буде менший за ціну, тобто приріст загального доходу, отриманий від продажу кожної додаткової одиниці продукції, буде меншим, за ціну, за якою продається ця одиниця. Крива граничного доходу (MR) буде завжди розташована нижче від кривої попиту (D) (рис. 20.3).



Отже, монополіст має можливість, знижуючи ціни на товари, збільшувати свої доходи за рахунок розширення випуску й обсягу продажів продукції.

Прагнучи максимізувати прибуток фірма-монополіст може маніпулювати й цінами, й обсягами продажів, вибираючи варіант, що забезпечить одержання прибутку, близького до максимуму. Максимальний прибуток дасть ціна, що відповідає такому обсягу випуску, продаж останньої одиниці якого забезпечує перевищення граничного доходу над граничними витратами. Наприклад, за ціни 120 дол. США за одиницю випускається 5 одиниць продукції. Продаж п'ятої одиниці ще зберігає перевищення MR над MC, але <http://www.library.if.ua/books/65.html>

розширення випуску до 6 одиниць призводить уже до перевищення витрат над доходом. Максимальний прибуток, отже, дадуть 5 одиниць випуску, після чого вона починає знижуватися. Можливий також варіант, коли за несприятливої ринкової ситуації монополіст не зможе одержувати прибуток у короткий період. У такому разі він спробує мінімізувати втрати. За правилом $MC = MR$ випуск установиться на рівні, де крива граничних витрат (MC) перетинається з кривою граничного доходу (MR) — на графіку 10 одиниць (рис. 20.4).



На кривій попиту (D) такий рівень відповідає ціні і дол. США за одиницю. Але питомі загальні витрати десяти одиниць продукції дорівнюють 4,60 дол. США. Виходить, при ціні в 4 дол. США монополіст втрачає 60 центів на кожній проданій одиниці. Загальні втрати показані заштрихованим прямокутником. Хоча монополіст і зазнає збитків, але будь-який інший рівень випуску може їх тільки збільшити. Зазначеної ж ціни цілком достатньо, щоб покрити питомі змінні витрати (AVC), і поки ціна буде їх перевищувати, має сенс продовжувати бізнес. Але якщо крива попиту зрушиться вліво настільки, що опиниться нижче за криву середніх перемінних витрат, монополіст зможе мінімізувати втрати, тільки закривши справу.

У довгостроковій перспективі, проте, на відміну від умов досконалої конкуренції, поведінка монополіста, буде визначатися завданням не допустити до сфери своєї діяльності конкурентів. Тому, маючи можливість маніпулювати цінами, він не тільки буде орієнтуватися на цілі максимізації прибутку чи мінімізації збитків, а й прагнути створити бар'єри для бажаючих проникнути в галузь. Фірма-монополіст може підтримувати ціни нижчі за ті, що забезпечують максимум прибутку. Поводячись так, фірма хоча й отримає прибуток менший за максимально можливий, але він буде більший за нормальний прибуток, до рівня якого зрівня б її дохід у разі вільного проникнення на її ринок фірм-конкурентів.

Окрім того, монополіст може збільшувати свій прибуток, вдаючись до методу цінової дискримінації. Він може продавати свою продукцію різним покупцям за різними цінами, з огляду на їхні купівельні можливості й еластичність попиту. Покупці поділяються на групи, кожна з яких готова платити свою ціну за продукт. У групах з низкоеластичним попитом ціна може бути вищою, а з високоеластичним — нижчою. За допомогою такого сегментування встановлюють ціни, що мають максимальний прибуток для кожної групи окремо, і тим самим збільшується загальний прибуток.

Компанія, яка продає електроенергію, може встановити вищу ціну за кіловат, що використовується для освітлення, та нижчу — для готування їжі й опалення. Причина в тому, що попит на електроенергію для освітлення низкоеластичний, бо щодо неї не існує розумної альтернативи, а попит на енергію для кухні більш еластичний, бо її можна замінити газом. Схожа ситуація і з промисловими споживачами електроенергії, що платять меншу ціну, оскільки в крайньому випадку можуть установити в себе автономні генератори на відміну від побутових споживачів, що позбавлені такої можливості та змушені погоджуватися на вищу ціну.

Можливість стійкого відхилення від ціни рівноваги, встановленої ринком, яка існує за умов монополії, значно послабляє здатність ринкового механізму виконувати свої регулювальні функції. По-перше, покупці дістають найчастіше перекручену інформацію. Якщо монополіст установлює ціну на продукт, вищу від альтернативних витрат, це спонукає споживачів скорочувати їхні покупки і витратити ресурси на пошуки замінника, навіть якщо використання певного продукту ефективніше. По-друге, не може реалізуватися частина загального виграшу від обміну.

При встановленні ринкової ціни рівноваги і споживач, і виробник виграють, бо один купує частину продукції за цінами, нижчими за ті, що, він готовий заплатити, а інший продає за цінами вищими за ті, за які він готовий віддати свою продукцію. При ціні рівноваги 20 дол. США виграш споживача буде виражатися площею трикутника PPOМ, а виграш виробника — площею трикутника PЦMP0 (рис. 20.5).

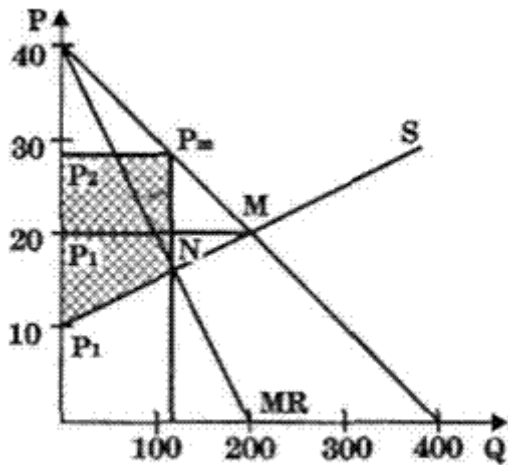


Рис. 20.5

Якщо буде встановлена монополія, фірма, прагнучи максимізувати , прибуток, шукатиме такий обсяг випуску, при якому граничні витрати зрівнялися б із граничним доходом (точка N). Таким обсягом випуску будуть 120 одиниць, а ціна, що відповідає попиту при даному обсязі, 28 дол. США. За таких умов виграш споживача скоротиться і виразиться площею трикутника P_2PP_m , але все-таки буде мати місце. Виграш виробника зросте, оскільки він продаватиме продукцію за ціною, що значно перевищує граничні витрати, і досягне розмірів, які відображає площа заштрихованої фігури. Але, як видно з графіку, частина виграшу споживача і виробника (трикутник NP_mN) не реалізується. Ця мертва зона виникне через те, що монополія обмежує випуск продукції 120 одиницями. Не було б монополії, конкуренти збили б ціну й обсяг випуску збільшився б до 200 одиниць, що дало б змогу реалізувати потенційний виграш від обміну. Існування ж «мертвої зони» свідчить про відносну неефективність монополії.

20.3. Олігополія

Висновки щодо порівняльної ефективності двох розглянутих моделей ринкових структур не можуть бути повними і вірогідними, оскільки, як уже зазначалося, вони відбивають економічну ситуацію лише в загальному вигляді, подаючи поведінку виробника в ідеальних умовах. Реальна економічна ситуація різноманітніша і породжує проміжні структури, що відхиляються в той чи інший бік від ідеальної моделі. Одна з них, що знаходиться ближче до чистої монополії, але водночас включає суттєві елементи конкурентності,— олігополія. Її основна риса — невелика кількість великих фірм, що домінують на ринку певного товару чи послуги. Їхнє пануюче положення стає можливим завдяки концентрації великої частки продукції, що поставляється на ринок.

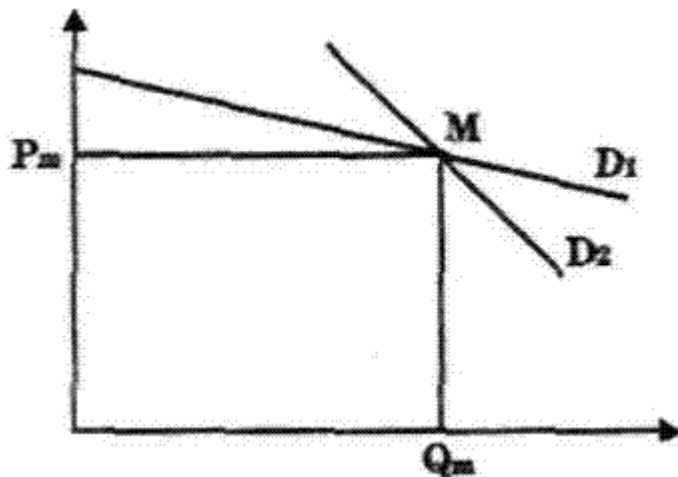
Ступінь концентрації виражається показником відсоткової частки певної кількості найзначніших фірм у загальному обсязі продажів визначеного продукту чи послуги. Отже, чотири найбільші фірми США випускають на ринок 94% автомобільних моторів, 90%

електроламп, 90% сигарет, 87% зубної пасти, 80% турбін та генераторів, 74% літаків. Це — типові олігопольні структури. Причина їхнього утворення, насамперед, прагнення скористатися перевагами великомасштабного виробництва, які недоступні для більшості підприємств. У певних галузях у виробництвах мінімально ефективні розміри підприємства — точка, де крива загальних питомих витрат припиняє своє падіння та починає вирівнюватися — настільки великі, що доступні лише дуже небагатьом великим фірмам. Інша причина концентрації — бар'єри, які фірми збудовують на шляху тих, хто намагається проникнути на їхній ринок. Такими бар'єрами можуть бути власність на невідтворені ресурси, патенти і ліцензії, необхідні для участі у виробництві певного продукту та ін. Домігшись переваг, великі фірми, що стали лідерами на ринку, витісняють чи поглинають численних суперників, після чого мають можливість контролювати ринок. Взаємодія фірм на олігопольному ринку.

Суперництво невеликої кількості великих фірм породжує новий чинник конкурентної боротьби — взаємозалежність. Кожна фірма в такій ситуації не може піти на зміну цінової політики, не враховуючи можливої реакції конкурентів. Це — одна з найсуттєвіших рис олігополії: вона має місце тоді, коли кількість фірм у галузі настільки мала, що кожна має зважати на реакцію суперників при формуванні політики цін. Ця особливість визначає і специфіку її ринкової поведінки. Ціни в такій ситуації, з одного боку, менш рухливі, з іншого, якщо вони змінюються, то разом в усіх фірмах.

Припустімо, у галузі домінують три фірми й одна з них вирішила змінити ціну (підвищити чи знизити). У такому разі дві інші можуть або піти за нею, або залишити свої ціни без зміни. У першому випадку попит, а отже, обсяг продажів зміниться незначно, бо фірми змінили ціни в одному напрямі, і споживач не має альтернативного вибору для задоволення своїх потреб. Попит буде слабо еластичним. У другому випадку фірма, що знизила ціну, при незмінних цінах на продукцію двох інших фірм матиме підвищений попит на свою продукцію, а якщо вона змінить ціну у бік підвищення, то втратить значну частину своїх покупців. Попит у такому разі стає значно еластичнішим.

Отже, попит на продукцію фірми за умов олігополії залежатиме не тільки і не стільки від неї самої, скільки від поведінки її суперників. Якщо вони «вступають у гру» і змінюють свої ціни слідом за певною фірмою, попит низькоеластичний; якщо ж вони залишаються осторонь, попит стає високоеластичним. Особливість цієї ситуації відбиває специфічна конфігурація кривої попиту на олігопольному ринку, що набуває форми ламаної лінії (рис. 20.6). При ціні, що встановилася на ринку (P_t), рівень випуску відповідає відмітці <2 и



Якщо одна з фірм піднімає ціну вище за ринкову, а інші не йдуть за нею, попит стає високоеластичним, що й відбиває крива D_1 . Після досягнення точки, ринкової ціни, якщо зниження продовжиться, інші фірми «вступають у гру» і попит стає низькоеластичним, що й відбиває крива D_2 . Загальну ж картину зміни в характері попиту показує крива, що переламується в точці M .

Невизначеність у поведінці суперників, яка створює суттєві труднощі у прогнозуванні результатів економічної діяльності, штовхає олігопольні фірми на змову у сфері політики цін. Непередбачуваність реакції суперників на зміну цін може спричинити такі небажані явища, як війна цін, поява нових конкурентів, відхилення від ціни, при якій випуск продукції дає максимальний прибуток.

Щоб уникнути такої ситуації, фірми прагнуть домовитися про підтримку загальної ціни і обмеження випуску. Найтипівіші угоди такого плану — картельні угоди, в яких для підтримки певного рівня цін устанавлюються квоти продукції, що випускається.

Припустимо, 10 фірм, що випускають однорідну продукцію, конкурують на вільному ринку. Граничні витрати виробництва одиниці продукції складають 1 дол. США. Оскільки граничні витрати за умов досконалої конкуренції збігаються з ціною, вони становлять ту саму величину для кожної одиниці випуску. Крива граничних витрат у такому випадку збігається з кривою питомих витрат та абсолютно еластичною кривою пропозиції (S) (рис. 20.7).

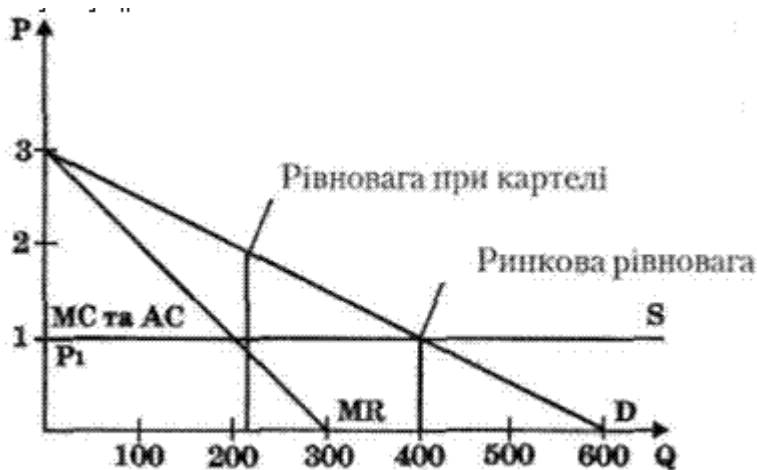


Рис. 20.7

Ціна рівноваги стане в точці перетину кривих попиту та пропозиції і буде відповідати 1 дол. США та 400 одиницям випуску.

Припустимо, що фірми утворили картель з метою усунення конкуренції. Прагнучи максимізувати прибуток, вони шукатимуть той обсяг випуску, за якого граничний дохід зрівняється з граничними витратами. Таким обсягом будуть 200 одиниць випуску. Якщо випуск затвердиться на такій кількості, ціна зросте до 2 дол. США за одиницю, а чистий прибуток (TR-TC) — до 200 дол. США. Учасники картелю безумовно скористуються з такої ситуації, виробляючи в половину менше продукції й одержуючи великий прибуток. Але для споживачів картель означає зменшення пропозиції і вищі ціни. На щастя для споживачів, картелі виявляються доволі нестабільними утвореннями.

Перша проблема, з якою картель стикається, це складність контролю за виходом на олігопольний ринок. Високі ціни й великі прибутки неминуче залучають нові фірми, які, стаючи членами картелю, знижують частку прибутку, що припадає на кожного, і зрештою роблять безглуздим саме об'єднання.

Друга проблема — спокуса порушення встановленої квоти. Якщо один із членів союзу збільшить випуск понад квоту за умови, що інші дотримуються домовленості, він тим самим збільшує свій прибуток та одержує цей надлишок доти, доки інші не зроблять те ж саме. Якщо ж це відбудеться і всі учасники перевищать квоти, картель припинить існування, ціна повернеться на рівень ринкової рівноваги та відновиться ситуація вільної конкуренції. Для окремої фірми-учасниці, отже, існують досить могутні спонукальні мотиви перевищити квоту, коли вона розраховує на дотримання іншими учасниками домовленості, так і в тому разі, коли вона сподівається на порушення правил всіма іншими.

Прикладом може бути доля нафтового картелю — організації країн — експортерів нафти (ОПЕК). На початку 70-х рр. вона концентрувала близько 60% виробництва нафти і,

прагнучи скористатися з такого положення, встановила квоту, вчетверо піднявши ціни на сиру нафту. Проте високі ціни не тільки протягом восьми наступних років давали великі прибутки, а й зробили рентабельними раніше не вигідні нафтопромисли в Північному морі та на Алясці, що підсилило конкуренцію, а також стимулювали пошуки і впровадження енергозберігаючих технологій. За умов конкуренції, що загострилася, широко поширилися порушення домовленостей про квоти й ціни. Саудівська Аравія як найбільший виробник намагалася стримати ціни, знижуючи видобуток, але, зіштовхнувшись із прагненням слабших учасників картелю скористатися ситуацією шляхом перевищення квот, змушена була зробити те ж саме. Ціни знизилися, й ОПЕК перестала контролювати ситуацію на нафтовому ринку.

Інший різновид олігопольного контролю над ринком — джентльменські угоди, де домовленості про ціни, квоти і розділ ринкового простору не фіксуються документально, а тому залишаються важкодоступними для антитрестівського законодавства.

Досить поширений спосіб координації цінової поведінки на олігопольному ринку — лідерство цін. У цьому випадку немає формальних угод: ні явних, ні таємних, але найбільша чи найефективніша фірма ініціює зміни цін, до яких більш-менш автоматично підключаються інші. Причому лідерська ціна не обов'язково має бути орієнтована на максимізацію прибутку. Вона може встановлюватися на нижчому рівні з метою не допустити вторгнення в олігопольну структуру нових конкурентів. Взагалі твердження, що олігополія має вищий прибуток завдяки встановленню вищих цін, далеко не завжди підтверджується сучасними дослідженнями. Хоча галузі з вищою нормою концентрації, як правило, прибутковіші, але джерелом високого прибутку можуть бути не тільки високі ціни, а й можливість зменшувати витрати нижче за середні.

20.4 . Монополістична конкуренція

У системі недосконалої конкуренції виникає ще один, достатньо розповсюджений різновид, що поєднує риси вільної конкуренції з невеликою дозою монопольної влади. Така ринкова структура називається монополістичною конкуренцією. Її основні характеристики: відносно велика кількість учасників, що виключає повний контроль над ринком чи змову; порівняно легкий вхід на ринок і вихід з нього; випуск продукту, який обов'язково чимось відрізняється від інших, виготовляється лише певним виробником і захищений патентом, торговою маркою, фірмовим знаком тощо.

Ситуація на такому ринку буде визначатися двома різноспрямованими тенденціями. З одного боку, ступенем диференціації продукту: чим він вищий, чим індивідуалізованіші пропоновані товари та послуги, тим менш еластичний попит, більша можливість підняти ціну вище за середні витрати й одержувати чистий економічний прибуток. З іншого боку,

наявністю досить широкого кола конкурентів, зростання кількості яких збільшує еластичність попиту, знижує ціни і зводить прибуток до нормального рівня.

Прагнучи максимізувати прибуток, фірма може підняти ціну без особливого ризику втратити усіх своїх покупців, оскільки вони віддають перевагу з якихось причин продукції саме цієї фірми перед усіма іншими й готові платити за неї навіть завищену ціну. Тут вона поводить себе як монополіст і її ринкова позиція в короткий період характеризується тими ж рисами, що й чиста монополія: рівень випуску визначається рівністю граничного доходу і граничних витрат при ціні, яка перевищує цю точку рівноваги (рис 20.8).

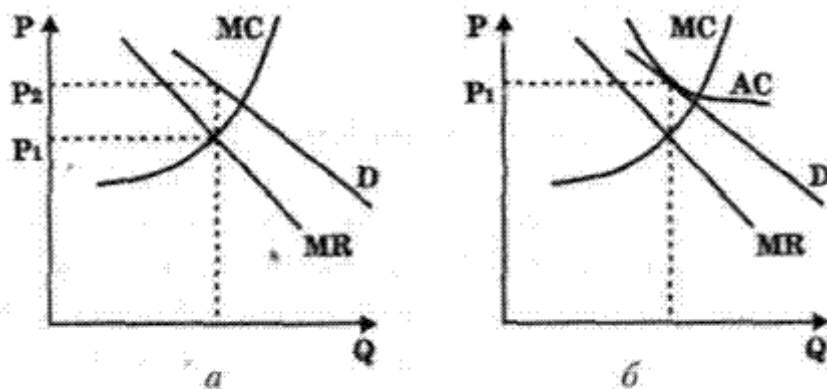


Рис. 20.8

Рівень випуску, який відповідає точці перетину кривої граничного доходу (MR) і кривої граничних витрат (MC), досягається при ціні P_1 . Проте попит підтримується на вищому рівні, оскільки певна група покупців згодна платити більше за продукцію фірми, якій вони віддають перевагу, й ціна встановлюється на рівні P_2 . Фірма отримує чистий прибуток. Але на відміну від чистої монополії цей ринок відносно вільний для появи на ньому нових фірм, яких залучає сюди вищий прибуток. Зрозуміло, вони не можуть випускати продукцію, абсолютно ідентичну до тієї, що випускають вже існуючі тут фірми, але виробляти досить близькі замітники можуть. Унаслідок цього підсилиться конкуренція, впаде попит й зростуть питомі витрати. Крива попиту та крива питомих витрат (AC) рухатимуться назустріч одна одній доти, доки не буде досягнута довгострокова рівновага в точці їхнього перетину, що означає зникнення надприбутку, який залучає нові фірми (рис. 20.8,6).

Нецінова конкуренція.

Нецінова конкуренція відіграє важливу роль у досягненні рівноваги у цій ринковій структурі. Проте на відміну від ринку чистої конкуренції вплив на попит тут здійснюється не через ціни, а методами нецінової конкуренції. Характерною рисою цього типу ринку є те, що споживчий попит перестає бути для фірми-виробника чимось даним ззовні, а стає об'єктом активного формування. Споживачеві потрібно запропонувати продукт, який чимось відрізняється, кращий за той, що вже існував на ринку, і переконати його в

перевагах нової моделі, її більшій відповідності запитам та потребам. Звідси — постійне прагнення урізноманітнювати пропоновані товари розраховуючи на конкретні види потреб, поліпшувати їхні споживчі якості.

Важливу роль відіграють також реклама та різні способи просування товарів. Якщо диференціація товарів і послуг пристосовує продукт до особливостей споживчого попиту, то реклама дає можливість пристосовувати споживчий попит до продукту. Вона дає інформацію про нові товари, про поліпшення в традиційних, сприяє створенню нових потреб. Зрозуміло, це вимагає витрат, що збільшують загальні витрати. Проте, якщо за допомогою реклами вдається розширити попит на продукт, а отже, і обсяг його випуску, та питомі витрати можуть скоротитися, а тому врешті-решт споживач отримає продукт за нижчою ціною, ніж за відсутності реклами. Щоправда, якщо витрати на просування товару зустрічають настільки ж енергійні зусилля з боку конкурентів, частка кожної фірми в пропозиції практично не зміниться і тому зростатимуть не тільки загальні, а й питомі витрати, а виходить — і ціни. За умов монополістичної конкуренції цільова функція фірми — максимізація прибутку досягається шляхом комбінування трьох чинників: ціни, обсягу випуску і зусилля щодо просування товару.

Познайомившись докладніше з усіма чотирма ринковими структурами, можемо трохи розширити й уточнити їхні порівняльні характеристики, зіставляючи особливості їхньої ринкової поведінки (вплив на ціни, можливості максимізації прибутку чи мінімізації витрат) (табл. 20.5).

Таблиця 20.5 Типи ринкової структури

Тип ринкової структури	Ступінь контролю за цінами	Співвідношення між ціною і граничними витратами	Економічний прибуток при довгостроковій рівновазі
Досконала конкуренція	Немає	$P=MC$	Немає
Монополістична конкуренція	Певний	$P>MC$	Немає
Олігополія	Певний	$P>MC$	Можливий
Монополія	Обмежений тільки ринковим попитом	$P>MC$	Можливий

У реальній економічній системі всі проаналізовані ринкові структури можуть існувати одночасно, взаємодіючи одна з одною. Певна частка ринку припадає на монополіні й олігополіні утворення. В окремі періоди їхня питома вага може зростати і вони можуть

стати навіть домінуючими в економіці. Таким, вочевидь, був період від останньої третини XIX ст. до 30-х рр. XX ст. Проте ослаблення конкурентної основи негативно позначалося на результатах економічної діяльності, насамперед на ефективності. Структури, пов'язані з кращим контролем з боку конкурентів, що виникають, стають поширенішими.

Найперспективнішого вигляду набуває монополістична конкуренція, що поєднує риси вільної конкуренції і чистої монополії. Таке сполучення дає змогу скористатися перевагами обох чистих структур, водночас взаємно погашаючи їхні негативні наслідки. Цей різновид можна вважати найрозвинутішою формою ринкової конкуренції, яка синтезує риси та властивості інших. Але й вона не може розглядатися як єдино бажана, витісняючи всі інші. Сучасний ринок — це сполучення в різних пропорціях найрізноманітніших типів конкуренції.

Ринковий механізм — це взаємодія різноманітних ринкових елементів: ціни, конкуренції, попиту, пропозиції, кон'юнктури, що надають певної спрямованості економічній поведінці суспільства і узгоджують приватні та громадські інтереси. Ринковий механізм діє на основі певних економічних законів (вартості, конкуренції, попиту, пропозиції, кон'юнктури). Провідна роль належить механізму цін, через дії якого під натиском механізму конкуренції відбувається зрушення попиту, пропозиції і періодично досягається урівноважена кон'юнктура. Діяти ринковий механізм може за наявності тих же умов, що й функціонування ринку (економічна демократія, рівноправність, різні форми власності і господарювання, обґрунтоване втручання держави в економіку, відносно регульоване ціноутворення, наявність конкурентного середовища). Ринковий механізм виконує ряд функцій: повертає економіку до людини, стимулює ефективне (до певних меж) використання обмежених ресурсів на основі прискорення науково-технічного прогресу, сприяє збалансованості попиту та пропозиції. Проте низка економічних проблем залишається поза компетенцією ринкового механізму (забезпечення економіки фінансовими коштами, а суспільства — колективними благами, усунення надмірної інфляції і монополізації, розв'язання кардинальних екологічних, науково-технічних та структурних проблем, соціальний захист населення тощо.). Ось чому разом з ринковим механізмом важливу роль у регулюванні сучасного господарства, орієнтованого на економічну і соціальну ефективність, відіграє держава.

ГЛАВА 21. РИНОК ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА І РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ

Поведінка основних ринкових суб'єктів — споживача та виробника (фірми) — розглядалася стосовно до сфери ринку товарів і послуг. Тим часом вони взаємодіють іде в одній, порівняно самостійній сфері, — на ринку чинників виробництва.

Ринок чинників виробництва відбиває ту сферу ринкових відносин, де продаються та

купаються ресурси, необхідні для здійснення виробничої діяльності: праця, капітал, природні ресурси. На такому ринку з'ясовується насамперед, як виробляються необхідні товари і послуги, оскільки можливі різні варіанти реалізації цього завдання. Помідори можна вирощувати на великих плантаціях, застосовуючи значну кількість техніки й невелику кількість праці, а можна — на невеликій ділянці з мінімумом техніки, але значними трудовими витратами. Автомобілі можна виготовляти на великому заводі, застосовуючи малокваліфіковану робочу силу, або ж на невеликому спеціалізованому підприємстві, де основну функцію виконують висококваліфіковані працівники, що створюють не серійний, а індивідуальний продукт.

Вибір того чи іншого методу виробництва залежить багато в чому від ціни чинників. Дешеві чинники спонукають ширше їхнє використання, тоді як дорожчі мають використовуватися ощадливіше. На цьому ж ринку визначаються також і доходи власників чинників, оскільки більшість людей заробляють саме продажем належних їм чинників виробництва підприємцям. Тому ринок, встановлюючи ціни, визначає частку продукту, що дістається власникам робочої сили, капіталу та природних ресурсів.

21.1. Попит на чинники виробництва

Ринок чинників багато в чому схожий на ринок товарів та послуг і тому до нього можна застосувати підхід з точки зору теорії попиту та пропозиції і методів граничного аналізу. Особливість ринку чинників полягає в тому, що тут ролі учасників обміну міняються на протилежні: фірми стають покупцями, а споживачі товарів та послуг — продавцями. Тому попит на чинники виробництва визначається пропозицією товарів і послуг, а пропозиція чинників — споживчим вибором.

Показник кількості продукції, яка припадає на одиницю чинника, що здобувається, є граничний продукт чинника у фізичному виразі. Він означає зміну в кількості випуску, спричинену використанням кожної додаткової одиниці певного чинника виробництва, за умови, що всі інші чинники залишаються незмінними. Якщо, наприклад, додаткова година роботи на електроламповому заводі дає змогу збільшити випуск на п'ять лампочок, це і буде граничний продукт трудового чинника.

Динаміка цього показника відбиває закономірність зниження граничної продуктивності чинника, використання якого послідовно зростає при незмінній кількості інших факторів. Якщо послідовно збільшувати кількість зайнятих робітників, то кількість продукції, що випускається, зростатиме, але в спадному темпі; залучення п'ятого робітника дасть змогу збільшити випуск на 15 одиниць, тим часом, як залучення шостого — на 14 одиниць. Зрештою буде досягнута така точка, після якої залучення наступного робітника взагалі не спричинить збільшення випуску (граничний продукт дорівнюватиме нулю). Після цієї

точки подальше зростання випуску стане можливим тільки при додатковому залученні інших чинників. •

Щоб визначити, яку кількість кожного чинника необхідно придбати для забезпечення максимуму прибутку, фірма має враховувати не тільки фізичні розміри граничного продукту, а й дохід, що дає продаж продукції, виробленої кожною додатково залученою одиницею чинника. Це виражається показником граничного доходу від продукту певного чинника.

За умов досконалої конкуренції, коли граничний дохід дорівнює ціні, однакою для кожної одиниці випуску, граничний дохід від продукту будь-якого чинника — це вартість граничного продукту, тобто добуток граничного продукту у фізичному виразі на ціну одиниці випуску. Якщо фірма опиняється в умовах недосконалої конкуренції, продажна ціна продукції буде варіюватися залежно від зміни обсягу випуску. При попиті, що скорочується, фірма має знижувати ціну, якщо вона хоче зберегти чи збільшити обсяг продажів. Тому граничний дохід на одиницю випуску завжди буде менший за ціну, а отже, граничний дохід від продукту певного чинника буде менший за вартість граничного продукту. Це означає, що в міру збільшення використання будь-якого чинника при спадних цінах дохід, який він дає, скорочуватиметься швидше, ніж буде зменшуватися граничний продукт у фізичному виразі і на якомусь етапі зникне. Після цього моменту граничний дохід від чинника набуватиме негативних значень, хоч величина граничного продукту може залишатися позитивною.

Третій момент, який має враховувати фірма визначаючи, яку кількість чинника використати для забезпечення максимуму прибутку,— витрати на кожну додаткову одиницю залучуваного чинника — граничні чинникові витрати. Якщо фірма здобуває чинники на ринку досконалої конкуренції та приймає ціну, то її граничні факторні витрати дорівнюють ринковій ціні певного чинника.

Прагнучи максимізувати прибуток, фірма буде порівнювати граничний дохід від продукту цього чинника з граничними витратами на його придбання. Якщо граничний дохід перевищує граничні факторні витрати, кожна додаткова одиниця чинника, що залучається, додасть більше до доходу, ніж до витрат, і тим самим збільшить прибуток. Якщо граничні витрати перевищать граничний дохід, скорочення використання чинника на одну одиницю спричинить зменшення витрат у більшій мірі, ніж зменшення доходу, й теж збільшить прибуток. Лише за рівності витрат і доходу зміна у використанні чинника не спричиняє зміни в прибутку:

$t/c = tgr$, де mf_c — граничні факторні витрати; tgr — граничний дохід від продукту чинника.

Правило максимізації прибутку, яким керується фірма, купуючи чинники виробництва, годиться як для досконалої, так і для недосконалої конкуренції.

На графіку (рис. 21.1) цю ситуацію наведено у вигляді перетину кривих граничного доходу від продукту певного чинника і граничних факторних витрат.



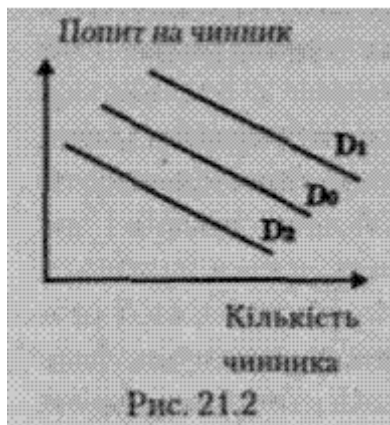
Крива граничного доходу становить лінію з ухилом униз, оскільки збільшення використання чинника спричиняє спадну віддачу.

Крива граничних факторних витрат має вигляд горизонтальної лінії, оскільки за умов досконалої конкуренції ціна одиниці чинника не залежить від фірми і залишається незмінною.

Крива попиту на скільки крива граничного доходу від продуктивності певного чинника в цій ситуації показує, яку кількість чинника фірма використовує при кожній з можливих цін, ця крива збігається з кривою попиту фірми на згаданий чинник виробництва.

Якщо врахувати попит усіх фірм на певний чинник за тієї чи іншої ціни на нього, то одержимо ринкову криву попиту на цей чинник. Особливістю ринкового попиту на чинники є те, що це — похідний попит, оскільки він цікавий для покупця не сам по собі, а як можливість виробляти споживчі товари і послуги. Саме попит на споживчі товари та послуги визначає зрештою попит на чинники виробництва. Попит на землю визначається попитом на продукцію, яку на ній можна виростити, або на приміщення, які на ній можна побудувати. Як і попит на товари, попит на чинники змінюється залежно від зміни цін.

Зміни ціни будь-якого чинника спричиняє зменшення чи збільшення кількості, у якій він використовується у виробництві. На графіку (рис. 21.2) це буде відбиватися рухом уздовж кривої попиту на певний чинник DJ.



Зміна економічних умов, не пов'язаних з цінами, спричиняє зрушення кривої попиту на чинник. І зміни можуть бути такими. По-перше, збільшення попиту на продукт, що випускається за допомогою певного чинника, призводить до зрушення кривої попиту праворуч (D_1), а зниження попиту на цей продукт — ліворуч (D_2). По-друге, зростання ціни на замінний чинник має як наслідок зрушення кривої попиту праворуч, а на доповнюючий — ліворуч. По-третє, будь-які зміни в технології, які спричиняють зростання граничної продуктивності чинника, зрушують криву попиту праворуч, а падіння граничної продуктивності — ліворуч

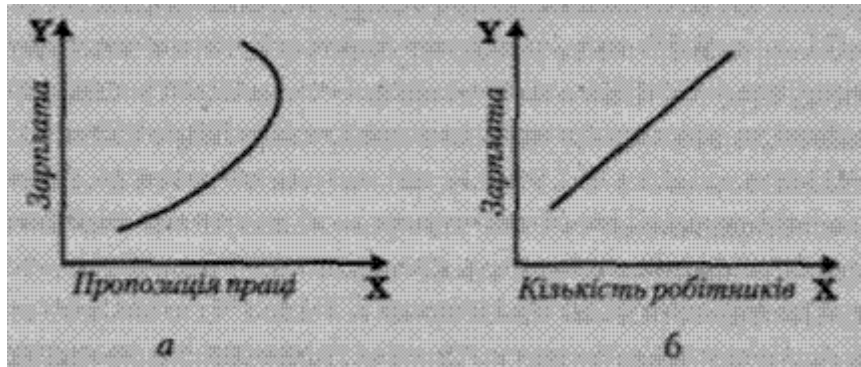
21.2. Ринок праці і рівень заробітної плати

Досі йшлося про ринок чинників узагалі. Розглянемо тепер особливості функціонування окремих ринків, і почнемо насамперед з ринку праці, на якому предметом купівлі та продажу є особистий чинник виробництва — робоча сила. Попит на такий чинник визначатиметься розглянутими закономірностями. Що ж до пропозиції на ринку праці, то вона в першу чергу залежатиме від бажання індивідуального працівника продати свою робочу силу. Приймаючи рішення, він здійснює вибір між двома джерелами корисності: дозвіллям та споживанням певної кількості товарів і послуг. Перевага, надана дозвіллю (відпочинок, розваги, домашні справи), означає зменшення можливості заробити на придбання будь-яких споживчих благ і навпаки. Індивідуум по суті прагне збалансувати переваги дозвілля й роботи так, щоб в ідеалі гранична корисність однієї години дозвілля дорівнювала граничній корисності благ і послуг, які можна придбати на заробіток від години праці. Годинна ставка заробітної плати є альтернативними витратами однієї години дозвілля, тобто вартістю тих благ та послуг, що мають бути принесені в жертву задоволенню продовжити на годину розваги чи відпочинок.

Якщо ставка зарплати зростатиме, то буде мати місце, з одного боку, ефект заміщення: прагнення працювати більше, щоб на зароблене придбати більше товарів і послуг; з іншого боку, — ефект доходу: вища зарплата збільшує дохід й дає змогу менше працювати, щоб при незмінних цінах здобувати звичний набір споживчих благ та

збільшити час дозвілля. При низькій ставці заробітної плати переважає ефект заміщення, якщо ставка зарплати починає підвищуватися: пропозиція на ринку праці зростає. Проте зі збільшенням розмірів заробітної плати дедалі більше підсилюється ефект доходу та скорочується пропозиція.

Особливості пропозиції на ринку праці. Крива пропозиції робочої сили: індивідуального працівника буде мати форму лінії, що загинається назад (рис. 21.3).



На ділянці, де переважає ефект заміщення, вона зростає зліва направо, відбиваючи збільшення пропозиції зі зростанням зарплати. Але після певного моменту, коли починає переважати ефект доходу, зростання зарплати викликає вже скорочення пропозиції й крива спрямовується назад, до осі зарплати. Проте на ринку в цілому така тенденція буде перекриватися пропозицією праці інших працівників, які переміщуються з інших сфер зайнятості, орієнтуючись на вищу зарплату.

Завдяки цьому крива пропозиції на ринку певного виду праці буде мати вигляд спрямованої вгору лінії (рис. 21.3,6). Якщо на цьому ринку праці роботодавці конкурують між собою за працівників, а працівники конкурують між собою за одержання роботи, рівноважний рівень зарплати дорівнюватиме граничному доходу від певного чинника. Це буде означати, що кожен працівник одержить винагороду відповідно до свого внеску для одержання доходу фірмою. Фірма у свою чергу буде збільшувати застосування трудового чинника доти, доки ціна його чергової одиниці (ставка заробітної плати) не зрівняється з принесеним цією одиницею доходом. У цьому виражений принцип розподілу доходу відповідно до граничної продуктивності чинників виробництва.

Якщо ж до того виробники — вільноконкуруючі суб'єкти на ринку товарів і послуг, то рівноважна ставка заробітної плати дорівнюватиме також вартості граничного продукту. Отже, якщо додаткова година, витрачена на прополювання ділянки капусти, збільшує врожай на 10 кг, а ціна одного кілограма — 1 грн., то погодинна ставка зарплати має бути 10 грн./год — не більшою, ні меншою. Але така ситуація характерна лише для ринку досконалої конкуренції.

На ринку праці, проте, можуть виникати умови, що перешкоджають вільному

суперництву продавців і покупців робочої сили. Найочевидніші такі відхилення у випадку виникнення моносонії — ситуації, коли єдиному покупцю на ринку протистоїть безліч продавців. Наприклад, єдина текстильна фабрика в невеликому місті Рівноважна ціна чинника (погодинна ставка зарплати) буде нижча за точки перетину кривих граничних забезпечує роботою більшість його жіночого населення. Моносоніст у такому разі не приймає ціну такою, якою вона склалася на ринку, а створює її. Бажаючи залучити нових робітників, така фірма підвищує ставку заробітної плати. Але, поводячись так, вона має платити вищу ставку і тим робітникам, що вже були зайняті, а не тільки новим, а отже, витрати на такий чинник перевищуватимуть його ціну. Якщо на фірмі працює 150 робітників, що одержують 6 дол. США на годину, і вона, бажаючи залучити додаткову робочу силу, підвищила погодинну ставку на 0,02 дол. США, то наймання 151 робітника обійшлося не в 6,02, а в 9,02 дол., тому що додаткові 2 центи будуть одержувати усі 150, хто вже працює. Загальні витрати на придбання трудового чинника зростуть з 900 (150 x 6) до 909,02 дол. США (151 x 6,02), а граничні витрати складатимуть 9,02 дол. США. Якщо тепер, щоб залучити ще одного робітника, фірма підвищить ставку до 6,04 дол. США, то її витрати виростуть до 918,08 дол. США, тобто на 9,06 дол. США. Якщо подати цю ситуацію графічно, то крива граничних витрат на купівлю робочої сили буде розташовуватися вище за криву пропозиції чинника (див. рис. 21.4).

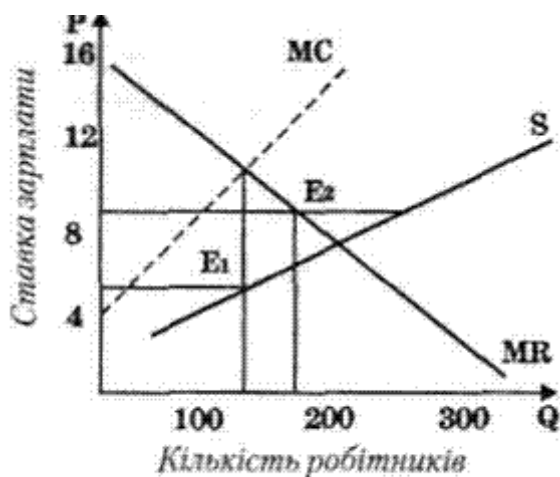


Рис. 21.4

Це означає, що зарплата граничного працівника буде менша за його внесок у збільшення доходу фірми, оскільки граничні витрати на його залучення включають і витрати на підвищення оплати усіх раніше зайнятих. Така ж сама картина буде у випадку, якщо на ринку праці виступають кілька покупців, яким протистоїть безліч продавців (олігопсонія). У цьому разі умови продажу робочої сили визначаються не індивідуальним договором продавця й покупця, а колективним договором між членами спілки та роботодавцем. Діставши можливість унаслідок об'єднання впливати на пропозицію праці, профспілка

прагне максимізувати вигоди для своїх членів. Вона може, наприклад, поставити за мету домогтися підвищення зарплати для робітників певної галузі. У такому випадку, якщо вона стикається з ринком вільноконкуруючих роботодавців, для яких рівень зарплати є величина, задана ринковою рівновагою, досягти своєї мети можна, лише скоротивши кількість зайнятих. Отже, якщо при погодинній ставці зарплати в 8 дол. США можуть бути залучені 300000 робітників на рік, то, зажадавши збільшення оплати до 10 дол. США за годину праці, профспілка скорочує можливість використовувати певну кількість робітників, бо при такій ціні роботодавці зможуть зайняти лише 250 000 працюючих на рік. Якщо ж мета — забезпечення максимуму зайнятості, то профспілка має відмовитися від спроб підняти зарплату вищу за рівень ринкової рівноваги або регулювати розподіл роботи між членами профспілки, установлюючи для кожного тривалість часу, протягом якого він зайнятий на певній роботі.

Інша справа, якщо профспілці доводиться зустрічатися з ринком недосконалої конкуренції (монопсонією чи олігопсонією). У такому разі, ставка заробітної плати установиться нижча за точки перетину кривих граничних факторних витрат і граничного доходу від певного чинника (рис. 21.4, точка E₁). Такою ставкою у наведеному прикладі буде 6 дол. США та відповідна їй кількість залучених працівників — 150 000 на рік. Якщо тепер профспілка під загрозою страйку зажадає встановити ставку зарплати на рівні 8 дол. США на годину, то крива граничних факторних витрат становитиме горизонтальну лінію, бо залучення кожного нового працівника буде додавати до витрат таку саму величину — 8 дол. США. У точці перетину цієї лінії з кривою граничного доходу буде встановлена нова рівновага, що відповідає певному рівню зарплати (точка A₂). При такій ціні чинника може бути зайнято 175 000 робітників. Інакше кажучи, у цій ситуації можуть бути одночасно збільшені і ставка заробітної плати, і рівень зайнятості.

Проте існують межі можливостей у профспілки змусити монопсоніста збільшувати заробітну плату, не знижуючи рівня зайнятості. Такою межею буде точка перетину кривих пропозиції і граничного доходу від чинника, тобто рівноважна ціна праці (у прикладі вона дорівнює 7 дол. США на годину, див. рис. 21.4). Доки погодинна ставка зарплати нижча за такий рівень, є можливість одночасного зростання і зарплати, і кількості зайнятих, але після досягнення цієї точки кількість зайнятих доходять максимуму (190 000), і подальше зростання зарплати можливе вже тільки при скороченні кількості працівників. Ціна у 8 дол. США фактично вже лежить у сфері такої альтернативи.

На відхилення заробітної плати від ринкової рівноваги можуть також впливати чинники, що зумовлюють її диференціацію. Одна група чинників пов'язана з дискримінацією в заробітній платі, тобто прагненням роботодавців віддати перевагу одній групі працівників

на шкоду іншим. Хоча конкуренція на ринку праці трохи згладжує дискримінацію, цілком вона не переборна. Інша група чинників зумовлена неціновими характеристиками праці: її привабливістю, престижністю, творчим характером. За інших рівних умов працівники воліють пропонувати свої послуги тим, хто забезпечує такі характеристики навіть за меншу плату.

Розходження в рівні оплати праці пов'язані також з різним ступенем освіти і професійної підготовки. Кваліфікованіші працівники мають оплачуватися краще, бо здобування освіти і кваліфікації вимагає істотних витрат, які можна розглядати як своєрідні інвестиції у людину, людський капітал. Такі витрати мають відшкодовуватися, у противному разі зникнуть стимули до таких інвестицій, які є найважливішим джерелом економічного піднесення.

21.3. Відсоток, прибуток і рента

Ринок капіталів.

Звернемося тепер до ринку капіталів. Як фактор виробництва капітали — це засоби, застосування яких дає змогу збільшити ефективність людської праці. Щоб одержати, наприклад, воду в необхідній кількості, можна приносити її цеберками з найближчого джерела, а можна спорудити водопровід і качати її насосом. У другому випадку водопровід і насос будуть виступати як капітал. Його застосування потребує попередніх витрат, джерелом яких стають неспожиті доходи. Якщо одержувачі доходів не споживають їх цілком, а частину зберігають, то такі заощадження можуть стати джерелом позикових засобів, наданих у тимчасове користування, або для купівлі споживчих благ (споживчий кредит), або для інвестування у виробництво (інвестиційний кредит).

Заощадження стають об'єктом купівлі-продажу на ринку факторів, де і складається їхня ціна — плата за право скористатися цими засобами, названа відсотком. Як на будь-якому ринку, ціна (норма відсотка) складається під впливом співвідношення попиту та пропозиції. Пропозиція на кредитному ринку визначається схильністю одержувачів доходів до заощадження певної їх частини. Попит же визначається, по-перше, прагненням до придбання більшої кількості споживчих благ, по-друге, рішеннями виробників збільшити випуск за рахунок додаткових капіталовкладень. Ринкова норма відсотка встановлюється в точці перетину кривих попиту на позикові засоби та їхньої пропозиції, у якій і досягається рівновага.

Інвестиційний попит, у свою чергу, залежатиме від так званої лізингової вартості устаткування. У більшості випадків нові капіталовкладення означають не придбання фірмою устаткування у власність, а його оренду в спеціалізованих лізингових фірм за певну плату, величина якої коливається залежно, по-перше, від пропонованої кількості,

по-друге, від попиту на неї.

Між лізинговою вартістю і нормою відсотка існує певна залежність. За низької норми відсотка вигіднішим виявляється вкладати кошти в підприємницьку діяльність, і попит на інвестиційні кредити зростає. Це обумовлює високу лізингову вартість устаткування, з одного боку, і тенденцію до підвищення норми відсотка — з іншого. Проте у міру зростання інвестицій пропозиція капітальних благ зростатиме, лізингова вартість знижуватиметься, що відтворить падіння інвестиційного попиту на кредити і зниження норми відсотка. Ці залежності виливають на прийняття фірмою рішення про те, придбавати устаткування чи ні, чи здійснювати капіталовкладення при цій лізинговій вартості й існуючій нормі відсотка. Приймаючи таке рішення, варто порівнювати існуючі і майбутні доходи від капіталовкладень. Необхідно враховувати, що альтернативними витратами існуючих витрат на устаткування будуть суми доходів, які можна отримати у вигляді відсотків, якби гроші були віддані в позичку, а не вкладені в справу. Тому, оцінюючи існуючу вартість очікуваних через кілька років доходів від капіталовкладень, її слід зменшити на величину доходу, що наростає за цей період за правилом складних відсотків. Така процедура називається дисконтуванням. Наприклад, фірма, що займається прокатом автомобілів, вирішує, придбати їй ще один автомобіль чи ні. Покупна ціна автомобіля — 8000 дол. США; його прокат приносить на рік 2000 дол. США доходу; через чотири роки експлуатації його можна продати за половину вартість, тобто 4000 дол. США. Отже, загальна сума доходу, на яку можна розраховувати через чотири роки, має скласти 12000 дол. США ($2000 \times 4 + 4000$).

Проте дисконтування, виходячи з 10% річних, свідчить, що існуюча вартість очікуваних доходів складе лише 9060 дол. США. Це, звичайно, менше за 12000, але більше за початкову покупну ціну автомобіля і, виходить, фірмі є сенс придбати його. Але якщо ставка відсотка зростає до 18 на рік, то дисконтування, виходячи з такої норми, показує, що сучасна вартість очікуваної суми доходу складе 7480 дол. США, що менше за покупну ціну. За таких умов вкладати гроші у придбання ще одного автомобіля не вигідно.

Ринок природних ресурсів

На ринку чинників виробництва формується ще одна специфічна сфера — ринок природних ресурсів. Особливість такого типу чинників — їхня невідтворюваність, а отже, постійна, фіксована пропозиція, що відображується в його досконалій нееластичності (на рис. 21.5 крива пропозиції таких ресурсів має вигляд вертикальної прямої, перпендикулярної до осі кількості).

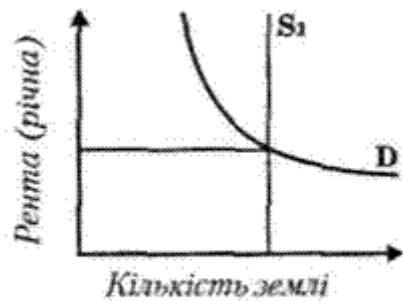


Рис. 21.5

Найяскравіший приклад природного чинника — земля.

Такий ресурс обмежений та невідтворюваний і незалежно від рівня попиту на нього кількість залученої до економічної діяльності землі у певний період й у певному місці залишається незмінною. Збільшення земельної площі за рахунок меліорації, осушення боліт, ділянок моря тощо не може розглядатися як природний ресурс у чистому вигляді: це, скоріше, застосування капіталу, і принесений дохід буде в цьому випадку відсотком на капітал.

Що ж стосується доходу, який винагороджує участь в економічній діяльності чинника, пропозиція якого зовсім нееластична у тривалий період, він називається чистою економічною рентою. Її ринковий рівень встановлюється в точці перетину кривої пропозиції, що відбиває обмеженість природних ресурсів, та кривої попиту, що відтворює їхню продуктивність, тобто граничний дохід від певного чинника. Якщо рента вище за точку рівноваги, то це означає, що не вся земля використовується повністю, власники ведуть конкуренцію в пошуках орендарів і, як наслідок, рента має тенденцію до зниження. Якщо вона нижча за точку рівноваги, конкуренцію за обмежену кількість землі ведуть вже орендарі, і рента підвищується. З величиною ренти пов'язана і ціна тієї ділянки землі, з якої вона одержується. Ціна на землю є капіталізованою вартістю ренти, тобто сумою, яка за певної норми відсотка даватиме дохід, який дорівнює річній ренті з усієї ділянки:

$$P_t R / r = 100,$$

де P_t — ціна землі; R — рента; r — позичковий відсоток.

Отже, ділянка землі, що приносить 5000 дол. США ренти за рік, коштуватиме 50000 дол. США при річній нормі відсотка 10% і 100000 дол. США при нормі відсотка, що дорівнює 5%. Очевидно, що ціна землі може змінюватися відповідно до зміни величини ренти.

Рівноважний рівень ренти може переміщатися залежно, по-перше, від зрушення кривої попиту. Зростання попиту на землю при фіксованій пропозиції приводить до зростання ренти, а падіння попиту — до її зниження. По-друге, рівень ренти може змінюватися залежно від зрушення кривої пропозиції. Річ у тім, що досконалої нееластичності

пропозиції природних ресурсів, у тому числі землі, практично не буває. Ділянки землі можуть бути різної якості, розташовані у більш-менш зручному місці, призначені для різних цілей, нарешті, у них уже можуть бути зроблені якісь попередні вкладення. Через це пропозиція стає еластичнішою, крива пропозиції відхиляється від вертикальної лінії, що може коливати рівень ренти.

Підприємницький прибуток.

Власники чинників виробництва реалізують їх на ринку, одержуючи відповідні доходи: заробітну плату, відсоток, ренту. Але на цьому ринку виступають і покупці чинників — підприємці, які, комбінуючи їх по різному, роблять матеріальні блага та послуги. Якщо витрати від продажу товарів перевищують повні витрати на їхнє виробництво, виникає ще один вид доходу, який називається прибутком.

Розглянемо процес утворення прибутку на елементарному прикладі. Певний виробник на невеликій ділянці землі вирощує картоплю з метою прогодувати себе і свою родину.

Користуючись найпримітивнішим знаряддям праці (лопатою), він одержує на рік 1 т, що дає йому можливість годуватися і залишати запас для посадки на наступний рік.

Вирішивши стати підприємцем та вирощувати картоплю на продаж, він орендує додатково гектар землі, здобуває продуктивніше насіння, добрива, бере напрокат трактор з необхідними пристосуваннями, нарешті, наймає на допомогу собі одного працівника.

Внаслідок цього його продуктивність зростає до 10 т на рік. Залишивши собі на їжу і на насіння 2 т, інші 8 т підприємець реалізує на ринку. З вирученої суми вартість 2 т він має заплатити у вигляді зарплати найнятому ним працівнику, вартість ще 2 т віддати як відсоток за придбаний капітал (насіння, добриво, лізинг трактора), а вартість наступних 2 т — як ренту за орендовану ділянку. Загальні витрати — прямі й непрямі — складуть вартість 8 т. Але вироблено було 10 т. Різниця у 2 т і буде чистим економічним прибутком.

Питання про джерело та причину утворення прибутку здавна є предметом дискусій в економічній науці. Трудова теорія вартості, особливо в її марксистській інтерпретації, єдиним джерелом прибутку вважає працю найманих робітників, здатну створювати вартість більшу, ніж та, котра виплачується у вигляді заробітної платні. Цей надлишок над вартістю робочої сили привласнює у вигляді прибутку власник засобів виробництва. Не будь його, надлишок розподілився б між всіма учасниками трудового процесу.

Теорія чинників виробництва пропонує інше пояснення такого процесу. Прибуток розглядається як винагорода четвертого чинника виробництва — підприємницької діяльності. Це особлива здатність до організації економічної діяльності, без якої поєднання інших чинників виробництва було б чи неможливо, чи неефективно. Як і інші

чинники виробництва, цей ресурс обмежений: не кожен спроможний організувати бізнес. Отже, підприємницька діяльність заслуговує винагороди за свій внесок у виробництво товарів та послуг. Разом із тим такий чинник має свою, дуже суттєву специфіку. По-перше, він не має кількісної одиниці виміру, а отже, неможливо точно визначити ціну одиниці цього чинника. По-друге, прибуток як винагорода за підприємницьку діяльність не може виникнути в ситуації повної економічної рівноваги. У такому разі вартість продукту має розподілитися між традиційними ресурсами: працею, капіталом, природним чинником. Прибуток виникає тоді, коли порушується рівновага і власники інших ресурсів змушені поступитися частиною своїх доходів підприємцю.

У чому ж полягає його внесок у виробництво, що вимагає оплати й утворення особливого виду доходу? Насамперед, це ризик. Світ економічних відносин відрізняється невизначеністю, тобто відсутністю повної і вірогідної інформації про те, що відбудеться в майбутньому. Якби в якій-небудь сфері така інформація існувала й гарантувала стійке перевищення доходів над витратами, така сфера стала б дуже вигідним об'єктом вкладів й капітали, які сюди спрямовувалися, швидко зрівняли б витрати і витрати, звівши прибуток до нуля. Практично ж наслідки вкладень завжди невизначені: можна виграти й отримати прибуток, можна і програти, і зазнати збитків. Той, хто ризикнув, вправі у випадку успіху розраховувати на винагороду у вигляді надлишку витрат над витратами. Це плата за ризик, за уміння ефективніше й раціональніше за інших передбачати невизначене майбутнє. Власники інших чинників змушені будуть погодитися на зменшення своїх доходів на користь підприємця як нагороду за те, що він бере на себе велику частину ризику.

Прагнення дістати прибуток змушує підприємця також шукати і застосовувати різні технічні й організаційні нововведення. За допомогою цих новацій створюються можливості для одержання прибутку, оскільки той, хто застосував нововведення, стає, принаймні тимчасово, своєрідним монополістом, порушуючи економічну рівновагу, при якій прибуток неможливий. У міру того, як нововведення чи удосконалення стають надбанням багатьох, конкуренція відновлює порушену рівновагу. Так само колись ризиковане підприємство, здобувши успіх, перестає бути таким і залучає багатьох інших, хто бажає отримати прибуток. Але саме ця обставина й скорочує прибуток, зводячи його поступово нанівець. Тим самим створюються умови, що спонукають до нового ризику і пошуку нових удосконалень. Прибуток, таким чином, виступає як могутній стимул технічного й економічного прогресу.

ГЛАВА 22. МІКРОЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА

Поряд зі споживачами і виробниками є ще одна група економічних суб'єктів, що беруть активну участь в економічному житті. Це підприємства, організації й установи суспільного сектора, покликані задовольняти не індивідуальні, а колективні потреби. На відміну від господарських інститутів приватного сектора, їхня діяльність зорієнтована не на максимізацію персональної вигоди, а на досягнення максимуму суспільного добробуту. Разом із тим їхня економічна поведінка підпорядкована тим самим основним принципам, що й поведінка решти економічних суб'єктів: вибору раціональних рішень на основі зіставлення вигод і витрат, оцінці результатів із позицій граничного аналізу й тому має бути об'єктом мікроекономічного дослідження.

Урядова установа, громадська організація, підприємство державного сектора є на ринку такими самими національними економічними суб'єктами, як фірма чи домашнє господарство. Але тоді виникає запитання: у чому полягає причина їхньої появи на економічній сцені як самостійних осіб? Чому їхні функції не можуть виконувати вже знайомі нам економічні суб'єкти: виробники і споживачі? Причин кілька.

22.1. Зовнішні ефекти і суспільні товари

Як відомо, одна з найважливіших функцій ринкового механізму — передача інформації про альтернативні витрати виробництва товарів та послуг. Ринок робить це за допомогою цін. Рівноважна ціна, що установилася на рівні збалансованості попиту та пропозиції, відбиває рівень альтернативних можливостей учасників обміну, у протилежному випадку вони використовують свої ресурси в іншому місці. Можуть, проте, виникати ситуації, коли витрати чи вигоди від виробництва і споживання не дістають повного відображення в цінах, а створюють певні побічні ефекти, які впливають на третю сторону, що не бере участі в обміні. Такі впливи називаються зовнішніми ефектами.

Зовнішні витрати.

Класичний приклад зовнішнього ефекту — екологічне забруднення.

Зовнішні вигоди: Припустимо, металургійний завод, що спалює кокс у доменних печах, витрачає на виробництво 1 т сталі 100 дол. США. Ці витрати складаються з витрат на паливо, устаткування, виплати заробітної платні, погашення відсотків за кредитом тощо. Це — внутрішні витрати підприємства і вони відображаються в ціні як альтернативні можливості, прогаяні при використанні цих ресурсів в іншому виробництві. Ринкова ціна має відбити принаймні ці внутрішні витрати, тобто бути не меншою за 100 дол. США за 1 т. Проте справжні витрати виробництва сталі цим не вичерпуються. Її виробництво пов'язане з викидом у навколишню атмосферу значної кількості сажі, сірчистих газів та інших шкідливих продуктів. Ці ефекти будуть зовнішніми витратами виробництва сталі, оскільки впливають на людей, що не виступають ні її продавцями чи покупцями, ні

учасниками процесу її виплавки. Зовнішні витрати складатимуть частину альтернативних витрат, оскільки відбивають збиток, заподіяний забрудненням: загибель дерев, руйнування будинків і пам'ятників, захворювання людей, що не працюють на цьому підприємстві. Проте ці витрати не відбиваються в ціні продукції, що залишається на рівні внутрішніх витрат. По суті така ціна несе перекручену інформацію, оскільки дає змогу вважати, що виробництво 1 т сталі обходиться дешевше, ніж це є насправді. У свою чергу це спричиняє ослаблення стимулів у пошуках дешевших замінників сталі, залучення у виробництво сталевого брухту, застосування металозберігаючих технологій.

Поряд із зовнішніми витратами можуть виникати й зовнішні вигоди для третьої сторони. Власник пасіки надає побічну послугу власнику сусіднього фруктового саду, оскільки бджоли запилюють дерева і тим самим збільшують врожай фруктів. Вищий рівень освіти в країні не тільки приносить користь тим, хто її безпосередньо здобуває, а й дає побічні позитивні ефекти: зниження рівня злочинності, зниження безробіття, а отже, витрат на програми підтримки зайнятості. Ринкові ціни, як правило, не відбивають ці побічні ефекти та не враховують повні альтернативні витрати на виробництво меду й одержання освіти. Певні кроки в урахуванні зовнішніх ефектів можна зробити й у межах ринкових структур, що ґрунтуються на приватній ініціативі. Власники можуть укласти між собою контракти, розподіляючи вигоди і втрати від таких ефектів. Так, пасічник та власник фруктового саду можуть домовитися про те, що перший за деяку плату або за знижку в ціні на фрукти відкриватиме вулики в період цвітіння.

У більшості випадків зовнішні ефекти ледве відчутні на рівні приватної ініціативи й потрібно коригування з боку державних і суспільних структур. Так, у випадку із забрудненням довкілля державні органи можуть під загрозою штрафів зажадати установити газо- та пиловловлювачі. Можна також спеціально оподаткувати виробництво, зробивши так, щоб вартість продукції дорівнювала повним альтернативним витратам, а здобуті суми використовувати для компенсації наслідків забруднення.

Суспільний сектор та його інститути виконують функцію виміру зовнішніх ефектів і перерозподілу доходів, яку не реалізує традиційний ринковий механізм.

Друга причина активної участі суспільних структур в економічному житті — існування товарів та послуг колективного користування чи так званих суспільних товарів.

Особливість таких благ — їх невиключеність зі споживання і відносно рівномірне споживання всіма членами суспільства чи колективу без додаткових витрат. Прикладом такого типу блага може бути світло маяка, яким користуються усі без винятку кораблі, що входять у гавань. Неможливо відсторонити кого-небудь від користування такою послугою на тій, наприклад, підставі, що він за неї не заплатив. Поява кожного корабля не вимагає

додаткових витрат для виконання маяком своїх функцій. Послуги маяка тому не можуть виступати на ринку як звичайний товар, ціна якого складається на основі попиту та пропозиції. Тими ж самими особливостями відзначаються послуги національної оборони, охорони суспільного порядку, державного управління та ін. Витрати на усі види діяльності такого роду покликана відшкодовувати держава, спрямовуючи сюди через бюджет необхідні ресурси. Громадяни ж повинні платити за них також, вносячи свої платежі до бюджету у вигляді податків.

Поряд із суто суспільними товарами можуть існувати змішані товари, особливість яких — часткова невиключеність зі споживання. Послугами національного парку люди можуть скористатися індивідуально, купити квиток і насолоджуватися красою природи та чистим повітрям. Але ті, хто живе поблизу, можуть користуватися цими благами безкоштовно, оскільки виключити їх з використання неможливо, як неможливо відсторонити їх від вигод розвиненішої інфраструктури району (зручні дороги, велика кількість транспорту, розвинена система обслуговування). Те ж саме можна сказати про послуги пошти, вільні радіопередачі й телебачення. Такі послуги можуть надавати підприємства приватного сектора, але вони також виступають продукцією суспільного сектора економіки, оскільки невиключеність зі споживання робить їх доступними незалежно від оплати, що неприйнятно для фірм, мета яких — максимізація прибутку.

22.2. Оптимізація суспільного вибору

Хоча мета підприємств суспільного сектора не прибуток, а суспільний добробут, вони також стикаються з проблемою раціонального вибору. Пояснюється це тим, що суспільні товари виробляються теж з обмежених ресурсів, що можуть бути використані й у приватному секторі. Тому необхідно визначити, скільки і які суспільні товари та послуги виробляти, щоб здобути максимум соціального благополуччя. Розв'язання проблеми, як і в інших секторах економіки, передбачає зіставлення отриманого виграшу з витратами.

Особливість лише в тому, що зіставляються соціальний виграш із соціальними витратами. Соціальний виграш від виробництва суспільних товарів та послуг є сума приватного виграшу, якщо він є, і зовнішньої вигоди від виробництва. Наприклад, соціальний виграш від підвищення рівня освіти включає приватну вигоду тих, хто навчається, плюс зовнішню вигоду, що одержує суспільство від поліпшення соціального клімату.

Соціальні витрати виробництва суспільних товарів та послуг включають витрати приватних осіб плюс зовнішні витрати, пов'язані з відверненням ресурсів від інших можливостей. У випадку з освітою це суми, що витрачають ті, хто навчаються (навіть якщо навчання безкоштовне, то мають місце витрати на підручники, екіпірування, втрачену зарплату), і альтернативна вартість ресурсів, які суспільство витрачає на освіту.

Оптимізація суспільного добробуту.

Прагнучи до оптимізації рішення про виробництво суспільних товарів, необхідно керуватися правилом: з метою забезпечення максимуму суспільного добробуту слід виробляти ті суспільні товари, соціальний вигаш від яких перевищує їхні соціальні витрати, і доти, доки гранична соціальна вигода не зрівняється з граничними соціальними витратами.

Якщо вигода від виробництва суспільних товарів (В) перевищує витрати, пов'язані виробництвом (С), то їхнє відношення перебільшуватиме одиницю.

У зв'язку з цим правило прийняття рішення про виробництво можна сформулювати так: будь-який суспільний проект буде прийнятний доти, доки відношення вигода — витрати перебільшуватиме одиницю.

Наслідком із цього правила є можливість оптимального вибору виробництва декількох суспільних товарів. Із двох суспільних товарів Л та В виробництво кожного триватиме до точки, де гранична соціальна вигода зрівняється з граничними соціальними витратами $MSBA - MSCA$ і $MSBR = MSCR$.

АЛОВ

Поділивши обидві частини першого рівняння на $MSCA$, а другого на $MSCB$, отримаємо

$MSBA / MSCA - MSBB / MSCB =$

$MSBA / MSCA - MSBB / MSCB$

чи

$MSBA / MSCA - MSBB / MSCB =$

Це означає, що максимуму соціального добробуту можна досягнути, якщо додаткова вигода, здобута на кожний додатковий долар витрат, буде однакою в обох товарах.

Таким чином, виробляючи товар А, суспільство на кожен долар витрат одержує 1 дол. 20 центів вигоди, а виробляючи товар В,— лише 90 центів. У такій ситуації соціальний добробут буде збільшуватися в тому випадку, якщо обмежені ресурси будуть перерозподілені на користь виробництва більшої кількості товару А і скорочення виробництва товару В. Отже, якщо буде випускатися на дві одиниці більше товару А та на одну одиницю менше товару В, суспільство одержить:

Таблиця 22.1

Додаткова соціальна вигода від випуску двох товарів А	1200
Зменшення соціальної вигоди від скорочення випуску однієї одиниці В	-900
Чистий приріст соціальної вигоди	300
Додаткові соціальні витрати від випуску двох товарів А	1000
Зменшення соціальних витрат від скорочення випуску одного товару В	-1000

Загальна соціальна вигода виросла на 300 дол. США. Проте від переміщення дефіцитних ресурсів із виробництва товару В до виробництва товару А гранична соціальна вигода від останнього скорочуватиметься, а від товару В — збільшуватиметься. Оскільки соціальні витрати залишаються незмінними, відношення вигода — витрати буде прагнути до рівноваги, тобто до одиниці

22.3. Економічна оцінка соціальних проектів

На основі правила прийняття оптимальних рішень здійснюється порівняльний аналіз витрат і вигод соціального проекту. Проект вважається економічно прийнятним, якщо вигоди від його реалізації будуть перевищувати чи дорівнювати необхідним для цього витратам.

Н Припустимо, міський муніципалітет має оцінити проект з установа ліхтарів для освітлення вулиць та прийняти рішення, чи варто витратити гроші з міського бюджету на такі цілі, і якщо так, то яку кількість ліхтарів установити. Освітлення вулиць — типове суспільне благо, бо неможливо виключити з користування ним окремих громадян. З іншого боку, жителі розуміють, що якби кожний установлював біля будинку свій персональний ліхтар, їхня кількість була б далекою від оптимальної, і вони погоджуються оплачувати вуличне освітлення із суспільного фонду. Тому витрати не будуть залежати від кількості людей, які користуються цим благом, та будуть постійними, тобто кожен наступний ліхтар коштуватиме стільки ж, скільки попередній, ні більше, ні менше. Загальна вигода залежатиме від кількості ліхтарів: чим їх більше, тим світліше на вулицях, проте вигода від кожного додатково встановленого ліхтаря (гранична вигода) буде мати тенденцію до скорочення: кожен наступний ліхтар додаватиме до загальної вигоди меншу дозу.

На графіку (рис. 22.1) видно, що найбільшу вигоду дають перші ліхтарі, а потім вона скорочується.

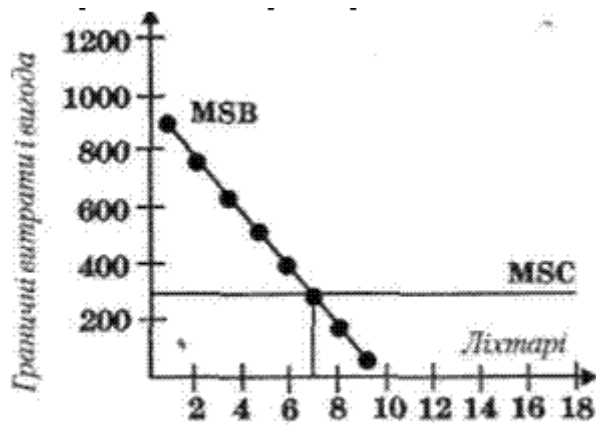


Рис. 22.1

Наприклад, установлення другого ліхтаря збільшує загальну вигоду на 800 дол. США, а шостого — лише на 400 дол. Коли буде встановлено сьомий ліхтар, гранична вигода (300 дол. США) зрівняється з граничними витратами. Цього ще досить, щоб виправдати його установлення, але уже восьмий ліхтар дасть тільки 200 дол. США збільшення до загальної вигоди, тоді як його установлення коштує 300 дол. США, і тому його встановлювати не має сенсу. Варто також мати на увазі, що, схвалюючи рішення про реалізацію якогось соціального проекту, потрібно оцінювати сьогоденну вартість його вигод і витрат. Як відомо, 100 дол. США, одержані нині, коштують більше, ніж 100 дол. США, що будуть отримані наступного року, оскільки дають змогу за минулий рік одержати ще й певний відсоток. Оцінка теперешньої вартості витрат і вигод від суспільного проекту здійснюється шляхом дисконтування.

На економічну оцінку соціального проекту впливає ще одна важлива обставина.

Незалежно від вигідності проекту, здатність реалізувати його залежить від бюджетних можливостей певного соціального інституту. Тому максимум суспільного добробуту принесе той проект, що не тільки дасть найбільшу соціальну користь, а й не виходить за межі бюджету. Маючи кілька варіантів соціальних програм і проектів, орган, що схвалює рішення, може вибрати такі їх комбінації, які принесли б найбільшу вигоду, не перевищуючи первісних бюджетних можливостей.

Методи прийняття рішень

Рішення про здійснення проекту залежатиме не тільки від зіставлення загальних витрат та вигод, а й від того, як вони розподіляються серед членів колективу, який приймає рішення. При цьому важливе значення має та політична структура, у межах якої здійснюється суспільний вибір. Якщо має місце пряма демократія, то рішення приймається шляхом волевиявлення більшості членів групи, що голосують за проект, керуючись своїми інтересами.

Звернемося до прикладу з проектом вуличного освітлення. Загальна вигода, що

одержується від його реалізації, не однакова для різних громадян залежно від того, де вони живуть і як часто пересуваються вночі. Припустимо, містер X одержує 50% загальної вигоди від освітлення, містер Y — 30%, а містер Z — 20%. Тоді вигода розподілиться:

Таблиця 22.2

Кількість ліхтарів	Загальна вигода	Вигода		
		м-ра X 50%	м-ра Y 30%	м-ра Z 20%
1	900	450	270	180
2	1700	850	510	340
3	2400	1200	720	480
4	3000	1500	900	600
5	3500	1750	1050	700
6	3900	1950	1170	780
7	4200	2100	1260	840
8	4400	2200	1320	880

Тепер припустимо, що витрати розподілятимуться пропорційно до одержуваних вигід, тобто X буде платити 50% витрат, Y — 30% і Z — 20%. Як у такому разі буде прийматися рішення? Пропозиція встановити шість ліхтарів буде, очевидно, прийнята усіма без заперечень, бо кожен учасник підрахує, що його частка у виграші від установа шостого ліхтаря більша, ніж його частка у витратах на нього. Для містера X частка вигоди складе 200 дол. США (50% від приросту загальної вигоди — 400 дол. США), а частка у витратах — 150 дол. США (50% від 300 доларів загальних витрат на кожен ліхтар). Для містера Y це буде відповідно 120 і 90 дол. США, а для містера Z — 80 і 60 дол. США. Пропозиція встановити сьомий ліхтар також навряд чи викличе істотні заперечення, оскільки навіть у містера Z витрати дорівнюватимуть його частці у вигоді, а в решти вони будуть менше. Але вже восьмий ліхтар обійдеться кожному значно дорожче, ніж отриманий від нього виграш, і за його встановлення не проголосує ніхто.

Отже, при такому способі розподілу витрат і вигод від реалізації суспільного проекту співтовариство найближче підійде до оптимального варіанта рішення — 7 ліхтарів (рис. 22.1).

Припустимо тепер, що витрати на встановлення ліхтарів вирішено поділити нарівно, тоді як вигоду від освітлення вулиць різні громадяни продовжують одержувати різну. У цьому випадку кожен із трьох учасників ухвалення рішення сплачуватиме по 100 дол. США за кожен ліхтар. Одностайно в такому варіанті проголосують лише за встановлення п'ятого ліхтаря, бо для містера X виграш складе 250 при 100 дол. США витрат, для містера Y — 150 при 100 дол. США витрат, а для містера Z — 100 при 100 дол. США витрат.

Голосування на встановлення шостого ліхтаря дає співвідношення голосів: 2 — «за» та 1

— «проти», оскільки витрати містера Z перевищать його частку у вигоді (80 дол. США), а встановлення сьомого вже буде відхилено більшістю (2 — «проти», 1 — «за»). Подібний спосіб розподілу викликає тенденцію витратити на суспільні проекти менше за оптимально необхідний рівень засобів.

Нарешті, можливий і третій варіант, коли вигоди від проекту розподіляються рівномірно при нерівномірному розподілі витрат. Якщо припустити, що додаткова вигода від освітлення дістанеться усім у рівних частках, але містер X платить 60% податків, а Y\ Z — 20%, то голосування щодо сьомого ліхтаря дасть співвідношення голосів 2:1 на його користь, бо лише в містера X витрати (180 дол. США) істотно перевищать виграш (100 доларів), а в решти вони будуть нижчими (60 дол. США). Більше того, більшості буде вигідним встановлення навіть восьмого ліхтаря, оскільки їхня частка в загальному виграші (66 дол. США) продовжує залишатися більше за їхні частки в загальних витратах (60 дол. США). Отже, має місце тенденція до перевищення оптимально ефективних витрат на суспільний проект. Подібний аналіз з урахуванням чинника розподілу витрат і вигод за умов ухвалення рішення методом прямої демократії дає змогу прогнозувати імовірність прийняття тієї чи іншої соціальної програми. Наприклад, витрати на проект прокладання нової автостради будуть, імовірно, близькі до оптимального рівня, бо витрати у вигляді дорожніх зборів, податків на бензин тощо тут розподіляються пропорційно до користі, що одержать від автотраси і власники автомашин, і ті, хто їх не має.

З іншого боку, у місті, де багато людей похилого віку і невелика частка молодих родин, на проект будівництва нової школи буде виділено засобів явно менше за оптимальний рівень, оскільки витрати у вигляді податків до міського бюджету розподіляються рівномірно, вигодами ж від нової школи скористаються безпосередньо лише родини, що мають дітей шкільного віку.

Ухвалення рішень шляхом прямого волевиявлення членів співтовариства є базовим, елементарнішим рівнем, на якому здійснюється суспільний вибір. Практично найпоширенішим є варіант так званої представницької демократії, коли рішення приймаються не самими громадянами, а їхніми представниками, обраними ними в різні виконавчі органи: уряди, ради, муніципалітети тощо. Поведінка цих суб'єктів визначається набагато складнішою гамою інтересів і способів їх вираження, ніж безпосередніх виробників та споживачів. Насамперед, у них є власні інтереси, впливаючи на які, можна впливати на рішення, що приймаються. Впливати можна через голосування, обираючи або не обираючи особу як свого представника.

Існують і невиборчі канали, за допомогою яких можна вплинути на результат

здійснюваного вибору. Одним з таких способів є лобізм. Невеликі групи людей, інтереси яких не збігаються, а найчастіше суперечать інтересам більшості, за умов прямої демократії практично не мають шансів домогтися прийняття рішень на свою користь. Але за умов представницької демократії вони можуть удатися до допомоги команди професійних політиків, які за допомогою гарної організації і маючи повнішу інформацію, в змозі схилити відповідальних осіб до прийняття потрібного їм рішення.

Рішення, що просувається з допомогою лобі, може виявитися суспільно корисним і принести більше блага, ніж те, що могло б бути прийнято прямим голосуванням чи опитуванням населення. Наприклад, прийняте під впливом екологічного та будівельного лобі рішення про фінансування з міського бюджету будівництва дорогих очисних споруджень для більшості платників податків може здатися занадто неперіоритетним і неощадливою витратою коштів, але об'єктивно воно дасть значну користь місту. Але в такий самий спосіб можна проводити рішення, що відповідають лише своєкорисливим інтересам тих чи інших соціальних або професійних груп.

Інший спосіб просування прийняття рішення — практика обміну голосами (логролінг). Суть її полягає в тому, що кожен представник у виборчому органі відбирає кілька проблем, що потребують рішення, найважливіших для виборців його округу, і в обмін на підтримку при голосуванні цих проблем обіцяє свій голос при вирішенні питань, важливих для його колег. У такий спосіб можуть прийматися програми, що ніколи не були б схвалені за умов прямої демократії.

Варіант обміну голосами — практика ухвалення рішення з будь-якої програми в пакеті з іншими. Рішення, прийняте в цілому, робить законним проект, що у разі самостійного розгляду навряд чи зібрав би потрібну кількість голосів.

Усе це свідчить про те, що практика прийняття рішень у суспільному секторі в принципі мало чим відрізняється від подібної практики в інших секторах економіки. Економічні суб'єкти прагнуть здійснити раціональний вибір, керуючись власними інтересами. Слід зазначити, що спроби держави коригувати недоліки ринкової економіки далеко не завжди можуть увінчатися успіхом хоча б тому, що державні та суспільні установи й інститути можуть поводитися як приватні особи, дбати лише про свою користь. Наслідки часто бувають значно гірші за ті, що дає ринок, незважаючи на всі його вади, без утручання держави.

Проте це не означає повної відмови від державного регулювання економіки. Є сфери і рівні, де без цього регулювання просто неможливо обійтися. Слід пам'ятати, що немає ідеальних економічних систем та бездоганних способів управління ними. Усе має свої переваги і свої вади.

ЧАСТИНА ЧЕТВЕРТА. МАКРОЕКОНОМІКА

ГЛАВА 23. ВСТУП ДО МАКРОЕКОНОМІКИ

23.1. Предмет і основні проблеми макроекономіки

Макроекономіка вивчає поведінку економіки на народногосподарському рівні, на відміну від мікроекономіки, яка досліджує виробництво, ціни, попит і пропозицію на рівні окремої фірми або окремого, локального ринку.

Предметом макроекономіки виступає механізм функціонування макроекономіки усього троєного господарства безвідносно до специфіки його окремих галузей, чинники, що визначають його зміни в короткочасній і довгостроковій перспективі, а також способи впливу на народногосподарські процеси з боку держави. У даному визначенні фіксуються чотири головні особливості макроекономічного аналізу. По-перше, це об'єкт дослідження — економіка в цілому. По-друге, чинники, що впливають на економічний розвиток. Саме дія цих чинників викликає коливання економічної активності і супроводжується появою економічних проблем, що вимагають рішення. По-третє, наслідки дії зазначених чинників неоднакові у часі, тому макроекономіка розглядає їх у двох часових інтервалах. І нарешті, по-четверте, складовий елемент макроекономічного аналізу — розробка заходів економічної політики держави.

На відміну від мікроекономіки, макроекономіка піддає аналізу найбільш істотні взаємозв'язки в суспільному виробництві, абстрагуючись від особливостей поведінки окремих ринків. Якщо мікроекономіка дає відповідь на більш конкретні запитання (пов'язані, наприклад, з динамікою ринку сільськогосподарської продукції або ринку медичних послуг, або з особливостями розвитку ринку іноземної робочої сили), то макроекономіка, навпаки, абстрагуючись від цих особливостей, прагне пояснити глибинні причини, що викликають зміни в поведінці виробництва, темпів його зростання, підйоми і спади в економіці, вилив інфляції на виробництво і зайнятість, вплив міжнародних чинників на внутрішню економічну рівновагу і т.ін. Таке абстрагування при всіх його недоліках, пов'язаних з певною відірваністю економічних моделей, що отримуються на його основі, від реального життя, має безперечну перевагу — виявлені з його допомогою тенденції і закономірності дозволяють краще зрозуміти механізм функціонування економіки і взаємозв'язку між ринками товарів, праці, капіталу, а це полегшує розуміння особливостей поведінки конкретних ринків.

Макро- і мікроекономіка не протистоять, а доповнюють одна іншу. Так, мікроекономіка, вивчаючи поведінку цін в окремій галузі, цілком виправдано припускає, що ціни в інших галузях — величини дані, і на цій основі вивчає відносні відмінності в динаміці цін. Або візьмемо категорію «дохід». В мікроекономіці при вивченні доходу зручніше виходити з

припущення про те, що доходи всіх споживачів є величина відома, і зосередити основну увагу на аналізі процесу розподілу доходів у різних напрямках їх використання. У макроекономіці, навпаки, виявлення чинників формування сукупного доходу з виходом на дослідження сукупного попиту, а потім на розмір сукупного споживання — одна з ключових проблем.

Отже, найбільш повне і об'єктивне знання про механізм функціонування народного господарства можна отримати, тільки спираючись на висновки і результати досліджень як в макроекономіці, так і на основі висновків мікроекономічного аналізу.

Сучасна макроекономічна теорія пройшла декілька етапів у своєму макроекономічному розвитку. Рубіжну роль відіграла світова економічна криза 1929—1933 рр. До неї, коли економіка капіталізму змогла забезпечити, незважаючи на періодичні економічні кризи, поступальний розвиток господарства за відсутності розвиненої системи державного втручання в господарське життя, макроекономічна теорія виконувала переважно теоретичну функцію, описуючи ту або іншу функціональну залежність на макрорівні. В умовах, коли виявилася неможливість подальшого існування економіки без державного втручання, різко зросла роль практичної функції макроекономіки.

Першою значною макроекономічною школою стало кейнсіанство, яке обґрунтувало необхідність широкого державного втручання з метою стимулювання економічного зростання і виходу з кризи. Після «великої депресії» в США ця школа тривалий період обіймала домінуючі позиції. У 60-ті роки її основним конкурентом став монетаризм, оскільки тоді виявилися недоліки кейнсіанського пояснення багатьох економічних проблем і, відповідно, обмеженість рецептів їх вирішення. На початку 80-х рр. активні позиції в теоретичній макроекономіці завоювала так звана економіка пропозиції, представники якої на перше місце в проведенні економічної політики поставили скорочення податків як засіб стимулювання підприємницької активності. У сучасних умовах широке поширення отримала теорія раціональних очікувань, прихильники якої виходять з того, що основну роль у виникненні інфляції (яка у 80-ті роки стала проблемою номер один) грають суб'єктивні очікування людей. Одночасно у 80-ті рр. помітно зріс вплив теорій довгострокового економічного зростання, прихильники яких прагнуть виявити довготривалі чинники, що визначають рівень життя і роль економічної політики в прискоренні зростання.

Спори різних шкіл макроекономіки ведуться головним чином навколо ключового питання: чи припустиме втручання держави у спонтанне протікання економічних процесів; якщо припустиме, то в якій мірі, і чи справляє при цьому подібне втручання який-небудь позитивний вплив. Це, можна сказати, головний вододіл між ними. Об'єктом

вивчення всіх шкіл, як правило, виступають три головні економічні проблеми: зайнятість, інфляція, економічне зростання. Чому саме ці проблеми? Тому, що ідеальна макроекономічна модель передбачає існування економіки з безперервно зростаючим продуктом в умовах повного використання всіх ресурсів суспільства (передусім, праці), при стабільному стані грошової системи, тобто стійке економічне зростання відповідно до зростання суспільних потреб при збереженні рівноваги на ринках ресурсів, ринках продуктів і грошових ринках.

Зрозуміло, що в реальному житті така модель не діє. По-перше, економічне зростання лише в довгостроковій перспективі здійснюється безперервно, в більш короткі проміжки воно відбувається циклічно, через підйоми і спади. По-друге, в періоди спадів має місце неповне використання виробничих потужностей суспільства, в тому числі неповне завантаження ринку праці, що супроводиться наявністю безробіття. По-третє, саме економічне зростання супроводжується інфляцією, яка перешкоджає підвищенню його темпів. Оскільки ж будь-яка макроекономічна модель є лише приблизною копією реальної дійсності, вона завжди відкрита для критичного аналізу і можливих поліпшень. Це, звичайно, не означає, що самі моделі у зв'язку з наявністю в них недоліків непридатні для розробки відповідних заходів економічної політики. Навпаки, саме тому, що різні тлумачення взаємозв'язку трьох вищезгаданих проблем (з точки зору виявлення причин відхилення в поведінці валового національного продукту, зайнятості і цін від параметрів ідеальної моделі) дозволяють формувати альтернативні напрями здійснення економічної політики, виникає і існує об'єктивна можливість визначення оптимального варіанту такої політики в конкретно-історичних умовах кожної країни. Тим самим теоретичні спори різних шкіл як з конкретних проблем зростання, зайнятості і цін, так і з питань про можливість і доцільність державного втручання у протікання економічних процесів вельми корисні з практичної точки зору.

Так, з позицій концептуальних засад макроекономіки монетаристи відстоюють ідеологію вільного ринку, вважаючи, що саме забезпечення свободи конкуренції найкращим чином сприяє оптимальному розвитку економіки. Кейнсіанці, навпаки, вважають, що саме регулювання ринку значно підвищує ефективність роботи. Монетаристів доповнили в 70-ті рр. неокласики, що змикаються з ними в негативній оцінці ролі державного втручання в економіку. В основу неокласичного підходу покладено ідею про визначальну настроєність ринкової ситуації на рівновагу, а фірм — на прийняття оптимальних рішень, внаслідок чого забезпечується зрівнювання попиту і пропозиції, повне використання робочої сили, достатня гнучкість цін і відсутність вимушеного безробіття. Неокейнсіанці заперечують це, заявляючи, що ціни не мають достатньої гнучкості, щоб швидко реагувати на зміну

ринкової ситуації. Наприклад, фірми, маючи теоретичну можливість знизити заробітну плату, прагнучи знизити витрати з метою пристосуватися до падіння цін і зберегти досягнутий рівень виробництва, на практиці часто не можуть цього зробити, оскільки зниження заробітної плати негативно впливає на якість робочої сили і зростання продуктивності праці. Зрештою, вони вимушені йти на скорочення виробництва і збільшення безробіття.

Інший приклад різних підходів до конкретних проблем — обґрунтування стратегії боротьби з інфляцією. Згідно з однією позицією, інфляцію можна тримати під контролем шляхом підтримки низьких темпів зростання грошової маси, внаслідок чого найкращим засобом припинення сильної інфляції є зупинка зростання грошової маси. Згідно з іншою точкою зору, зв'язок інфляції і зростання грошової маси не такий прямолінійний, а тому різке зменшення темпів зростання грошової маси в умовах сильної інфляції може спровокувати сильний спад виробництва, уникнути якого можна шляхом проведення більш помірної політики.

Зазначимо, що кожне висловлювання містить раціональне зерно. Ось чому наукові дискусії в ідеалі повинні завершуватися зближенням позицій, що нерідко і відбувається. Критерієм істинності тієї або іншої логічної конструкції залишається, як завжди, тільки практичний досвід розвитку економіки.

23.2. Основні поняття макроекономіки та їх взаємозв'язок

Ключові поняття макроекономіки - валовий внутрішній продукт (ВВП) і валовий національний продукт (ВНП). Саме вони виступають головними вимірювачами рівня економічної активності в суспільстві. Точність вимірювань має вирішальне значення, тому що саме від неї зрештою залежить обґрунтованість теоретичних висновків і рекомендацій. Для вимірювання ВВП і ВНП використовуються вартісні показники. Вони вельми зручні, оскільки дозволяють одноманітно вимірювати результати діяльності в різних сферах підприємництва і видавати їх в узагальненому вигляді. Але одночасно вони незручні, оскільки під впливом інфляції вартісні оцінки ВВП (ВНП) за різні періоди стають непорівнянними. Це породжує необхідність розмежування номінального і реального ВВП (ВНП).

Велике значення має вимірювання не тільки рівня ВВП (ВНП), тобто абсолютних його розмірів, але й темпів його зростання, відносної зміни їх величини, а також визначення їх розміру, що припадає на душу населення.

Основні чинники зростання ВВП (ВНП) — по-перше, об'єм (кількість) ресурсів, що використовуються (передусім капіталу і праці); по-друге, ефективність використання ресурсів; по-третє, рівень зайнятості. При аналізі характеру економічного зростання на

перше місце висувається циклічність динаміки ВВП (ВНП). В реальних умовах зростання здійснюється через підйоми і спади, в зв'язку з чим для визначення розмаху коливань фіксуються максимальний рівень підйому і мінімальний рівень спаду. Важливу роль тут відіграє не тільки аналіз амплітуди і тривалості коливань фактичної величини ВВП (ВНП), але і співвідношення фактично досягнутого рівня виробництва з потенційно можливим за умови забезпечення повної зайнятості і наявних ресурсах. Величина розриву між фактичним і потенційно можливим ВВП (ВНП) може слугувати одним з вимірів ефективності економічної політики.

Свої вимірювачі є для зайнятості та інфляції. Так, інфляція може вимірюватися темпами зростання цін, вираженими у відсотках, за певний період. Як правило, індекси інфляції розраховуються щомісяця, щоквартально і за минулий рік — як загалом, так і по окремих товарних групах. Рівень зайнятості вимірюється декількома показниками — питомою вагою робочої сили (працездатного населення) в загальній чисельності населення, часткою зайнятих в загальній чисельності робочої сили, відсотком безробітних в загальній чисельності робочої сили, середньою тривалістю безробіття та ін.

Закон Оукена.

Між найважливішими макроекономічними змінними зростанням, безробіттям та інфляцією існують взаємозв'язки, які можуть бути ефективно використані при проведенні економічної політики. Так, залежність між зростанням і безробіттям відбивається в законі Оукена, згідно з яким збільшення темпів економічного зростання забезпечує пропорційне зменшення рівня безробіття. .

Американський учений А.Оукен встановив, що для економіки США за умови незмінності техніки і технологій і при існуючому рівні природного безробіття є можливість забезпечувати щорічний темп приросту 3%. Збільшення рівня безробіття зменшує темпи зростання, підкоряючись такій залежності:

$$y = 3 - 2 \cdot \text{Ді} \quad (23.1)$$

Ця формула означає, що збільшення рівня безробіття (Ді) на 1% приведе до падіння щорічного темпу зростання до 1%, тобто до зниження темпів зростання економіки на 2%. Якщо ж безробіття зросте на 2%, то темп приросту стане негативним (- 1%), в економіці почнеться спад. Цю ж залежність можна записати інакше, виразивши залежність динаміки безробіття від темпів економічного зростання:

$$\text{Ді} = -0,5(y - 3). \quad (23.2)$$

У такому вигляді формула означає, що для зниження безробіття треба збільшити темпи економічного зростання. Наприклад, якщо в країні безробіття на рівні 8%, то для доведення його до 6%, тобто зниження на 2%, треба забезпечити економічне зростання в

розмірі 7%: $-2 = -0,5 (7 - 3)$.

Існує, хоч і в менш явній формі, взаємозв'язок між інфляцією і зростанням. Так, стимулювання попиту в період високого безробіття підсилює інфляцію. Сильна інфляція в період зростання, навпаки, знижує ефективність цінового механізму, тобто, зменшує реальні доходи, а разом з тим попит і через падіння попиту — рівень виробництва. Нарешті, існує тісний зв'язок між безробіттям та інфляцією: чим менше інфляція, тим вище безробіття. Цей зв'язок графічно інтерпретується кривою Філіпса. Слід, однак, відзначити, що в рамках існуючої зворотної залежності між рівнями інфляції і безробіття можливі випадки їх зміни в одному напрямі. Так, в американській економіці в 1974 і 1981 рр. відмічалось одночасне зростання обох показників, а в 1984-1985 рр. — їх одночасне падіння.

Сукупний попит °ДНІ 3 Фундаментальних категорій макроекономіки - сукупний попит і «сукупна пропозиція». Їх роль базується на тій теоретичній посилці, що обсяг виробництва і рівень цін визначаються саме співвідношенням між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Тут можливі декілька варіантів взаємозв'язку між ними. Так, при певних умовах обсяг виробництва і відповідно, рівень зайнятості, залежать тільки від сукупних витрат, тобто від сукупного попиту. При інших обставинах на виробництво і зайнятість сильніше починає впливати поведінка сукупної пропозиції, яка може створити певні труднощі для економічного зростання. Відповідно, теоретична думка в різні періоди часу більшу увагу приділяє проблемам або сукупного попиту, або сукупної пропозиції. Так, в 30-60-ті роки переважний розвиток отримала так звана економіка попиту (кейнсіанство), а в 70-80-ті роки — економіка пропозиції (монетаристи). Як той, так і інший напрями широко використовують в теоретичному аналізі графічний метод, заснований на побудові кривих сукупного попиту і сукупної пропозиції. Так, крива сукупного попиту виражає зв'язок між витратами на товари (послуги) і цінами. За відсутності обмежень на зростання виробництва, збільшення видатків і тим самим сукупного попиту веде до зростання виробництва і зайнятості в поєднанні з помірним зростанням цін. Звідси випливає, що в періоди економічних спадів потрібно стимулювати видатки для того, щоб вийти з кризи. Подібна модель розвитку зображена на рис. 23.1.

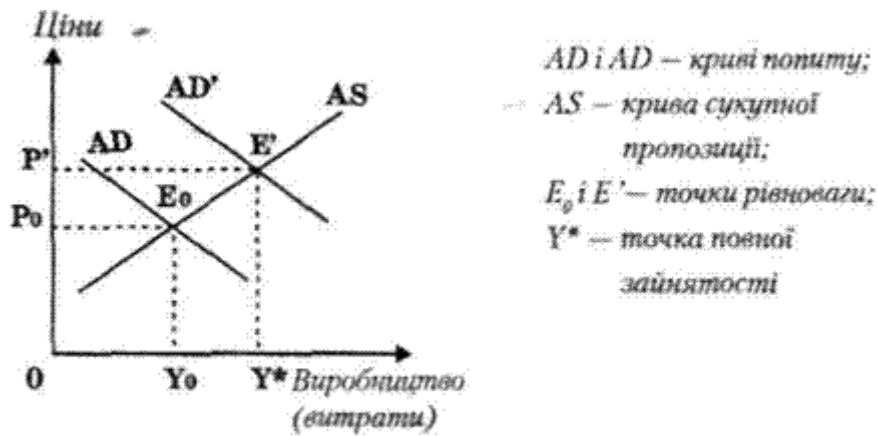
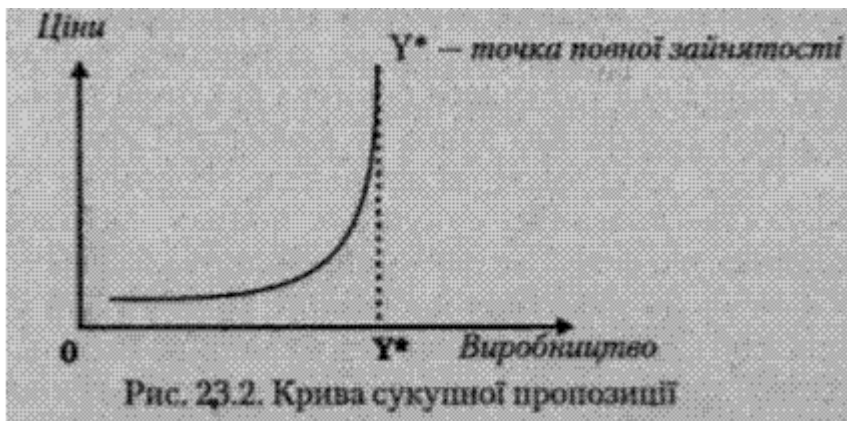


Рис. 23.1.

Як видно з рис. 23.1, по горизонтальній осі відкладається розмір витрат (рівень виробництва), а по вертикальній осі — рівень цін. Початкова ситуація економічної нерівноваги характеризується точкою E_0 , де відмічається дефіцит попиту. Стимулювання попиту, приводячи до зсуву кривої сукупного попиту праворуч і вгору, за умови, що крива сукупної пропозиції є пологою, сприяє зростанню виробництва і зайнятості при помірному зростанні цін. У точці E' економіка знаходиться в стані рівноваги. Випадок, зображений на рис. 23.1, характеризує типову економіку попиту.

Однак по мірі наближення економіки до стану повної зайнятості характер її реакції на стимулювання попиту змінюється. Якщо економіка близька до стану повної зайнятості, то подальше стимулювання попиту може привести до сильної інфляції. У такому випадку більший вплив на досягнення економічної рівноваги справляє вже поведінка сукупної пропозиції. Крива сукупної пропозиції також відображає зв'язок між виробництвом і цінами, однак цей зв'язок розглядається вже з боку ринку факторів виробництва, а не з боку витрат. Крива пропозиції показує, яку кількість продукту підприємці згодні виробляти при даному рівні цін. Поведінка цієї кривої залежить від того, в якій точці з позицій рівня використання наявних ресурсів (передусім, ситуації на ринку праці) перебуває економіка. Стосовно до нашого графіка це означає, що пологість розташування кривої сукупної пропозиції зберігається лише до точки виробництва, якій відповідає рівень повної зайнятості. При підході до даного рівня починає зростати крутість цієї кривої (рис. 23.2).



Це означає, що залежність між бажанням фірм виробляти продукцію і рівнем цін — нелінійна. По мірі вичерпання резервів підвищення зайнятості посилюється тиск зростаючої заробітної плати (а зростання зайнятості супроводжується саме підвищенням заробітної плати) на ціни, а це якраз і означає, що ситуація на ринку праці (тобто чинник, який лежить на боці пропозиції) починає здійснювати зростаючий вплив на ціни, і тим самим на можливості подальшого зростання виробництва. Отже, щоб в такій ситуації зберегти бажання фірм виробляти більше (або принаймні, зберегти рівень пропозиції при більш високому рівні цін), необхідно знизити рівень питомих витрат. Зниження рівня питомих витрат можливе тільки при умові підвищення продуктивності праці на основі впровадження трудо- і енергозберігаючих технологій, тобто зсуву кривої сукупної пропозиції праворуч. Це вже типовий випадок моделі економіки пропозиції.

Слід мати на увазі, що графічне зображення поведінки сукупного попиту і сукупної пропозиції дає вельми спрощену картину реальної дійсності. Звичайно криві сукупного попиту і сукупної пропозиції зображаються у вигляді прямих ліній, що саме по собі вже є спрощенням. Якщо ж спробувати побудувати графік поведінки економіки, спираючись на реальні статистичні дані по тій або іншій країні, то доведеться по складних методиках розраховувати параметри відповідних кривих, їх розташування і нахил. У макроекономічній теорії є цілий напрям — економетрика, який спеціально займається моделюванням поведінки сукупного попиту і сукупної пропозиції стосовно емпіричних даних по конкретній країні.

Отже, макроекономічна модель економіки попиту розглядає поведінку сукупного попиту як головного чинника; що визначає рівень виробництва за відсутності обмежень на зростання пропозиції. Ціни в такій моделі відносно стабільні, тобто це безінфляційна модель. Вона досить добре описувала реальну ситуацію в економіці західних країн до середини 60-х років в період існування дефіциту попиту і, природно, економічна політика була націлена на стимулювання попиту. У результаті економіка, забезпечуючи економічне зростання, поступово наближалася до стану повної зайнятості, при якому дефіцит попиту

(по відношенню до наявних ресурсів) незначний. При досягненні такого стану спроби подальшого форсування темпів зростання уперлися в обмежену пропозицію і викликали в результаті сильну інфляцію. Була потрібна глибока теоретична розробка проблеми боротьби з інфляцією, оскільки інфляція ставала гальмом подальшого зростання виробництва.

Розглядаючи макроекономічні моделі, необхідно постійно мати на увазі, що вони не можуть бути точною копією реальної дійсності. Один з головних принципів аналізу поведінки побудованих макроекономічних моделей — принцип «за інших рівних умов». Наприклад, коли ми говоримо, що сукупний попит пов'язаний з рівнем цін зворотною залежністю, то це справедливе лише за інших рівних умов. Це означає, що із зростанням рівня цін сукупний попит буде, як правило, падати. Однак в реальному житті мають місце ситуації, коли одночасно зростають ціни і збільшується сукупний попит. Це не суперечить тому, що існує зворотна залежність сукупного попиту від рівня цін. Просто в цьому випадку набирає чинності дія тих чинників, які вважались незмінними при формулюванні закону попиту (наприклад, збільшення рівня доходів).

Як бачимо, в макроекономічних моделях важливу роль відіграють ціни. Справа в тому, що, залежно від поведінки цін на макrorівні, моделі, що розробляються макроекономікою, можуть принципово мінятися. Одна справа, коли при розробці моделі ми виходимо з гнучкості цін, їх здатності змінюватися під впливом коливань попиту, і зовсім інша справа — економіка з жорсткими цінами, в якій ціни слабо реагують на коливання попиту. При цьому потрібно пам'ятати, що макроекономічні моделі розглядають функціональну залежність, яка є двосторонньою. Зокрема, як попит може впливати на ціни, так і ціни справляють вплив на попит. Тому про будь-які закономірності взаємозв'язку різних змінних в макроекономічних моделях можна вести мову в межах вибраного і зафіксованого характеру взаємозв'язку змінних (у значенні того, що на що впливає).

Досі ми прямо не говорили про роль такого чинника економічного зростання, як економічна політика уряду. Тим часом реалізація кейнсіанських, неокласичних та інших рецептів оздоровлення економіки немислима поза активною роллю уряду в створенні умов для забезпечення і підтримки економічної рівноваги. Заради справедливості слід зазначити, що навіть монетариста виступають проповідниками неучасті держави в господарському житті тільки на словах, бо і монетаристські рецепта створення найкращих умов для вияву вільної гри ринкових сил фактично передбачають цілий комплекс заходів, що робляться урядом для досягнення цієї мети.

23.3. Макроекономічна політика та її види

У сучасних Умовах сформувалося декілька напрямів макроекономічної політики, основні з яких — фіскальна і монетарна. Провідником кожної з них в розвинених країнах виступають різні управлінські структури. Так, в США монетарну політику здійснює Федеральна резервна система — по суті, центральний банк країни, а фіскальну політику — Конгрес. В Україні відповідно, монетарну політику розробляє і реалізує Національний банк України, а фіскальну — Верховна Рада як вищий законодавчий орган. Об'єктами регулювання при проведенні монетарної політики виступають головним чином величина грошової маси і ставка відсотка, а для фіскальної політики — величина податків і обсяг урядових витрат.

Теоретичні спори між різними школами макроекономіки ведуться з урахуванням цих обставин не тільки з питання про допустимість державного втручання в перебіг економічних процесів, але і з приводу порівняльної оцінки результативності фіскальної і монетарної політики в розв'язанні тих або інших конкретних проблем, а також відносно проблеми поєднання фіскальної і монетарної політики. У такій площині питання, по суті, зводиться до того, який набір монетарних і фіскальних заходів є оптимальним для розв'язання проблеми відновлення рівноваги в даній конкретній ситуації? Саме набір відповідних заходів у часі утворює стабілізаційну політику, мета якої — зменшення коливань ділового циклу. Все мистецтво такої політики зводиться саме до визначення тривалості здійснення тих або інших заходів і по можливості точного дозування їх впливу на сукупний попит і сукупну пропозицію. Такі задачі легше поставити, ніж вирішити, тому що відповідність цілей і результатів політики ніколи не гарантована.

У зв'язку з цим самостійною теоретичною проблемою стає оцінка міри повноти врахування всіх обставин, які можуть вплинути на реалізацію тієї або іншої міри саме в тому напрямі, в якому ця реалізація намічена. З даною проблемою тісно пов'язана і проблема ціни помилок в проведенні стабілізаційної політики, оскільки в реальному житті, наприклад, заходи, що мають на меті пом'якшення коливань циклу, насправді можуть привести до їх посилення.

Взяти, наприклад, проблему співвідношення пріоритетів боротьби з інфляцією і боротьби з безробіттям. Залежно від того, який вибраний пріоритет — зменшення інфляції або зниження безробіття, формується відповідний набір економічних заходів уряду. Важливо підкреслити, що на вибір варіанту дій впливає не тільки об'єктивне положення справ, але також (в умовах реальної multipartійності та інших політичних чинників) і кон'юнктурні міркування, пов'язані з тим, скільки часу до чергових виборів залишається у правлячої політичної партії і чи існує нагальна необхідність в проведенні такої політики, яка створить видимість успіху саме в період, що залишився до виборів, хоч би і ціною

неминучого погіршення економічної ситуації відразу після них. З урахуванням таких обставин в макроекономічній теорії сформувався дуже цікавий розділ під назвою «Теорія політичного ділового циклу».

Урешті-решт, з кожної проблеми економічної політики існує цілий спектр точок зору, що представляють різні школи макроекономічної думки, які розрізняються за своїми теоретичними підходами. Так, рекомендації монетаристів у сфері антиінфляційної політики ґрунтуються на їх трактуванні провідної ролі підтримки темпів зростання грошової маси в забезпеченні економічного зростання. Прихильники ж активного державного втручання в економіку (їх називають активістами), навпаки, вважаючи, що між темпами зростання грошової маси і темпами економічного зростання в короткостроковому плані немає жорсткого зв'язку, вважають, що сама по собі підтримка постійних темпів зростання грошової маси не є гарантією забезпечення необхідних темпів економічного зростання. Тому, на їх думку, необхідне застосування й інших заходів із стимулювання попиту, наприклад, зменшення оподаткування в періоди спаду.

Неокласики, заперечуючи активістам в їх схвальному відношенні до ідеї державного втручання в економічні процеси, в своїх висновках відносно принципів економічної політики не дотримуються суворо поглядів монетаристів, а відстоюють свою версію трактування ефективності державного втручання в економіку. Виходячи з концепції раціональних очікувань, неокласики вважають, що активна політика не має гарантованих шансів на успіх, тому що дійсна реакція людей і фірм на політику уряду може не співпасти з тією, на яку уряд розраховує, бо ця реакція багато в чому залежить від того, що насправді думають про цілі урядової політики ті, до яких вона звернена. Незважаючи на відмінності концептуальних засад різних шкіл макроекономіки, в окремих питаннях відмічається схоже тлумачення взаємозв'язків між економічними процесами. Так, і неокласики, спираючись на реальний факт повільної реакції заробітної плати на зміну цін, пропонують цілком обґрунтовані заходи щодо проведення стабілізаційної політики, і неокейнсіанці, відходячи від традиційного кейнсіанства, загалом розділяють такий підхід. Теорія економічної політики в сучасних умовах не вичерпується обґрунтуванням заходів монетарного і фіскального характеру. Вона торкається також аналізу проблем, що породжуються самим фактом державного втручання в економічне життя. Доти, доки не мало місця широкомасштабне втручання держави в господарські процеси, не було і пов'язаних з ним специфічних проблем. Серед них першорядне значення має проблема бюджетного дефіциту і державного боргу. На початковій стадії формування кейнсіанської моделі, коли методи стимулювання попиту з боку держави своїм супутнім результатом мали виникнення бюджетного дефіциту і поступове збільшення сукупного державного

боргу, це не мало явних негативних наслідків для економічного зростання і грошового обігу.

Однак у сучасних умовах, коли величина державного боргу стала порівнянною з розмірами валового національного продукту і сума щорічних виплат одних тільки відсотків по боргу займає одне із провідних місць у витратній частині бюджету, це не може не справляти впливу, переважно негативного, на стабільність грошового обігу і можливості держави впливати на здійснення стабілізаційної політики. Сам дефіцит бюджету перетворюється в могутній інфляційний чинник, і розробка заходів стабілізаційного характеру в обов'язковому порядку повинна передбачати проведення традиційних заходів щодо розв'язання трьох головних макроекономічних проблем (зростання, зайнятість, інфляція) в ув'язці з одночасним розв'язанням четвертої проблеми — збалансованості держбюджету і підтримки оптимальної величини державного боргу. З цих проблем у макроекономічній теорії відсутня єдність думок і йдуть тривалі і цікаві дискусії.

Потрібно відмітити важливість ще однієї макроекономічної проблеми, значення якої в сучасних умовах неухильно зростає. Будь-який тип стабілізаційної політики, що проводиться урядом окремої країни, не зможе дати бажаних результатів, якщо тільки у відповідних заходах не враховується дія зовнішньоекономічних чинників. Економіка будь-якої країни в сучасних умовах носить відкритий характер, певна частина її ВВП створюється або реалізується за кордоном. І якщо теоретичні макроекономічні моделі не враховують цієї обставини, то практична їх застосованість може виявитися нульовою, оскільки всі стабілізаційні заходи можуть не дати очікуваного результату якраз через те, що в них не врахований вплив зовнішньоекономічних чинників. У макроекономічній теорії ця проблема отримала назву «проблема рівноваги платіжного балансу». Відповідно, потрібно виділити такий відносно самостійний різновид економічної політики, як зовнішньоекономічна політик. Тому потрібно говорити вже не про три, а про п'ять ключових мікроекономічних проблем.

Кажучи про різновиди економічної політики, досі ми вели мову про таку їх форму, як стабілізаційна політика. До неї держава вдається, коли економіка стикається з непередбаченими труднощами і потрібне вживання термінових заходів, розрахованих на короткострокову перспективу. З припиненням впливу несприятливих чинників відпадає і необхідність застосування відповідних заходів. У той же час всі різновиди економічної політики і передусім такі, як фіскальна і монетарна, застосовуються і для вирішення довгострокових задач, для підтримки рівноваги в економіці поза прямим зв'язком з поточними економічними негараздами. У цій своїй якості вони утворюють структурну

політику.

Промислова політика.

Звичайно структурна політика проводиться як один з елементів довгострокової політики економічного зростання, коли характер завдань, що вирішуються, такий, що потрібний більш тривалий час для досягнення відповідних цілей. Іноді у зв'язку з цим кажуть про промислову політику, маючи на увазі, що промисловість складає основу структури економіки будь-якої розвиненої країни. У рамках такої структурної політики особливо виділяють науково-технічну та інвестиційну політику.

Існування необхідності проведення довгострокових за своєю природою заходів економічної політики багато в чому зумовлене існуванням так званих великих циклів економічної кон'юнктури, пов'язаних із закономірностями науково-технічного прогресу, а не з поточними коливаннями сукупного попиту і пропозиції. Окремий випадок структурної політики — перехідний період до ринку, який переживає Україна. Основна ціль цього періоду — перехід від командної моделі економіки до ринкової, коли необхідно повністю перебудувати застарілу структуру економіки як з точки зору галузевого підходу, так і з позицій реформування відносин власності, з урахуванням особливо обтяжуючої ролі розпаду СРСР саме для економічної системи України. Стосовно до ситуації другої половини 90-х років можна говорити про необхідність одночасного розв'язання довгострокових економічних проблем структурного порядку і поточних проблем циклічного спаду, що ставить перед економічною політикою особливо складні задачі.

Соціальна політика.

На закінчення потрібно відмітити ще один різновид економічної політики — соціальну. Її також не можна звести до вирішення одного із завдань стабілізаційної політики, незважаючи на те, що в ході подолання економічних спадів як одна з найважливіших задач ставиться зниження рівня безробіття — типова соціальна проблема. У сучасних умовах соціальна політика в розвинених країнах вийшла за рамки розв'язання таких чисто кон'юнктурних проблем. У полі її реалізації потрапили такі проблеми, як соціальне забезпечення, розвиток суспільних систем освіти, охорони здоров'я, культури та інших сфер діяльності, які охоплюють розвиток людини. У виділенні соціальної політики в особливу галузь економічної політики знаходить відображення безперечний факт соціалізації економічного життя в сучасних умовах. На жаль, в Україні необхідність проведення саме такої сильної соціальної політики не усвідомлюється в належній мірі. Отже, ми розглянули основні проблеми макроекономіки. Потрібно враховувати, що підхід, застосований при викладенні відповідних теоретичних проблем, спирається на аналіз досвіду макроекономічного регулювання в розвиненій ринковій економіці. У

командно-адміністративній системі також проводилася певна макроекономічна політика, однак її цілі і механізми здійснення спиралися на абсолютно інші принципи. В умовах же руйнування командної системи управління і становлення ринкового господарства неминуче міняється і зміст макроекономічної політики.

Зрозуміло, що в готовому і розвиненому вигляді, так, як це мало місце в сучасних розвинених країнах, макроекономічна політика в умовах перехідного періоду не може мати місця. У перехідній економіці нарівні із загальними рисами, що роблять її схожою на розвинену ринкову економіку, існує також істотна специфіка у прояві ринкових закономірностей, що вимагає особливої ретельності в розробці стабілізаційних заходів. Досвід розвинених країн при проведенні стабілізаційної політики може і повинен бути прийнятий за основу, але при цьому не треба прагнути до його сліпого копіювання. Завжди важливо пам'ятати, що країн із ринковою економікою і державним її регулюванням багато, але процвітаючих серед них набагато менше. Сама по собі макроекономічна теорія є ключем до успішного розв'язання багатьох економічних проблем у будь-якій країні, але вона в принципі не може бути паличкою-виручалочкою, що гарантує успіх макроекономічної політики, яка використовує ці теоретичні побудови.

ГЛАВА 24. ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ (НАЦІОНАЛЬНИЙ) ПРОДУКТ І ЙОГО ВИМІРЮВАННЯ

Валовий внутрішній продукт (ВВП) і пов'язані з ним економічні показники належать до числа найважливіших параметрів розвитку економіки, які піддаються систематичному спостереженню економістів. Таке ставлення до ВВП зумовлене тим, що він виражає підсумковий результат функціонування усієї економіки і тому саме він насамперед є об'єктом макроекономічного регулювання. Все регулюючі заходи уряду зрештою направлені на забезпечення бажаного розміру ВВП. Тому чітке уявлення про те, як треба підраховувати ВВП, які при цьому виникають проблеми і складності, які чинники впливають на розміри ВВП — це обов'язкова початкова передумова того, що рецепти економістів-теоретиків не будуть носити умоглядного характеру, а будуть спиратися на реальне знання стану економіки і правильне врахування механізму її функціонування. Дослідження у сфері вимірювання ВВП розвернулися порівняно нещодавно. У США вони в 1932 році вперше були використані державними органами для реальних підрахунків. Роль родоначальника відповідного напрямку досліджень зіграв відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії Саймон Кузнець (1901-1985). Він народився і середню освіту отримав у Харкові до жовтневої революції, а в 1924 році закінчив у США Колумбійський університет.

24.1. Сутність валового внутрішнього продукту і підходи до його вимірювання

У самому загальному вигляді валовий внутрішній продукт (ВВП) являє собою узагальнений підсумок діяльності національної економіки. Виникає запитання: як можна врахувати в порівнянному вигляді виробництво мільйонів найменувань товарів, що виробляються, і послуг, що надаються — взуття, молока, м'яса, літаків, будинків, книг і т.ін.? Зрозуміло, що підсумкова оцінка результатів економічного розвитку може бути дана тільки у вартісній формі. Іншого способу підрахування різнорідних корисних вартостей у сучасних умовах не існує. Однак такий метод обліку, з одного боку, будучи єдино можливим, з іншого боку, породжує немало теоретичних проблем. Їх можна розділити на дві групи — прямі і непрямі проблеми.

Прямі проблеми пов'язані з вимірюванням об'єктів обліку, доступних для відображення у ВВП. Серед них виділяються чотири основні проблеми.

По-перше, це проблема подвійного рахунку і випливаюча з неї необхідність розмежування проміжного і кінцевого продукту. Справа в тому, що будь-який продукт, що виробляється, — це результат праці великої кількості людей, який проходить декілька стадій виробництва. На кожній подальшій стадії відбувається збільшення вартості продукту, що створюється: до нього додається вартість, що створюється на даній стадії. Загальна вартість продукту, що виходить з даної стадії виробництва, включає не тільки витрати, здійснені на даній стадії, але і витрати, зроблені на попередніх стадіях (у формі витрат на сировину, матеріали, електроенергію та інших матеріальних витрат). І кожного разу загальна вартість продукту включає витрати, які вже здійснені на попередніх стадіях. Це означає: скільки відбувається виробничих циклів від первинного видобутку первинної сировини до випуску кінцевого продукту, стільки разів відбувається облік здійснених на відповідній стадії витрат. Можливий облік одних і тих же витрат два, три і більше разів. Для вимірювання вартості проміжних продуктів такий спосіб виправданий, однак при оцінці кінцевих результатів він непридатний, оскільки до підсумкового результату одні і ті ж витрати включаються декілька разів, і загальний обсяг матеріальних благ, які має в своєму розпорядженні суспільство, виявляється завищеним.

Наприклад, хліб — кінцевий продукт, а борошно для його випічки — проміжний. Тому, якщо до складу ВВП включати вартість борошна не тільки на стадії випічки хліба, але і на стадії його намолоту із зерна, то вийде якраз завищення вартості, тобто подвійний рахунок. Ось чому для оцінки кінцевого результату — вартості хліба — треба включати до нього вартість борошна тільки один раз: або на стадії намолоту борошна, або на стадії випічки хліба. Потрібно пам'ятати, що частина продукції борошняних заводів йде в кінцеву реалізацію без використання як проміжний продукт для випічки хліба. З урахуванням цієї обставини і застосовується метод доданої вартості.

Суть його полягає в тому, що на кожній стадії виробництва визначається величина доданої вартості шляхом відрахування від загальної величини вартості продукції, випущеної на даній стадії, витрат на куповані матеріальні ресурси. До складу ВВП включаються тільки кінцеві товари і послуги, вартість яких розраховується на основі методу доданої вартості. Такий підхід дозволяє уникнути багаторазового підрахунку одних і тих же витрат. Наприклад, до вартості автомобіля як кінцевого продукту буде включатися вартість заліза, яке пішло на створення металевого кузова, тільки один раз, причому цей облік буде здійснюватися на стадії видобутку залізної руди в кар'єрі. Аналогічно, при підрахунку витрат по переробці руди і доведенню її до вигляду кузова вартість чавуна, виплавленого з неї, увійде до вартості кузова також тільки один раз, а саме на стадії його виплавки, виключаючи подвійний рахунок у ході подальшої переробки чавуну. Так само і вартість сталі, виплавленої з чавуну, піде «в залік» вартості автомобіля не в повному обсязі, а за вирахуванням витрат на видобуток руди і виплавку чавуну. Отже, до складу ВВП включаються тільки кінцеві товари і послуги, вартість яких вимірюється за ринковими цінами. Ринкові ціни включають непрямі податки. Якщо з ринкової ціни відняти непрямі податки, то отримаємо чисту ціну, яку фірми фактично отримують за свій товар. Розміри виробництва товарів і послуг, виміряні в таких обчищених цінах, дозволяють визначити національний дохід. Повертаючись до прикладу з борошном, можемо чітко сказати, що борошно підлягає включенню до складу ВВП тільки в тій частині, яка представлена кінцевим продуктом, а саме тією частиною, яка пішла в роздрібний продаж у вигляді борошна. Все інше борошно є проміжним продуктом і тому не включається до ВВП. Його вартість увійде до ВНП через вартість кінцевого продукту — хліба.

По-друге, частина кінцевих товарів і послуг не приймає товарної форми, тобто не обмінюється на гроші, наприклад, державні послуги у вигляді послуг судів, правоохоронних органів, чиновників держструктур і т.ін., хоча всім ясно, що такі послуги потрібно яким-небудь чином оцінити. Крім того, не піддається обліку, хоч і існує реально, частина ВВП, пов'язана з домашніми послугами. Ця частина ВВП враховується статистикою лише в тій мірі, в якій вона створюється найманим персоналом.

По-третє, частина грошових виплат, які зовні можуть бути прийняті за отримані прибутки, по суті ними не являються і тому не підлягають зарахуванню до складу ВВП. Це так звані трансфертні виплати, які не пов'язані з виконанням тими, кому ці виплати призначені, яких-небудь функцій зі створення товарів або надання послуг. Трансфертні виплати можуть здійснюватися як державою, так і приватним сектором. Приклад державних трансфертних виплат — допомога по безробіттю, різні приватні пожертви. Аналогічну

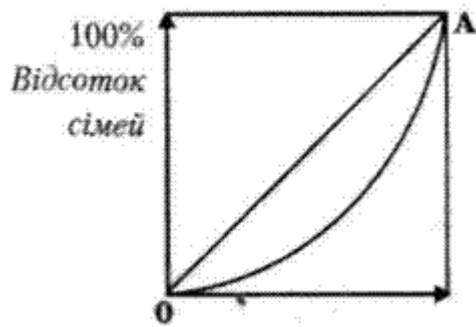
роль відіграють також купівля і продаж цінних паперів: суми, отримані від них, прямого відношення до створення продукції не мають і тому також не повинні враховуватися при визначенні величини ВВП.

По-четверте, проблеми, пов'язані з вимірюванням розмірів ВВП, виникають і у зв'язку з існуванням перепродажу багатьох товарів, тобто переходом їх з рук в руки. Так, якщо людина купила автомобіль, а потім його продала, ясно, що вартість автомобіля не повинна зараховуватися до ВВП, оскільки таке зарахування означало б фактично подвійний рахунок. Однак, якщо від перепродажу автомобіля отримано доходи, вони повинні бути враховані в складі ВВП.

Друга група проблем вимірювання ВВП — непрямі — пов'язана з тим, що деякі обставини, що прямо стосуються створення ВВП, лежать поза досяжністю статистичного обліку або оцінки. Таких обставин сім.

По-перше, можливість використання даних про загальну величину ВВП для оцінки рівня розвитку країни. Навіть якби і не існувало першої групи проблем вимірювання ВВП, сама по собі величина ВВП, виміряна скільки бажано точно, ще не дозволяє оцінити рівень розвитку країни, оскільки вона не співвіднесена з кількістю людей, що його створюють. Ясно, що ВВП обсягом, наприклад, 500 млрд. дол. при населенні 10 млн. і 100 млн. — це не одне й те ж. Тому нарівні із загальним обсягом велике значення має і душевий обсяг ВВП. Особливо наочно необхідність використання обох показників видно при дослідженні динаміки зростання ВВП і населення. Якщо ВВП зростає швидкими темпами, але населення зростає ще швидше, то душевий ВВП падає, що є свідченням погіршення умов життя, незважаючи на економічне зростання.

По-друге, обмежена можливість використання даних про загальну величину ВВП для оцінки життєвого рівня населення, оскільки у величині ВВП не відображений характер його розподілу в суспільстві, тобто абсолютно не видно, наскільки рівномірно він розподілений між різними шарами суспільства. Душевий розмір ВВП може створювати спотворене уявлення про рівень життя в країні, оскільки він швидше усього не відображає реальний розподіл матеріальних благ, що створюються. Реальністю може бути, наприклад, такий розподіл, при якому 90% ВВП належать 10% населення. Графічно проблема розподілу зображається у вигляді кривої Лоренца (рис. 24.1)



ЗА — лінія рівноважного розподілення. Чим більш реальна крива відхиляється від лінії ОА, тим більш нерівність в прибутках сімей

По-третє, у врахованій величині ВВП не відбиваються вигоди, які люди отримують від збільшення вільного часу. З розвитком суспільства збільшення ВВП супроводжується зростанням можливостей для відпочинку і розваги. Одна й та ж величина ВВП навіть при рівній чисельності населення в двох країнах може бути виразом неоднакового рівня життя саме внаслідок відмінностей у продуктивності праці в цих країнах. Внаслідок цих відмінностей зручність життя за інших рівних умов, вище там, де краще умови для відпочинку, що набуває форми більшої тривалості відпусток, канікул, святкових днів і т.ін.

По-четверте, у вимірній офіційною статистикою величині ВВП також не отримує належного відображення поліпшення якості продукції, що виробляється. Справа в тому, що вартісні вимірники враховують не тільки динаміку фізичного обсягу продукції, але і зміну цін. Тому поліпшення якості продукту може аж ніяк не відбитися у вимірній і офіційно врахованій величині ВВП (не кажучи вже про те, що за зростанням величини ВВП може переховуватися інфляція в «чистому вигляді»). Більш того, можливі ситуації, коли реальне поліпшення якості супроводжується зменшенням вартісної величини ВВП (наприклад, поява нових ліків, які при меншій ціні є більш ефективним, ніж старі). З іншого боку, недосконалість вартісних показників при оцінці динаміки фізичного обсягу виробництва частково долається шляхом використання так званих порівнянних цін. Однак потрібно пам'ятати, що застосування таких цін перешкоджає можливості відображення у ВВП поліпшення якості товарів і послуг, тому що зростання якості цілком сполучається і з підвищенням ціни.

По-п'яте, істотний недолік вартісної оцінки ВВП — те, що при такому способі його вимірювання ми позбавлені можливості порівнювати користь того або іншого товару з іншим. Наприклад, якщо дві книги вартістю 10 грн. враховані в складі ВВП, то той факт, що одна з них — Новий Заповіт, а інша — порнографічний роман, абсолютно зникає з поля зору і позбавляє можливості визначити суспільну користь даного набору матеріальних благ і послуг.

По-шосте, у ВВП абсолютно не відбиваються витрати, які суспільство несе у зв'язку з виробництвом матеріальних благ і наданням послуг, передусім ті втрати, які потерпає навколишнє середовище від виробничої діяльності людей та їхньої споживчої поведінки. Ясно, що в умовах індустріального суспільства зростання ВВП супроводжується зростанням навантажень на навколишнє середовище, і по мірі цього зростання вигоди від його продовження в зростаючій мірі необхідно зіставляти з витратами. В результаті може виявитися, що продовження зростання недоцільне в зв'язку з тим, що вигоди від збільшення кількості благ переважаються витратами від зростання збитків навколишньому середовищу. Існуючі методи вимірювання ВВП поки ще не дозволяють кількісно оцінити це співвідношення. Однак деякі економісти намагаються зв'язати ці дві сторони, доповнюючи показник ВВП при оцінці рівня розвитку економіки показниками, що враховують нематеріальні плюси і мінуси від продовження економічного зростання. Так, наприклад, Уільям Нордхауз спільно з Нобелівським лауреатом Джеймсом Тобіном розробили показник економічного добробуту, що представляє (в спрощеному вигляді) суму чистого національного продукту (ЧНП) і вартості відпочинку і позаринкових послуг, зменшену на величину несприятливих витрат (наприклад, оборонних витрат). Нарешті, по-сьоме, з вимірюванням ВВП пов'язана ще одна важлива проблема — облік результатів функціонування тіньової економіки. Поняття тіньової (нелегальної) економіки в країнах з розвиненою ринковою і з перехідною системою не співпадають. У принципі, з позицій здорового глузду, будь-яка підприємницька діяльність, що не наносить збитку суспільним інтересам, повинна бути узаконена і з цієї точки зору відноситися до легальної економіки. Оскільки в ринковій економіці подібних видів діяльності переважна більшість, то там до нелегальної економіки належать передусім злочинні види бізнесу (поширення наркотиків, проституція, рекет і т.ін.). У колишніх соціалістичних країнах з тією зайвою регламентацією виробничої діяльності з боку держави, що існувала тривалий період, під заборону потрапляло значне коло цілком нормальних, з точки зору суспільних інтересів, видів занять. Однак незалежно від специфіки законодавства тієї або іншої країни загальним моментом виступає те, що в будь-якій країні певна частина ВВП прихована від офіційного обліку. Причому офіційно врахований ВВП може відрізнятися від фактичного на 10-50% залежно від методики оцінки. Крім того, частина неврахованої економіки в принципі може бути більш або менш точно врахована, однак саме включення відповідних даних до офіційних публікацій може не проводитися з принципових міркувань. Знов-таки неточність офіційних публікацій — не підстава для висновку про їх непридатність для цілей аналізу, оскільки головне — аналіз динаміки, темпів зростання ВВП. А якщо частка тіньової економіки не змінюється, то офіційні і реальні темпи зростання співпадають.

Проблеми достовірності оцінок можуть виникати в тому випадку, якщо частка тіньової економіки змінюється. Тоді важливість достовірної оцінки цієї частки підвищується. Одним з мотивів виходу підприємництва «в тінь» може бути прагнення уникнути оподаткування або побоювання втратити деякі види виплат, що отримуються від держави (наприклад, допомога по безробіттю). Тому, хоч тіньова економіка не може бути повністю ліквідована, продумана державна політика, наприклад, у сфері оподаткування, здатна послабити тенденцію до зростання частки тіньової економіки. Ця проблема надзвичайно актуальна в сучасних умовах в Україні, де частка тіньової економіки, навіть за заниженими офіційними оцінками, становить 50%. У такій ситуації виникає запитання про те, чи здатний взагалі уряд здійснювати регулюючі заходи, не кажучи вже про яку-небудь стабілізаційну політику. Адже якщо уряд офіційно контролює меншу частину реально функціонуючої економіки, то, швидше, саме тіньова економіка диктує владі, в якому напрямі рухатися, виходячи з потреб самої тіньової економіки, а не з інтересів суспільства.

Отже, ВВП при всіх труднощах і проблемах його вимірювання виступає важливим показником рівня економічного розвитку тієї або іншої країни і відображає рівень життя, досягнутий в ній. Для цілей економічного аналізу використовується також показник валового національного продукту (ВНП). Валовий внутрішній продукт і валовий національний продукт взаємопов'язані, але не тотожні. Якщо ВНП відображає результати виробничої діяльності національного капіталу, тобто включає певну кількість товарів і послуг, створених на підприємствах, що належать капіталу даної країни, в тому числі, що знаходяться за кордоном, то до складу ВВП включається вся продукція, створена на території даної країни, в тому числі й іноземним капіталом. Це означає, що ВВП і ВНП співпадають в тій частині, яка охоплює товари і послуги, створені національним капіталом на території даної країни. Другою ж частиною ВНП є продукція, створена національним капіталом за кордоном, а ВВП, відповідно продукція, створена іноземним капіталом на території даної країни. Перевищення ВНП над ВВП означає, що вітчизняні підприємці за кордоном створюють продукції більше, ніж іноземні підприємці в даній країні, і навпаки. В офіційних статистичних публікаціях, зокрема, в Україні використовується показник ВВП.

24.2. Цінові індекси

При вимірюванні величини ВВП істотне значення має не тільки реальний ВВП, повнота обліку самих товарів, що виробляються, і послуг, що надаються, але й ціни, які використовуються при обліку. Оскільки вимірювання здійснюється не тільки для цілей обліку, але і для зіставлень і прогнозів, то проблема порівняння вимірювань за різні

періоди висувається на перший план. Ціни ж на товари і послуги не є незмінними. Тому в практиці вимірювання ВВП застосовуються два показники — номінальний ВВП і реальний ВВП.

Номінальний ВВП визначається підсумовуванням добутків обсягів виробництва окремих товарів і послуг на рівень їх фактичних цін у даному році. Тому у величинах номінального ВВП за відповідні роки відображені зміни не тільки обсягів виробництва (тобто відповідних товарів і послуг), але і цін на відповідні товари. Для зіставлень же ВВП між собою за різні роки потрібне порівняння саме величин фізичного обсягу ВВП, тобто визначення реального ВВП. Щоб забезпечити таку порівнянність, необхідно зафіксувати ціни якого-небудь року, взятого за базисний, і виміряти в цих цінах вартісний обсяг виробництва в році, який нас цікавить. Порівняння отриманих результатів за два вибрані роки відобразить тільки зміни фізичного обсягу ВВП, без урахування зміни рівня цін. Для ілюстрації наведемо приклад (див. табл. 24.1).

Таблиця 24.1 Розрахунок валового внутрішнього продукту (умовний приклад)

Товар	1990 рік		2000 рік		ВВП 1990		ВВП 2000	
	К-ть, кг	Ціна, гри. за од.	К-ть, кг	Ціна, гри. за од.	У 1990 грн.	У 2000 грн.	У цінах 1990 р., грн.	У цінах 2000 р., грн.
Хліб, кг	10	5	12	7	50	70	60	84
М'ясо, кг	14	40	16	50	560	700	640	800
ВВП, грн.					610	770	700	884

Якщо виміряти ВВП 2000 року в поточних цінах 2000 року, то його величина складе:

$7 \cdot 12 + 50 \cdot 16 = 884$ грн., збільшившись за 10 років на 44,9%;

$(7 \cdot 12 + 50 \cdot 16) : (5 \cdot 10 + 40 \cdot 14) = 884 : 610 = 1,449$.

Це і буде зростання номінального ВВП. А якщо виміряти в порівнянних цінах 1990 року, то приріст складе:

$(5 \cdot 12 + 40 \cdot 16) : (5 \cdot 10 + 40 \cdot 14) = 700 : 610 = 1,1475$, тобто 14,8%, що відображає збільшення фізичного об'єму ВВП продукту або, що те ж саме, зростання реального ВВП в цінах базисного, 1990 року. Якщо ж як порівнянні взяти ціни 2000 року, то вийде практично майже той же результат

$(7 \cdot 12 + 50 \cdot 16) : (7 \cdot 12 + 50 \cdot 16) = 884 : 770 = 1,1481$, тобто за 10 років реальний ВВП (в цінах 2000 року) виріс на 14,8%.

Однак подібний майже повний збіг результатів вимірювань — швидше виняток, ніж правило. Справа в тому, що з часом змінюються не тільки ціни товарів і послуг, що

входять до складу ВВП, але і сам цей склад, тобто відбуваються структурні зсуви в ВВП. Саме тому використання в якості базових цін різних років приводить до неоднакових результатів при вимірюванні.

Однак ще недосконаліша офіційна статистика вимірювання валового внутрішнього продукту. Як приклад наведемо дані про динаміку основних макроекономічних показників в Україні (див. табл. 24.2).

Таблиця 24.2

Основні показники розвитку економіки України, в 1993-1999 рр.

Показники	1993	1994	1995	1996	1998	1999
ВВП в фактичних цінах, млрд. грн.	1,41	11,38	52,93	73,00	102,3	127,1
Грошова маса М2 в обігу, млрд. грн., на кінець року	0,48	3,22	6,85	9,04		
Темпи зростання М2, разів	19,1	6,7	2,1	1,32		
Рівень монетизації ВВП, %	34,0	28,3	13,0	12,4		
Швидкість обороту М2, разів	2,9	3,5	7,7	8,0		
Зростання інфляції за рік, разів	102,5	5,0	2,8	1,4	1,2	1,2

Якщо спробувати на основі цих даних розрахувати динаміку реального ВВП, то ми побачимо, що, наприклад, в 1994 році темп зростання номінального ВВП по відношенню до 1993 року становив 8,04 разів, а рівень інфляції зріс у 5 разів. Отже, реальний ВВП повинен збільшитися в 1,6 разів, а це неможливо, бо в 1994 році реально продовжувалося падіння виробництва і ВВП.

У практиці вимірювання ВВП у розвинених країнах застосовуються декілька цінових індексів. До їх числа належать: дефлятор ВВП; індекс споживчих цін; індекс Цін виробників.

Дефлятор ВВП являє собою відношення номінального ВВП даного року, вираженого в поточних цінах, до реального ВВП цього ж року, вираженого в порівнянних цінах базового року. Для підрахунку показника обирається певний перелік товарів і послуг (так званий кошик), причому набір досить широкий і відповідає вимозі репрезентативності, тобто охоплює основні товарні групи.

Індекс споживчих цін розраховується для стандартного набору споживчих товарів шляхом порівняння його вартості за різні роки. Відмінності цього індексу від дефлятора полягають, по-перше, в тому, що при розрахунку дефлятора використовується більш широкий кошик; по-друге, у дефлятора склад кошика за різні роки не співпадає, в той час як в індексі споживчих цін він є незмінним по роках; по-третє, в складі дефлятора фігурують тільки ціни вітчизняних товарів, в той час як при розрахунку індексу

споживчих цін використовуються і ціни імпортованих товарів.

Індекс цін виробників включає ціни на сировину, напівфабрикати, що використовуються переважно на ранніх стадіях виробництва. Тому він раніше за інші індекси вловлює посилення інфляції і сигналізує про наступне зростання споживчих цін.

З допомогою дефлятора вартість набору товарів і послуг, вироблених в даному році, виміряна в поточних цінах цього року, порівнюється з його ж вартістю, виміряною в цінах базового року. Потрібно пам'ятати, що дефлятори ВВП за різні роки відображають різні набори товарів і послуг, і в базисному році, з якого беруться ціни при підрахунку дефлятора для даного року, склад ВВП був абсолютно іншим. Тому дефлятори різних років непорівнянні між собою.

На відміну від дефлятора індекс споживчих цін (ІСЦ) показує динаміку вартості одного і того ж набору товарів і послуг, і тому він точно відображає зміну вартості одного набору з перебігом часу. У практиці вимірювань індекс типу дефлятора отримав назву «індекс Пааіє», а індекс типу споживчих цін — «індекс Ласпейреса». Кожен з них має свої достоїнства і недоліки. Так, використання індексу Ласпейреса дає завищені результати вимірювання зростання вартості життя, оскільки не враховує зміну структури споживання товарів і послуг у зв'язку з інфляцією. У реальному житті подорожчання товарів першої необхідності веде до переключення попиту на більш дешеві товари. В результаті структура набору споживаних благ і послуг змінюється таким чином, що загальна сума витрат на них може не змінитися або в крайньому випадку виросте менш значно, ніж це покаже індекс Ласпейреса, для вимірювання якого буде використаний незмінний набір товарів і послуг.

24.3. Структура ВВП. ВВП та інші показники економічного розвитку

Як на практиці виміряти обсяг ВВП? Як визначити вартісний обсяг виробництва кінцевих товарів і послуг у країні?

Існує декілька методів. Розглянемо їх на прикладі окремого товару, скажімо, автомобіля. В принципі його вартість дорівнює тій сумі, яку сплачує за нього покупець. Однак цю ж суму можна отримати, якщо розглядати вартість автомобіля з точки зору її формування, тобто як суму доданої вартості на кожній зі стадій його створення. Отже, для виготівника автомобіля сума, яку він отримує від його продажу, розподіляється так: одну її частину складають його витрати, які йдуть на виплати власникам ресурсів, наданих виробнику автомобіля на його створення, а друга частина відповідно утворить його дохід або збиток. Суми, виплачені власникам ресурсів (сировини, матеріалів, робочої сили), утворюють їх власні доходи у вигляді заробітної плати, прибутку, ренти, відсотка і т.ін. Зрештою вартість автомобіля складається із суми величин доходів всіх, хто пов'язаний з його

створенням. Таким чином, вартість будь-якого товару можна розглядати, з одного боку, як величину витрат на його придбання, а з іншого боку, як суму доходів, пов'язаних з його створенням. Якщо ж додати всі витрати на придбання всіх товарів і всіх послуг, з одного боку, і зробити те ж саме із сумою всіх доходів, що отримуються творцями товарів і послуг, з іншого боку, то ми отримаємо одну і ту ж загальну суму, яка і буде виражати ВВП, виміряний двома абсолютно еквівалентними способами. (Якщо бути більш точним, то ВВП, виміряний як сума доходів, включає, крім таких доходів, також амортизацію і непрямі податки, що сплачуються підприємцями, але це уточнення, обґрунтування якого дане нижче, не змінює загального принципу).

З точки зору «витратного» підходу до визначення ВВП його структура включає чотири компоненти:

- по-перше, особисті споживчі витрати;
- по-друге, валові інвестиції;
- по-третє, державну закупівлю товарів і послуг;
- по-четверте, чистий експорт.

Особисті споживчі витрати включають витрати на купівлю товарів повсякденного попиту, товарів тривалого користування і оплату послуг. У розвинених країнах цей елемент сукупного попиту відіграє вирішальну роль, займаючи домінуюче місце в сукупних витратах. Безперервно зростає частка витрат на послуги в сукупних витратах населення.

Потрібно зазначити, що, хоч ця стаття носить назву «особисте споживання», по ній проходять і витрати, які за своєю економічною природою носять характер інвестицій (наприклад, купівля автомобіля для особистого користування).

Валові інвестиції охоплюють всю суму капіталовкладень приватного сектора, здійснених в даному році всередині країни. Точно кажучи, інвестиції можуть здійснюватися і в цінні папери, але в цьому випадку вони виключаються. Валові інвестиції використовуються для наступних цілей:

- будівництво виробничих будівель і службових приміщень;
- придбання обладнання;
- приріст виробничих запасів;
- житлове будівництво.

Валові інвестиції складають у розвинених країнах 16-19% ВВП. З теоретичної точки зору як інвестиції виступають і вкладення в людський капітал, з урахуванням яких частка інвестицій у ВВП досягає 1/3 його величини. Не входять до цієї групи витрати на придбання цінних паперів, хоч вони і носять назву «інвестиції». Це так звані фінансові інвестиції, на відміну від виробничих.

Необхідність обліку вкладень у виробничі запаси в складі валових інвестицій впливає з того, що ВВП включає вартість вироблених кінцевих товарів і послуг, частина яких може і не бути реалізована в даному році. Тому збільшення запасів розглядається як інвестиції зі знаком «плюс», а зменшення — як інвестиції зі знаком «мінус». Сам факт падіння рівня запасів означає, що суспільство в даному році купує більше, ніж воно виробило в цьому ж році.

Причина, з якої житлове будівництво проходить по розділу «інвестиції», тобто капіталовкладення, полягає в тому, що житловий будинок розглядається як джерело ренти для свого власника, тобто як капітал.

Саме поняття «валові» означає, що ці витрати охоплюють усі вкладення в сукупний капітал суспільства, незалежно від того, чи відбувається при цьому заміна частини капіталу, що вибуває з виробництва в поточному році, внаслідок фізичного або іншого зносу. З урахуванням же цієї обставини частина валових інвестицій являє собою амортизацію основного капіталу, а інша частина, звана чистими інвестиціями, йде на приріст капітальної вартості. ВВП за вирахуванням амортизації утворює чистий національний продукт (ЧНП). Частка амортизації складає в розвинених країнах до 10% ВВП.

Державні закупівлі товарів і послуг (державне споживання) включає витрати центральних і місцевих органів влади на забезпечення функціонування відповідних державних органів і служб: витрати на оборону, утримання чиновників, правоохоронних органів, освіти, судів і т.ін. До складу державних закупівель не включаються трансфертні виплати. Разом державна закупівля і трансфертні виплати утворюють державні витрати, причому трансфертні виплати становлять більшу частину державних витрат, а держзакупівлі — меншу. У складі держзакупівель витрати центральних органів влади звичайно становлять меншу частку, а місцевих органів — більшу.

Чистий експорт — це різниця між сумою, яку витрачають іноземці на купівлю наших товарів, і сумою, яка витрачається на купівлю іноземних товарів, інакше кажучи, різниця між експортом і імпортом (торговий баланс). Позитивна різниця збільшує ВВП, негативна — зменшує. Частка чистого експорту в сукупних витратах на кінцеві товари і послуги неоднакова в різних країнах. У США вона, наприклад, невелика (2-3%), а в малих країнах Західної Європи досягає 40-50% і більше.

Уявлення про структуру ВВП України дає таблиця 24.3.

Таблиця 24.3 Структура ВВП України за кінцевим використанням (млрд. грн., в поточних цінах), %

ПОКАЗНИК	1990	1995	1998	1999	2000
1. Кінцеві споживацькі витрати	73,7	69,8	81,4	79,2	+1,1
1.1. Кінцеві споживацькі витрати домашніх господарств	54,5	47,1	56,8	57,4	+0,6
1.2. Кінцеві споживацькі витрати некомерційних організацій	2,4	4,4	3,0	2,8	+0,2
1.3. Кінцеві Споживацькі витрати сектора державного управління	16,8	18,3	21,5	19,0	+2,3
2. Валові накопичення основного капіталу	22,8	20,0	19,7	19,8	-0,1
3. Зміна запасів матеріальних оборотах кошті	4,2	14,2	М	-0,1	-
4. Чистий експорт	,;Ч	2,0	-2,2	1,1	+0,1

Як було показано раніше, величину ВВП (ВНП) можна уявити непрямо — по величині сукупних витрат. Слід, однак, пам'ятати, що зрештою сукупні витрати (валові закупівлі) не обов'язково співпадають з величиною ВНП: вони можуть бути вищими, ніж ВВП, якщо сальдо торгового балансу негативне, і нижчими, якщо воно позитивне:

Валові внутрішні закупівлі = ВНП + імпорт - експорт

З урахуванням динаміки запасів використовується показник кінцевого продажу:

Кінцевий продаж = ВНП + імпорт - експорт - зміна запасів

Одне з найважливіших співвідношень — це співвідношення між валовими інвестиціями і амортизацією. Теоретично можливі три варіанти їх взаємозв'язку. Перший — оптимальний, коли валові інвестиції більше, ніж амортизація. В результаті відбувається безперервне збільшення маси функціонуючого капіталу, а тим самим — зростання виробничих можливостей суспільства. Другий варіант — коли інвестиції дорівнюють амортизації. Це небажаний, але також у принципі прийнятний варіант, бо при ньому забезпечується хоча б збереження виробничих можливостей суспільства. І нарешті, третій варіант — валові інвестиції менше, ніж амортизація основного капіталу — означає зменшення розмірів капіталу та виробничих можливостей суспільства, скорочуючи тим самим перспективи економічного зростання в майбутньому, а при збереженні цієї тенденції — застій і занепад економіки.

Розглянемо структуру валового національного продукту з точки зору підрахування доходів. ВНП по доходах включає:

доходи від праці;

доходи від індивідуальної приватної власності;

ренту;
відсоток;
прибуток корпорацій;
непрямі податки;
амортизацію.

Доходи від праці становлять основну частину доходів. Вони існують у вигляді заробітної плати, яку приватні фірми і державні установи виплачують своїм працівникам, а також у вигляді всіляких додаткових виплат роботодавців, включаючи відрахування до приватних і державних пенсійних фондів.

Доходи від власності являють собою одну з форм існування доходів, а саме доходів приватного капіталу, партнерств і кооперативів, тобто некорпорованого бізнесу. Другу форму існування доходів утворюють доходи корпорованого бізнесу (корпорацій). Прибутки корпорацій використовуються у декількох напрямках. Частина прибутків перераховується до держбюджету у вигляді податків. Друга частина виплачується акціонерам у вигляді дивідендів, утворюючи зрештою елемент сімейних доходів. Нарешті, третя частка прибутків корпорацій утворює нерозподілений прибуток, призначений для фінансування капіталовкладень.

Рентні доходи утворюються за рахунок надання майна в користування. Наприклад, домовласники отримують ренту від здачі в наймання квартир. Одержувачами таких доходів виступають знов-таки приватні особи, але вони вже розглядаються не як підприємці, а як власники майна, що здається в оренду.

Відсоток являє собою дохід власників грошових коштів (грошового капіталу), що отримується ними від підприємців за користування позиками. Сюди не включається дохід від цінних паперів — державних і приватних облігацій, які враховуються як трансфертні платежі.

Непрямі податки сплачують підприємці на користь держави при продажу кінцевих товарів і послуг. Ці податки включаються до ціни товарів і перераховуються державі насамперед після того, як товар реалізований. Прикладом може служити податок на додану вартість, а також акцизні збори від продажу окремих груп товарів. Аналіз структури ВВП був би неповним, якби він не враховував перерозподільчих процесів. У ході перерозподілу, здійснюваного головним чином, через податкову систему, виникають кінцеві доходи всіх шарів суспільства і забезпечується кінцева реалізація ВВП. До показників, що відображають перерозподіл у процесі руху ВВП, належать: чистий національний продукт, національний дохід, особистий дохід і отримуваний дохід.

Чистий національний продукт (ЧНП) - не ВВП за вирахуванням амортизації. Для

визначення величини національного доходу необхідно з ЧНП вирахувати величину непрямих податків. Так виходить сума доходів, зароблених усіма шарами суспільства в поточному році. Поняття особистого доходу відрізняється від поняття національного доходу, оскільки не всі люди, що мають дохід за результатами господарської діяльності того або іншого підприємства, дійсно цей дохід отримують в повному обсязі.

«Винуватцями» такого положення виступають, по-перше, уряд, по-друге, приватний бізнес. Уряд обкладає доходи, що отримуються корпораціями, податками, і це зменшує їх реальну величину, що доходить до дійсних власників. Крім того, уряд здійснює трансфертні виплати, що приводить до підвищення частки особистих доходів у ВНП. Що стосується бізнесу, то частина доходів, яка по праву належить людям як власникам корпорацій, не доходить до них внаслідок того, що частка корпоративних прибутків використовується як нерозподілені прибутки. Ще одна частина зароблених коштів також не виплачується працівникам, а прямує до фонду соціального страхування. Тому, щоб визначити величину особистого доходу, необхідно з національного доходу відняти податок на прибуток корпорацій, величину нерозподіленого прибутку корпорацій, суми відрахувань на соціальне страхування, додати суми трансфертних виплат. Нарешті, для визначення отриманого доходу необхідно від особистого доходу відняти величину прибуткового податку.

Взаємозв'язок між основними показниками можна навести у вигляді схеми:

Валовий національний продукт
мінус амортизація = Чистий національний продукт
мінус непрямі податки = Національний дохід
мінус, відрахування на соціальне страхування
мінус податок на прибуток корпорацій
мінус нерозподілені прибутки корпорацій
плюс трансфертні плати = Особистий дохід
мінус особистий прибутковий податок
= Отримуваний дохід

Як використовується вироблений ВНП? Якщо абстрагуватися від наявності держави і зовнішньої торгівлі, то ВНП розподіляється на споживання та інвестиції. Базою інвестицій є заощадження. Якщо ж врахувати перерозподільчі процеси, здійснювані урядом, а саме систему оподаткування і трансфертних виплат, а також існування зовнішньої торгівлі, то можна вивести такі залежності:

ВНП = споживання + інвестиції + держ. закупівлі + чистий експорт;
отримуваний дохід = ЧНП + трансфертні виплати — податки;

отримуваний дохід = споживання + заощадження;

споживання = отримуваний дохід — заощадження = ЧНП + трансфертні виплати — податки + заощадження;

заощадження — інвестиції = держ. закупівлі + трансфертні виплати — податки + чистий експорт = держ. витрати — податки + чистий експорт.

При цьому перевищення державних витрат над податковими надходженнями утворить бюджетний дефіцит, так що:

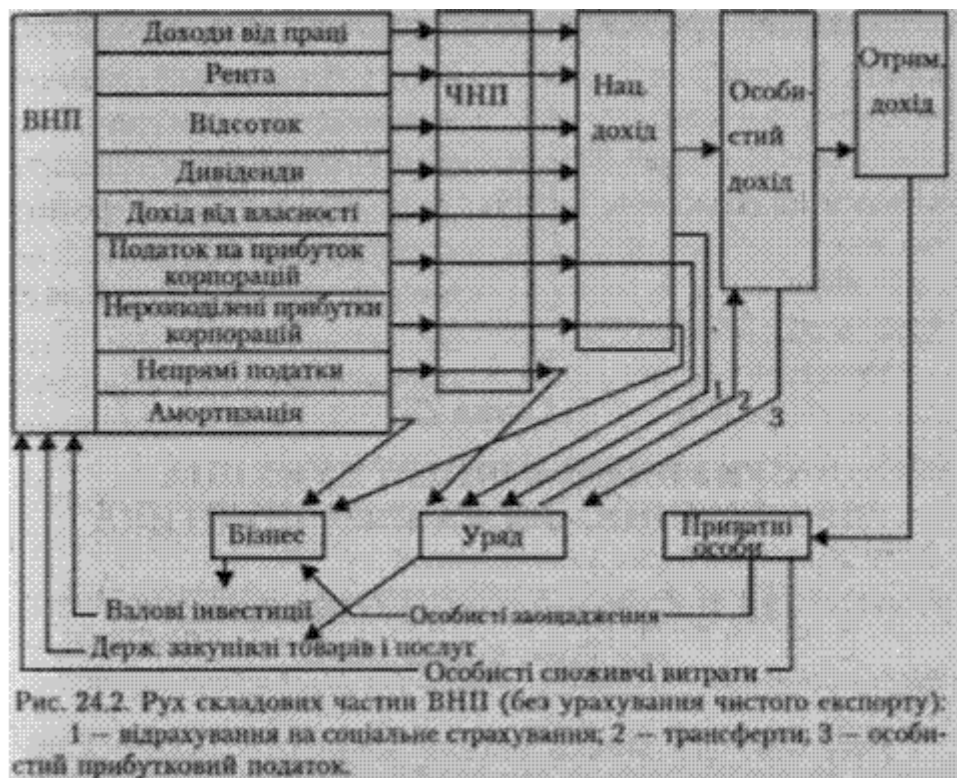
заощадження — інвестиції = бюджетний дефіцит + чистий експорт.

Основне макроекономічне рівняння, яке характеризує співвідношення між різними складовими частинами ВВП, має, таким чином, такий вигляд:

$$\text{ВВП} = \text{споживання} + \text{інвестиції} + \text{держ. закупівлі} + \text{чистий експорт} - \text{отримуваний дохід} + \text{податки} - \text{трансфerti} = \text{споживання} - \text{заощадження} + \text{податки} - \text{трансфертні платежі}$$

ВВП показує підсумки діяльності усього національного господарства за рік. Крім ВВП, існує ще поняття національного багатства, що являє собою всю суму матеріальних благ, накопичену в суспільстві за час його існування. До складу національного багатства включаються активи — земля і ресурси, виробничі і невиробничі фонди, а також особисте майно населення. Матеріальну базу для приросту національного багатства утворює ВВП. Важливу роль у визначенні параметрів економічного розвитку відіграє з'ясування позицій іноземною капіталу в національній економіці. Для цих цілей служать показники питомої ваги іноземних інвестицій у ВВП, а також співвідношення між іноземними інвестиціями в даній країні та її власними зарубіжними інвестиціями. Якщо власні активи країни за кордоном більші, ніж іноземні активи всередині країни, то остання є світовим кредитором, якщо менші, то боржником.

На рис. 24.2 наведено схему основних взаємозв'язків у ВВП.



ГЛАВА 25. СУКУПНИЙ ПОПИТ І СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ. ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

25.1. Сукупний попит і чинники, що його визначають

При вивченні мікроекономіки вже розглядалося поняття попиту на рівні окремої господарської одиниці. У макроекономіці предметом розгляду виступає не індивідуальний, а сукупний попит. Його суб'єкти на ринку — домашні господарства, підприємства і держава.

Сукупний попит — це потреби, представлені на ринку в грошовій формі. Це той обсяг національного виробництва, який споживачі згодні купити при певному рівні цін.

Залежність між обсягом виробництва, цінами і попитом називається законом сукупного попиту. Суть його полягає в тому, що за інших рівних умов споживачі захочуть придбати тим більше кінцевих товарів і послуг, чим нижчим буде загальний рівень цін, і навпаки. Це означає, що між рівнем цін і реальним обсягом національного виробництва існує зворотна, або від'ємна залежність.

Закон сукупного попиту можна виразити графічно у вигляді кривої сукупного попиту (рис. 25.1):

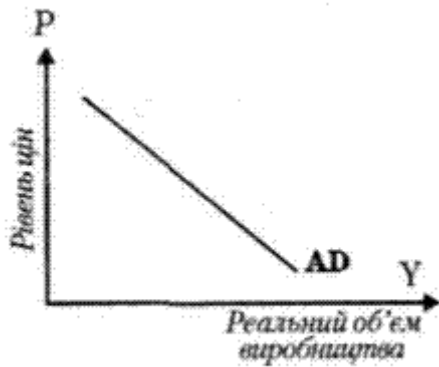


Рис. 25.1

Залежність, виражена законом сукупного попиту, виявляється як рух від однієї точки до іншої вздовж нерухокої кривої AD. При цьому до числа інших рівних умов відноситься збереження незмінної грошової маси. Дійсно, якщо зростуть ціни, то для купівлі товарів треба більше грошей, а якщо грошей не стає більше, то купівлі товарів і послуг повинні поменшати.

Крива сукупного попиту відображає зміни, що відбуваються в поведінці споживачів по мірі зростання цін. На зміни в поведінці споживачів впливають три основних чинники. По-перше, ефект відсоткової ставки. Підвищення цін (при незмінній кількості грошей) збільшує попит на гроші, тому що для здійснення кожної операції їх потрібно більше. Це веде до збільшення відсоткової ставки, яка по суті є ціною за користування грошима. В результаті споживання і інвестиції з використанням кредиту стають дорожчими і їх обсяги скорочуються, тобто падає сукупний попит.

По-друге, ефект багатства. Зростання цін веде до падіння купівельної здатності накопичених фінансових активів. У результаті купівлі багатьох товарів стають нездійсненними або відкладаються, що приводить до скорочення сукупного попиту.

По-третє, ефект імпортних закупівель. Збільшення рівня цін на внутрішньому ринку приводить до того, що все більше вітчизняних покупців віддадуть перевагу купівлі імпортних товарів. У результаті сукупний попит на товари вітчизняного виробництва всередині країни впаде.

Отже, дія закону сукупного попиту в чистому вигляді виявляється «за інших рівних умов». Якщо ж ці умови змінюються, то можливий випадок, коли сукупний попит буде збільшуватися при зростаючих цінах або, навпаки, при незмінній ціні буде куплено більше (або менше) товарів і послуг. Графічно це виявиться у вигляді зміщення кривої сукупного попиту праворуч (або ліворуч) (див. рис. 25.2).

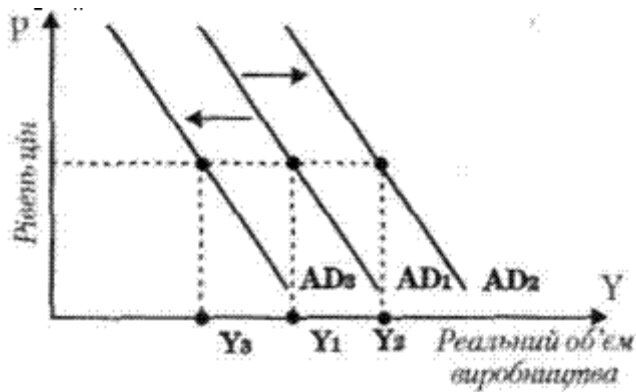


Рис. 25.2. Зсув кривої сукупного попиту

Подібні зсуви зумовлені дією нецінових чинників сукупного попиту. До їх числа відносяться, по-перше, величина грошової маси і, по-друге, витрати. Далі розглянемо, як зміни в кожному з елементів структури ВВП по витратах впливають на сукупний попит, при припущенні щодо незмінності загального рівня цін.

Споживання. Добробут споживачів. Він складається з усіх активів, які має в своєму розпорядженні населення (включаючи нерухомість і цінні папери). При зниженні реальної вартості активів (при стабільному загальному рівні цін) споживачі будуть витратити менше коштів, а зберігати для відшкодування втрат у добробуті більше. Відповідно сукупний попит скоротиться. Графічно це виразиться в зміщенні самої кривої сукупного попиту ліворуч. Якщо ж реальна вартість активів зростає (наприклад, при різкому збільшенні вартості землі, курсу акцій або прибутковості облігацій), то споживачі можуть збільшити свої витрати при тому ж загальному рівні цін, і сукупний попит зростає, що виразиться в зміщенні кривої сукупного попиту праворуч.

Заборгованість споживачів. Якщо рівень заборгованості зростає, то споживачі можуть скоротити свої витрати (при інших рівних умовах). І навпаки. Наслідком цього буде відповідно зниження або збільшення поточних витрат і, отже, скорочення або розширення сукупного попиту.

Рівень і динаміка податків. Якщо зростає ставка прибуткового податку, то поменшає (за інших рівних умов) обсяг коштів, призначених для споживання. Це приведе до скорочення сукупного попиту і до відповідного зміщення кривої на графіку. Якщо ж ставки прибуткового податку меншають, то процес піде в зворотному напрямі.

Очікування споживачів з приводу майбутньої динаміки цін і своїх доходів. Так, якщо споживачі чекають зростання своїх доходів, вони можуть збільшити споживання, розширити споживчі витрати вже при існуючому рівні доходів, зменшивши поточні заощадження. І навпаки. Це приведе відповідно до розширення або до звуження сукупного попиту.

Інвестиції можуть зрости або скоротитися при стабільному рівні цін, що спричиняє

розширення або звуження сукупного попиту. Це зумовлюється рядом причин.

По-перше, зміна відсоткової ставки. Зростання відсоткової ставки веде до дорожчання кредиту. Підприємцям стає не вигідним брати позику для здійснення інвестиційних витрат, скажімо, для будівництва нового цеху і закупівлі обладнання. Наслідком цього стане зниження інвестиційних витрат і звуження сукупного попиту, що відіб'ється на графіку зміщенням кривої сукупного попиту ліворуч. Якщо ж відсоткова ставка впаде (наприклад, через певне збільшення грошової маси), то ситуація буде розвиватися в зворотному напрямі: використання кредитних коштів стане більш вигідним, інвестиційні витрати виростуть і сукупний попит розшириться.

По-друге, очікувані доходи від інвестицій. Інвестиції можуть вирости (навіть при зростанні відсоткової ставки), якщо в майбутньому очікується зростання прибутку на вкладений капітал. Якщо ж отримання прибутку проблематичне (наприклад, через зниження споживчих витрат внаслідок недостатнього фінансування бюджетної сфери), то інвестиційні витрати не будуть зроблені і сукупний попит скоротиться.

По-третє, наявність надмірних виробничих потужностей. Якщо на підприємстві є простоючі потужності, воно не стане їх розширювати. Якщо ж має місце повне завантаження всіх наявних потужностей, то підприємства можуть почати їх розширення. Це приведе до збільшення сукупного попиту.

По-четверте, розвиток технологій. Впровадження нових технологій вимагає збільшення інвестиційних витрат і веде до відповідного розширення сукупного попиту.

По-п'яте, податки з підприємств. Будь-яке збільшення податків зменшує прибуток і знижує стимули до здійснення інвестицій. Тим самим вужчає сукупний попит.

Скорочення ж податків може привести до збільшення капіталовкладень і відповідного розширення сукупного попиту і зміщення кривої сукупного попиту праворуч.

Між збільшенням державної закупівлі товарів і послуг і сукупним попитом існує пряма залежність (принаймні доти, доки зростання державних витрат не зажадає збільшення податків). Зменшення ж державних витрат за інших рівних умов скоротить сукупний попит.

Зміни чистого експорту мають місце при збільшенні або скороченні закупівлі на внутрішньому ринку іноземними споживачами (при незмінному рівні цін). Наприклад, збільшення цін на ринках інших країн робить більш конкурентоспроможними вітчизняні товари і збільшує попит на внутрішньому ринку. Скорочення (або збільшення) національного доходу в зарубіжних країнах, з якими торгує країна, за інших рівних умов приведе до зниження (або зростання) закупівлі товарів і послуг цією країною і вплине відповідним чином на динаміку сукупного попиту на внутрішньому ринку.

Важливим чинником, що визначає зміни в обсязі чистого експорту, виступають також і валютні курси. Наприклад, якщо курс гривні підвищується, то іноземний покупець повинен дати більше своїх грошових одиниць за одну гривню, і ціна купівлі товару, виражена в національних грошових одиницях покупця, зросте (при його незмінній внутрішній гривневій ціні). Це може призвести до скорочення попиту на вітчизняні товари з боку іноземних споживачів. З іншого боку, українському споживачеві в такій ситуації доведеться давати менше гривень за одну іноземну грошову одиницю, і це може стимулювати ввезення товарів із-за кордону. Як наслідок можливе скорочення попиту на ринку на вітчизняні товари.

Якщо ж курс гривні знизиться, то це за інших рівних умов розширить експортні можливості українських товаровиробників і, отже, попит іноземних споживачів зросте, в результаті сукупний попит розшириться і його крива зміститься на графіку праворуч. Крім того, зниження курсу гривні буде сприяти зниженню стимулів до імпорту товарів, і це також може збільшити попит на товари вітчизняного виробництва.

25.2. Умова рівноваги. Кейнсіанський хрест

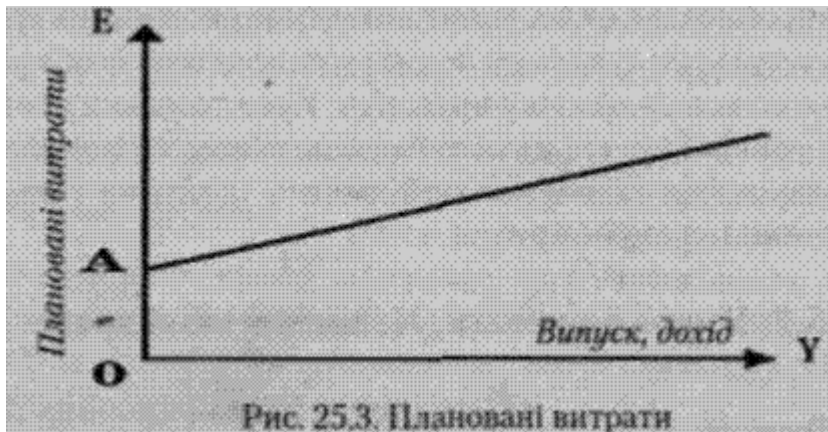
Отже, один з найважливіших не цінових чинників сукупного попиту — витрати. Їх можна навести у вигляді

$$E = C + I + G + X_{\text{п}}$$

(25.1)

де E — сукупні витрати; C — споживання; I — інвестиції; G — державні закупівлі; $X_{\text{п}}$ — чистий експорт. За припущення, що в країні відсутня зовнішня торгівля і державні витрати, сукупні витрати рівні сумі споживання та інвестицій. При даному рівні інвестицій (це також одне з припущень при моделюванні поведінки сукупного попиту) витрати зрештою визначаються величиною споживання. Споживання ж залежить передусім від рівня доходів (тому що для здійснення витрат треба мати доходи), зокрема, від величини отриманого доходу, який являє собою сукупний дохід за вирахуванням податків. Ця залежність називається функцією споживання. При незмінності державних витрат та інвестицій вся сума витрат є функцією від величини доходу. Для дослідження поведінки споживання використовується поняття планованих витрат.

Плановані витрати — це та сума, яку населення, фірми і уряд збираються витратити на закупівлю товарів і послуг. Іншими словами, плановані витрати (і рівень споживання) залежать від рівня доходу. Графічно ця залежність наведена на рис 25.3.



Чим більше розмір доходу, тим більше плановані витрати. Навіть при нульовому доході плановані витрати не дорівнюють нулю (т. А), оскільки в такому випадку споживання здійснюється за рахунок запасів або позикових коштів, тому що люди не можуть підтримувати своє існування без споживання. На практиці фактичні витрати можуть не співпадати з тими, що плануються, якщо населення вимушене з яких-небудь причин скоротити своє споживання, а фірми вимушені зробити незаплановані запаси, або, навпаки, скоротити вже наявні запаси внаслідок несподіваних змін (скорочення або збільшення) числа продажів.

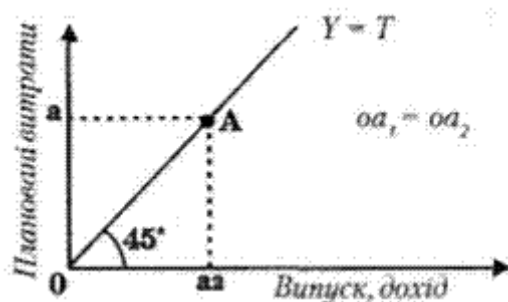
Поняття рівноваги

Тепер ми можемо сформулювати суть проблеми рівноваги. Якщо пам'ятати про те, що доходи є результатом реалізації вироблених товарів і послуг, тобто здійснення витрат (реалізація тих або інших рішень про витрати), то можна стверджувати, що економіка знаходиться в рівновазі, якщо фактичні витрати дорівнюють планованим витратам. Умову рівноваги, отже, можна навести у вигляді

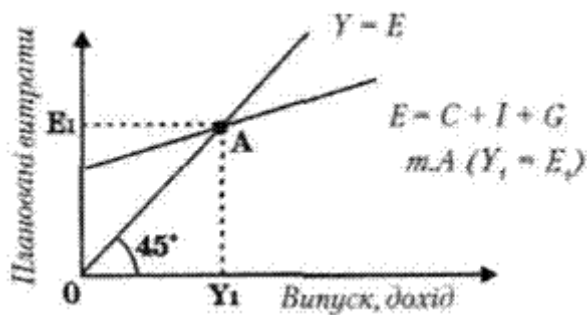
$$Y = E,$$

(25.2)

де Y — фактичні витрати (пригадаємо, що показник ВВП можна представити у вигляді реальних витрат на товари і послуга); E — плановані витрати. Графічно ця модель рівноваги наведена на рис. 25.4.



Якщо на графік моделі рівноваги (рис. 25.4) накласти графік функції планованих витрат (рис. 25.3), то отримаємо так званий кейнсіанський хрест (рис. 25.5).



Рівновага досягається в т.А, де перетинаються графіки планованих витрат і моделі рівноваги. У цій точці доходи дорівнюють планованим витратам.

У кейнсіанському хресті важливу роль відіграють запаси фірм:

приріст запасів має місце, якщо товарів вироблено більше, ніж споживачі захочуть купити.

Зростання запасів є для фірм сигналом до зменшення виробництва і звільнення працівників. У результаті скорочується ВВП і доходи. Процес продовжується доти, доки доходи не стануть рівними планованим витратам, тобто не впадуть до рівноважного рівня. Скорочення запасів означає, що ВВП знаходиться нижче рівноважного рівня, тобто фірми виробляють менше товарів, ніж на них існує платоспроможний попит. Це служить сигналом до розширення виробництва, а отже, до зростання ВВП і доходів. Така ситуація зберігається доти, доки рівень доходу не зрівняється з планованими витратами.

Для аналізу динаміки витрат використовуються показники середньої і граничної схильності до споживання і до заощадження. Середня схильність до споживання (ЛРС):

$$APC = \text{споживання/дохід} \cdot 100\%. \quad (25.3)$$

Середня схильність до заощаджень (АРС):

$$APS = \text{заощадження/дохід} \cdot 100\%. \quad (25.4)$$

Звідси випливає, що в сумі обидва показники завжди дають 1 або 100%.

Гранична схильність до споживання (МРС):

$$MPC = \text{зміна споживання/зміни доходу} 100\%. \quad (25.5)$$

Гранична схильність до заощадження (МРС):

$$MPS = \text{зміна заощаджень/зміни доходу} \cdot 100\%. \quad (25.6)$$

Очевидно, що в сумі обидва показники дорівнюють також 100% або 1.

Між економістами немає єдності в оцінці взаємозв'язку між розмірами приросту доходу і граничною схильністю до споживання. Одні вважають, що гранична схильність до споживання і гранична схильність до заощадження відносно незмінні. Кейнсіанська ж модель виходить з того, що із зростанням доходу росте гранична схильність до заощадження і відповідно падає гранична схильність до споживання, чим і пояснюється виникнення дефіциту попиту і економічних спадів.

Зроблене вище припущення про тотожність доходів і споживчих витрат є, звичайно ж, спрощенням. На практиці не всі доходи прямують на споживчі цілі. Частина доходів заощаджується. І тільки в тому випадку, якщо заощадження будуть використані для інвестицій, тобто для закупівлі неспоживчих товарів — засобів виробництва, економіка буде знаходитися в рівновазі, яку можна виразити формулами

$$Y = C + S \text{ (25.7); } Y = C + I \text{ (25.8); } I = S \text{ (25.9),}$$

де Y — випуск (дохід); C — споживання; I — інвестиції, S — заощадження.

Класична школа вважала, що діє автоматичний механізм, який врівноважує заощадження та інвестиції і підтримує рівень виробництва і зайнятості. В його основі лежить ставка відсотка і її динаміка. Чим вища ставка відсотка, тим більше заощадження. Заощаджені гроші можуть використати підприємці, які застосують ці кошти для інвестицій і, відповідно, заплатять за це відсоток. Запозичення будуть тим більше, ніж нижча ставка відсотка. Певний рівень відсоткової ставки автоматично балансуватиме заощадження та інвестиції. Крім того, згідно з класичною моделлю рівноваги діє й інший механізм, заснований на еластичності цін. Якщо заощадження зростають і тим самим падає попит, то конкуренція примушує виробників знижувати ціни, попит розширяється, весь вироблений продукт буде реалізований, і рівновага відновиться. Падаючі ціни викличуть необхідність знижувати витрати. В результаті повинні знизитися і ставки заробітної плати. Конкуренція з безробітними примусить працівників погоджуватися на це, підприємцям буде вигідно наймати робітників і тим самим встановиться рівновага на ринку робочої сили.

Однак всупереч уявленням класиків на практиці заощадження не дорівнюють інвестиціям. У результаті витрати виявляються менше реального обсягу виробництва.

На відміну від класиків, кейнсіанська теорія виходить з того, що заощадження та інвестиції здійснюють різні групи людей і керуються вони в своїх вчинках різними міркуваннями. Крім того, зростання заощаджень не обов'язково обернеться розширенням інвестицій. Якщо формула (25.7) вірна, то споживання скорочується по мірі зростання заощаджень. Наслідком цього буде звуження споживчого ринку і відсутність стимулу розширювати виробництво. Крім того, ставка відсотка — не єдиний чинник, що впливає на інвестиційні плани, тому що на практиці підприємців завжди цікавить питання про норму прибутку, очікувану від здійснення інвестиційних проектів. Нарешті, в сучасних умовах поточні заощадження — аж ніяк не єдине джерело фінансування інвестицій, а надання позик кредитними установами приводить до збільшення пропозиції грошей внаслідок дії грошового мультиплікатора.

У результаті обсяг інвестицій може перевищити суму поточних заощаджень. Така

ситуація означає порушення рівноваги: можливо або погравлення економіки, тому що зростуть загальні витрати, або, якщо економіка знаходилася в стані повної зайнятості, виникне інфляція попиту.

У сучасних умовах реалізація класичної моделі рівноваги утруднена тим, що ринкова система характеризується недосконалою конкуренцією, і монополісти здатні підтримувати ціни навіть при зниженні попиту. На ринку праці профспілки і колективні договори протидіють зниженню заробітної плати. Це приводить до того, що ціни і зарплата вельми стійкі до зниження. Але якби навіть ціни і зарплата впали, це означало б загальне падіння грошових доходів, а отже, і попиту. В результаті нерівновага може посилитися: впаде обсяг виробництва і виросте безробіття.

Недосконалість ринкових важелів обумовила появу кейнсіанської моделі підтримки рівноваги, заснованої на активному втручанні держави в економіку, зокрема, методами фіскальної політики.

Приріст державних витрат означає збільшення планованих витрат. Приріст виробництва і доходу, а також збільшення планованих витрат і споживання виявляється істотно більшим, ніж приріст державних витрат. В макроекономіці таке явище отримало назву ефекту мультиплікатора. Величина мультиплікатора державних витрат вимірюється відношенням приросту обсягу виробництва (доходу) до приросту державних витрат, що його викликав і позначається:

$$p = Y / G.$$

(25.10)

На конкретне значення мультиплікатора впливає гранична схильність до споживання і гранична схильність до заощадження. Чим більша частка приросту доходу в кожному циклі витрачається на споживанім, тим більше витрати в цьому циклі і, отже, тим більше мультиплікатор. Залежність між мультиплікатором і граничною схильністю до заощаджень зворотна:

$$f_i = 1 / \text{MPS} \quad (25.11); \quad \text{ц} = 1 / (1 - \text{MPC}).$$

(25.12)

Якщо, наприклад, гранична схильність до споживання дорівнює 0,5, то мультиплікатор буде дорівнювати 2. Це означає, що збільшення державних витрат на 1 одиницю викличе загальний приріст доходу в 2 одиниці.

Звичайно, в наведених формулах розрахунку мультиплікатора не враховується, що існує оподаткування доходів, а також те, що частина доходу йде на приріст закупівель зарубіжних товарів. Тому мультиплікатор, що визначається на основі такого спрощеного підходу, називається простим мультиплікатором.

Фіскальна політика поширюється не тільки на державні витрати, але і на формування доходів. Тому зміни в рівновазі можуть бути викликані і зміною податків. Збільшення податків скорочує отримуваний дохід, а їх скорочення збільшує його на величину зміни податків. Ефект, отже, буде аналогічним ефекту збільшення державних витрат. Однак приріст споживання буде в такому випадку менше, оскільки частина приросту доходу піде на приріст заощаджень. Отже, приріст споживання залежить в такому випадку не тільки від розміру зменшення податків, але і від граничної схильності до споживання.

Податковий мультиплікатор розраховується за формулою

$$//, = - MPC / (1 - MPC).$$

(25.13)

Наявність у формулі знаку «мінус» свідчить про зворотну залежність між податками і прибутком: скорочення перших веде до зростання останнього. Податковий мультиплікатор показує, на скільки одиниць зростає дохід при зниженні податків на одну одиницю.

Практичне значення теорії мультиплікатора державних витрат велике, тому що без неї неможливо виробити ефективну бюджетно-податкову політику. Ефективна стимулююча політика державних витрат і податків здатна змістити криву сукупного попиту праворуч, тобто досягти більш високого доходу (випуску) при незмінному рівні цін. Потрібно враховувати, що на мультиплікаційний ефект здатне не тільки зростання державних витрат, але і взагалі приріст будь-якого з компонентів сукупного попиту (споживання, інвестиції, чистий експорт). Більш того, таку ж властивість має і приріст (зменшення) грошової маси.

Модель рівноваги в рамках кейнсіанського хреста досі розглядалася виходячи зі стабільності інвестицій. Але на практиці розмір інвестицій може істотно мінятися і впливати на рівновагу. Скорочення інвестицій зміщає точку рівноваги в кейнсіанському хресті ліворуч, що проявляється в скороченні випуску (доходу) і споживання (планованих витрат). Загасання інвестицій призводить до дуже серйозних негативних довготривалих наслідків. Тому для наближення моделі до реальної дійсності необхідно врахувати дану обставину. Модель Хікса якраз має таку властивість, розглядаючи залежність між ставкою відсотка та доходом.

25.3. Модель Хікса

Вивчення кейнсіанського хреста дозволило сформулювати проблему рівноваги і проаналізувати чинники, що впливають на нього. Однак ця модель є надмірно спрощеною, оскільки вона виходить з того, що інвестиції як елемент сукупних витрат є величиною незмінною. Насправді ж, як ми знаємо, інвестиції змінюються під впливом

змін ставки відсотка. Тому для наближення моделі до реальної дійсності необхідно врахувати дану обставину. Модель Хікса якраз має цю властивість.

Цю модель ще називають моделлю IS — LM, оскільки аналіз в ній будується на дослідженні поведінки двох кривих — IS, яка ілюструє поведінку товарного ринку, і LM, яка показує стан і динаміку грошового ринку. Почнемо з побудови кривої IS. Вона може бути побудована на основі об'єднання кейнсіанського хреста і графіка функції інвестицій. Якщо кейнсіанський хрест показує залежність доходу (випуску) від планованих витрат, а функція інвестицій — залежність інвестицій від ставки відсотка, то крива IS показує залежність доходу (випуску) від ставки відсотка. Така залежність реально існує, якщо пам'ятати, що плановані інвестиції — складова частина сукупних витрат.

На рис. 25.6 показано, як будується крива IS на основі двох інших кривих.

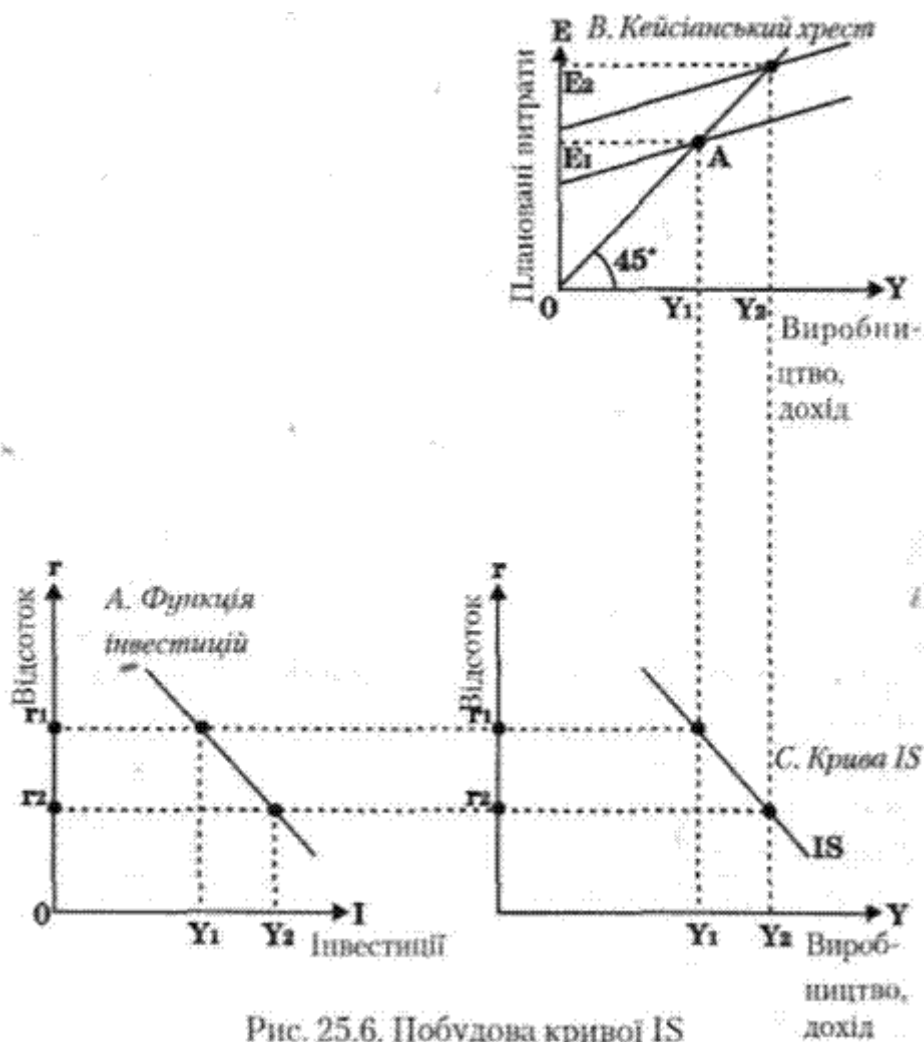


Рис. 25.6. Побудова кривої IS

Побудова кривої IS із кейнсіанського хреста на графік переноситься вісь абсцис, на якій відмічаються всі можливі точки обсягів виробництва при всіх можливих обсягах інвестицій, а з графіка функції інвестицій — вісь ординат з усіма можливими комбінаціями ставки відсотка і відповідних їй розмірів інвестицій.

На об'єднаному графіку отримуємо у вигляді кривої IS всі можливі поєднання між

ставкою відсотка і відповідним їй рівноважним обсягом випуску. Залежність між ставкою відсотка і доходом зворотна: підвищення ставки відсотка зменшує інвестиції, що плануються і відповідно зменшує дохід, за умов, що обсяг державних закупівель і рівень оподаткування не змінюються. При зміні параметрів фіскальної політики відбуваються зсуви кривої IS праворуч або ліворуч.

Перейдемо до кривої LM. Вона характеризує стан грошових ринків. Для побудови цієї кривої також необхідно брати до уваги деякі положення і припущення. Якщо кейнсіанський хрест став основою для виведення кривої IS, то для виведення кривої LM необхідно використати теорію переваги ліквідності, яка пояснює, як співвідношення між попитом і пропозицією реальної грошової маси визначає ставку відсотка. Якщо M — це пропозиція грошей (номінальна грошова маса), а P — рівень цін, то M/P — це і є реальна грошова маса, або запаси грошових коштів в реальному виразі. В моделі Хікса величина реальної грошової маси приймається постійною, виходячи з того, що, по-перше, обсяг номінальної грошової маси, що контролюється центральним банком країни, є фіксована величина, і по-друге, рівень цін не змінюється (це відповідає кейнсіанському припущенню жорсткості цін для розгляду короткострокових періодів). Але це ж і означає, що грошова пропозиція не залежить від ставки відсотка, що на рис. 25.7 наведено у вигляді вертикальної лінії.

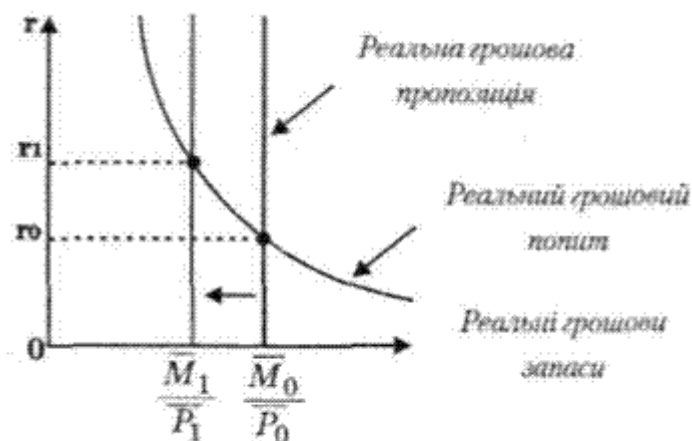
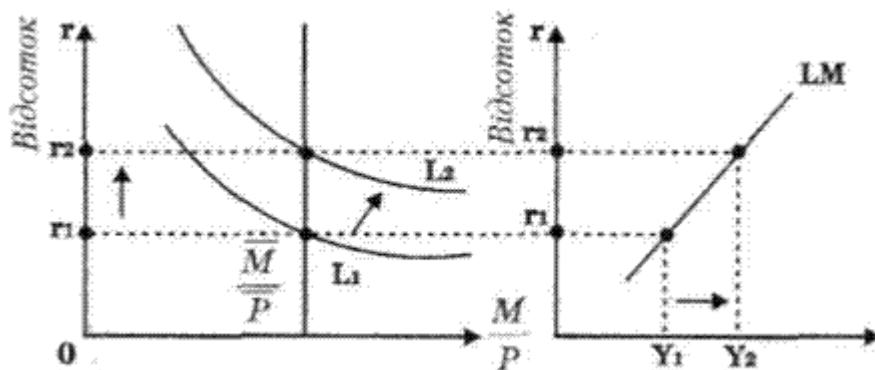


Рис. 25.7

Що стосується грошового попиту, то його поведінка в моделі Хікса прямо ув'язується з динамікою ставки відсотка. Дійсно. Відповідно до теорії переваги ліквідності вважається, що ставка відсотка — це альтернативні витрати володіння готівкою: готівка не приносить відсотка, і її зберігання у себе може розглядатися як втрата відсотка від можливого їх вкладення в банк на депозит або від купівлі державних облігацій. Тому при зростанні ставки відсотка бажання тримати у себе готівку меншає, тому що вигідніше стає її вкладення у фінансові активи. Отже, із зростанням ставки відсотка грошовий попит падає.

На рис. 25.8 показана крива грошового попиту (в його реальному вимірюванні).



Зрозуміло, що із зменшенням ставки відсотка грошовий попит зростає, тому що люди продають облігації, які стали менш прибутковими (або знімають гроші з депозитів). Це в свою чергу може привести знов до зростання ставки відсотка. Зрештою, вона встановиться на якомусь рівноважному рівні, який оптимізує співвідношення вкладень в гроші та інші фінансові активи. Відповідно до теорії переваги ліквідності саме зміна грошової пропозиції впливає на ставку відсотка: зростання грошової пропозиції знижує відсоток, а зменшення підвищує. На рис. 25.7 можна графічно проілюструвати це положення: зміна грошової пропозиції зсуває вертикальну криву праворуч або ліворуч, точка перетину її з кривою грошового попиту також зсувається, приводячи до нової величини ставки відсотка. (Зазначимо, що грошовий попит тут приймається стабільним). Для побудови кривої LM на основі використання рис. 25.8 пригадаємо, що грошовий попит залежить від рівня доходу: чим більше дохід, тим за інших рівних умов вище й грошовий попит. При фіксованій грошовій пропозиції зростання доходу, зсуваючи вгору криву грошового попиту, приводить і до зростання ставки відсотка. Цю залежність якраз і виражає крива LM. Крива LM показує, яка ставка відсотка є рівноважною для грошового ринку при даній величині доходу і фіксованій грошовій пропозиції. Зміни ж в грошовій пропозиції зсувають криву вгору або вниз.

Ця точка визначає рівноважне значення ставки відсотка і рівня доходу, при яких реальні витрати дорівнюють плановим (рівновага товарного ринку), і одночасно грошовий попит і грошова пропозиція співпадають (умова рівноваги на грошовому ринку). Модель Хікса може використовуватися для аналізу можливостей впливу економічної політики на обсяг виробництва в короткостроковій перспективі.

Фіскальна політика надає вплив через зростання державних витрат і оподаткування. Стимулююча фіскальна політика при незмінності монетарної політики зсуває криву IS праворуч, приводячи до зростання обсягів виробництва і ставки відсотка. Стимулююча монетарна політика (розширення грошової пропозиції) при незмінній фіскальній політиці також веде до зростання обсягу виробництва, тільки ставка відсотка знижується,

стимулюючи зростання інвестиційної активності.

А який загальний вплив одночасного проведення заходів фіскальної і монетарної політики?

Тут можливі варіанти. Розглянемо деякі з них.

Нехай законодавчі органи з метою боротьби з бюджетним дефіцитом вирішили збільшити податки. Як це вплине на економіку? Однозначної відповіді на запитання дати не можна, оскільки з таким варіантом фіскальної політики можуть взаємодіяти декілька варіантів монетарної політики, залежно від цілей, які ставлять їх розробники. Монетарна політика мстою такої ситуації може ставити або збереження фіксованої грошової маси, або збереження фіксованої ставки відсотка, або, нарешті, збереження незмінного доходу (обсягу виробництва).

Якщо монетарна політика виходить з необхідності зберегти незмінну грошову пропозицію, то результатом-обмежувальної фіскальної політики стане зсув кривої IS ліворуч, що супроводжується падінням ставки відсотка і обсягів виробництва (рис. 25.9).

Якщо ставиться мета підтримки ставки відсотка на тому ж рівні, для недопущення його падіння треба знизити грошову пропозицію, тобто відбувається зсув ліворуч і кривої LM . Падіння виробництва в такому випадку ще більше, ніж в попередньому (рис. 25.10).

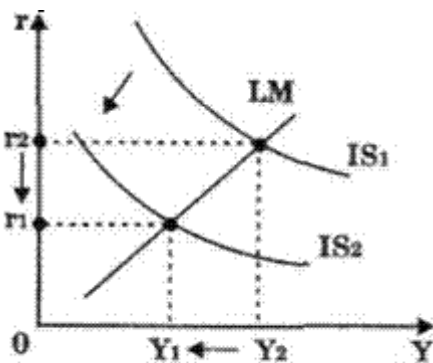


Рис. 25.9

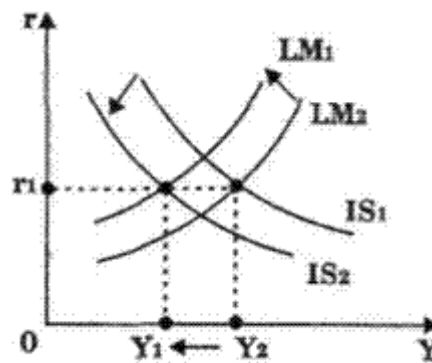


Рис. 25.10

У випадку, якщо ставиться задача зберегти незмінним обсяг виробництва, необхідно одночасно з посиленням оподаткування (зсув кривої IS ліворуч) розширити грошову пропозицію (зсув кривої LM праворуч) (рис. 25.11).

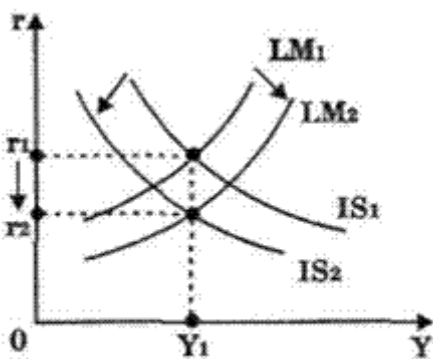


Рис. 25.11

Який варіант обрати, залежить від загальної макроекономічної і політичної ситуації в країні.

Відмічені варіанти проведення економічної політики — не самоціль. В принципі зсуви кривих IS і LM можуть бути результатом зовнішніх потрясінь, а не свідомих дій органів законодавчої або виконавчої влади. У такому випадку, оскільки економіка вийде зі стану рівноваги, саме заходи економічної політики здатні повернути її до нього.

Як співвідноситься модель Хікса з розглянутими раніше моделями сукупного попиту?

Модель Хікса виходить з постійності цін, у той час як моделі сукупного попиту пов'язують його величину із зміною цін. Якщо розглядати стимулюючу монетарну політику, то розширення грошової маси, приводячи до зниження ставки відсотка і зсуваючи праворуч криву LM, веде до зростання обсягів виробництва. При незмінному рівні цін це означає зсув кривої сукупного попиту праворуч. Якщо розглядати стимулюючу фіскальну політику, то в моделі Хікса вона веде до зсуву кривої IS праворуч, зростання відсотка і відповідно розширення обсягів виробництва, в той час як на графіку поведінки кривої сукупного попиту ми також будемо спостерігати її зсув праворуч без зміни рівня цін. За межами моделі Хікса, таким чином, залишається поведінка сукупного попиту внаслідок зміни рівня цін, тобто рух вздовж кривої сукупного попиту.

З відмінності між двома моделями видні відмінності між кейнсіанським і класичним підходами до моделювання економіки. Кейнсіанці, розглядаючи головним чином короткострокові коливання, виходячи з передумови про жорсткість цін і слабку ефективність спроб впливу на них, вважають, що економічна політика повинна впливати або на обсяг виробництва, або на відсоток, але не на ціни. Класична теорія, навпаки, вважаючи ціни гнучкими, а економіку — рівноважною в довгостроковому періоді, вважає, що для досягнення рівноваги треба впливати на ставку відсотка і рівень цін як на параметри, що піддаються регулюванню і реагують на нього, але не на обсяг виробництва.

25.4. Сукупна пропозиція та її динаміка

На кривій сукупної пропозиції виділяються три ділянки, що відповідають різним станам економіки.

Перша, або горизонтальна ділянка, яка ще називається кейнсіанською, характеризує економіку в періоди спадів. Політика стимулювання попиту приводить до зсуву кривої сукупного попиту праворуч вздовж кривої сукупної, пропозиції, що веде до зростання виробництва без зміни цін. Це пояснюється тим, що в умовах безробіття розширення попиту на працю в процесі подолання спаду не супроводиться спочатку зростанням заробітної плати, оскільки існує тиск на заробітну плату з боку ринку праці. Тому зростання зайнятості не супроводжується підвищенням питомих витрат.

Подальше стимулювання попиту, приводячи до нових зсувів кривої сукупного попиту праворуч, приводить нарівні із зростанням обсягів виробництва також і до поступового підвищення загального рівня цін. Графічно це виглядає, як перетин кривої сукупного попиту з кривою сукупної пропозиції на проміжній дільниці. У реальній же економіці по мірі вичерпання вільних резервів робочої сили поступово починає зростати заробітна плата, приводячи до зростання питомих витрат і починає поступово зростати загальний рівень цін. При досягненні повної зайнятості, коли резерви залучення додаткової робочої сили вичерпуються, подальше розширення реального обсягу виробництва стає неможливим, і будь-які спроби стимулювання попиту приводять тільки до посилення інфляції. Це означає, що економіка переходить на вертикальну, або класичну дільницю кривої сукупної пропозиції. Назви горизонтальної і вертикальної дільниць кривої сукупної пропозиції не випадкові. Горизонтальна дільниця відображає кейнсіанську позицію про активну роль сукупного попиту в подоланні спадів і відносній стабільності сукупної пропозиції. Ця дільниця відповідає природі і характеру короткострокових коливань ділової активності. Довгостроковий же рівень виробництва і зайнятості відповідно до класичної теорії характеризується стійкістю і стабільністю при повній зайнятості, і тому вертикальна дільниця кривої отримала назву класичної. Спроби стимулювання попиту в точці повної зайнятості виявляються безуспішними. Для зростання реального обсягу виробництва необхідні заходи, які привели б до зсуву кривої сукупної пропозиції праворуч. Це заходи щодо зниження питомих витрат (впровадження нових ресурсо- і працезберігаючих технологій, які дозволяють підвищити продуктивність праці і знизити питому витрату сировини).

При розгляді моделі Хікса було з'ясовано, як економічні потрясіння на товарних і грошових ринках ведуть до зсувів кривої сукупного попиту і як за допомогою важелів фіскальної і монетарної політики знову ж через зсуви кривої сукупного попиту можна повертати економіку в стан рівноваги. Які ж чинники впливають на поведінку сукупної пропозиції і як це можна використати при проведенні економічної політики?

Раніше ми виходили з припущення, що короткострокова крива сукупної пропозиції є горизонтальною і тому зсуви кривої сукупного попиту вздовж кривої сукупної пропозиції не приводять до змін цін, а ведуть лише до змін обсягів виробництва. Насправді ж короткострокова крива сукупної пропозиції не горизонтальна. Тому стимулювання сукупного попиту, що виявляється в зсувах кривої сукупного попиту, приводить як до змін обсягів виробництва, так і до змін цін. У короткостроковому періоді поведінка сукупної пропозиції описується чотирма моделями: модель жорсткої заробітної плати; модель невірних уявлень працівників; модель незавершеної інформації; модель жорстких

цін.

Відповідно до моделі жорсткої заробітної плати поточні коливання економічної кон'юнктури внаслідок особливостей встановлення заробітної плати не можуть бути швидко відображені в змінах величини витрат. Тому, якщо росте сукупний попит, то при незмінності номінальної заробітної плати зростання загального рівня цін веде до падіння реальної заробітної плати. У фірм тим самим з'являється стимул розширити зайнятість, що в результаті веде до збільшення обсягу виробництва. І навіть якщо економіка знаходиться в стані повної зайнятості, то розширення виробництва також можливе.

Справа в тому, що фірми і профспілки закладають в колективні договори автоматичне зростання номінальної заробітної плати услід за зростанням інфляції, але в певному співвідношенні. І якщо фактичне зростання цін виявиться вищим, ніж те, що очікувалось, то навіть при дії механізму автоматичного підвищення номінальної заробітної плати услід за зростанням цін можливо, проте, падіння реальної заробітної плати, а це дозволить збільшити обсяг виробництва за межі природного рівня.

У моделі невірних уявлень працівників на відміну від моделі жорсткої заробітної плати допускається, що заробітна плата може змінюватися, граючи роль чинника, що врівноважує попит і пропозицію. Але люди в своїх рішеннях про можливе збільшення пропозиції праці помилково ототожнюють поняття номінальної і реальної заробітної плати. Відомо, що попит і пропозиція праці визначається величиною реальної заробітної плати. Однак працівники заздалегідь можуть визначити тільки рівень номінальної, але не реальної заробітної плати, оскільки невідома майбутня динаміка загального рівня цін.

Відповідно у випадку, якщо працівники правильно вгадали можливі рівні інфляції і реальна заробітна плата залишилася незмінною, обсяг виробництва і зайнятість не змінюються, бо номінальна заробітна плата збільшилася тим же темпом, що і рівень цін.

Якщо ж ціни вирости сильніше, ніж очікувалося (але про це люди в точності не знають, бачачи тільки зростання своєї номінальної заробітної плати і думаючи, що і реальна заробітна плата росте), то помилкові уявлення людей спонукають їх розширювати пропозицію праці. Насправді ж номінальна заробітна плата відстає від зростання цін, і фірми обізнані краще, ніж працівники. Тому фірми діють цілком обґрунтовано, розширюючи зайнятість на основі падіння реальної заробітної плати. У поєднанні з готовністю працівників розширити пропозицію праці, що помилково вважають, що і реальна заробітна плата зростає, це веде до розширення виробництва і зростання цін. Незважаючи на інше вихідне припущення в теорії, підсумкові висновки такі ж, як і у попередньої: розмір виробництва відхиляється від свого природного рівня в тому випадку, якщо рівень цін відхиляється від очікуваного.

Третя модель — модель недосконалої інформації. Загальним з другою моделлю є те, що вона містить припущення про помилковість оцінок динаміки реальної заробітної плати по змінах номінальної заробітної плати. Однак на відміну від другої моделі, тут немає припущення про те, що фірми краще обізнані про тенденції зміни реальної заробітної плати, а навпаки, допускається, що і фірми інформовані не краще, ніж працівники. Логіка міркувань прихильників моделі така. Вихідне припущення полягає в тому, що кожний виробник виробляє один товар, а споживає багато товарів. Тому відстежувати одночасно всі ціни неможливо. Точно стежити за цінами можна тільки стосовно товарів, що виробляються, але не стосовно товарів, які споживаються. Внаслідок цього стає можливим помилково прийняти зміну загального рівня цін за зміни відносних цін. Ця помилка і рішення, що приймаються на її основі, зумовлюють ту залежність між рівнем цін і обсягом виробництва, яка має місце в короткостроковій перспективі. З факту зростання цін на власний товар виробник робить висновок про збільшення його відносної вартості. Це спонукає його розширити виробництво свого товару. Але оскільки такого ж висновку доходять і всі інші виробники, то вони починають розширювати виробництво і своїх товарів. Причому всі вони помилково вважають, що зростання загального рівня цін означає зростання відносної ціни саме їх товару. Обсяг виробництва розширяється, хоча насправді, швидше за все, відносні ціни всіх товарів при цьому залишаються незмінними. Загальний висновок такий: при зростанні загального рівня цін в більших розмірах, ніж він очікувався, виробники думають, що підвищилися відносні ціни саме їх товарів, і це стимулює їх до розширення виробництва. Як бачимо, і в цьому випадку розмір виробництва відхиляється від свого природного рівня, якщо рівень цін відхиляється від очікуваного.

Четверта модель — модель негнучких цін — виходить з припущення, схожого з припущенням першої моделі про жорсткість заробітної плати. Тільки в цьому випадку принцип жорсткості стосується не ціни праці — номінальної заробітної плати, а цін на товари, що закладаються в довгострокові контракти.

У четвертій моделі всі фірми розбиваються на дві групи залежно від принципів встановлення цін на свою продукцію. Перша група фірм встановлює досить гнучкі ціни. Друга група встановлює ціни так, що вони виявляються негнучкими, тому що принципи їх формування засновуються на очікуваннях, а не на реальній динаміці цін.

Загальний рівень цін у результаті залежить від очікуваного рівня цін і від розмірів виробництва, внаслідок чого загалом ціни виявляються негнучкими. Які наслідки має такий механізм ціноутворення для ринку праці? Якщо в короткостроковому періоді ціна, що встановлюється фірмою, постійна, то падіння сукупного попиту зменшує кількість

продукції, що продається фірмою. У відповідь на це фірма скорочує виробництво і знижує попит на працю. Отже, в цій моделі коливання обсягів виробництва пов'язані в більшій мірі зі зсувами кривої попиту на працю, ніж з рухом вздовж стабільної кривої попиту на працю. Це означає, що динаміка реальної заробітної плати може визначатися рухом економічного циклу.

Усі моделі вирішують дві основні проблеми: по-перше, чи можуть ціни і заробітна плата врівноважувати попит і пропозицію, і, по-друге, який з ринків товарний або ринок праці недосконалий. Можливі комбінації відповідей і розв'язань обох проблем наведені в таблиці 25.1.

Таблиця 25.1 Моделі сукупної пропозиції

Чи приходять ринки до рівноваги	Недосконалість ринків	
	Ринок праці	Товарний ринок
Так	Модель невірних уявлень працівників: працівники ототожнюють зміни номінальної заробітної плати із змінами реальної заробітної плати	Модель недосконалої інформації виробників: виробники ототожнюють загальний рівень цін з відносних цін
Ні	Модель жорсткої заробітної плати: номінальна заробітна плата змінюється повільно	Модель жорстких цін: ціни на товари та послуга змінюються повільно

Серед сучасних теорій сукупної пропозиції виділяються неокласичні і неокейнсіанські. Неокласичні теорії розробляють моделі, в яких заробітна плата і ціни є гнучкими і оперативно реагують на зовнішні потрясіння, забезпечуючи збереження ринкової рівноваги. За своїм змістом до цих теорій примикають моделі невірних уявлень працівників і недосконалої інформації, а також теорія реального економічного циклу. Теорія реального економічного циклу, прихильники якої виходять з того, що зміни реальних показників (передусім, рівня зайнятості і реального обсягу ВВП) не залежать від зміни номінальних показників (таких, як грошова маса і рівень цін), а залежать від дії передусім таких чинників, як фіскальна політика і технологічний прогрес. Якщо в моделі Хікса допускається жорсткість цін і аналізуються ситуації, пов'язані з нерівновагою на товарних і на грошових ринках, то в моделі реального економічного циклу ситуація на грошових ринках великого значення не має, оскільки ціни вважаються гнучкими (еластичними). Крива сукупної пропозиції в такій моделі має вигляд вертикальної лінії, тоді як крива сукупного попиту виражає залежність сукупного попиту від рівня цін. Отже, в моделі реального економічного циклу ставка відсотка грає роль чинника, що забезпечує рівновагу попиту і пропозиції.

Основний наголос в теорії реального економічного циклу робиться не на номінальних показниках, включаючи рівень цін, а на пропозиції праці, розмір якої зрештою визначає і рівень виробництва і доходу. У класичній моделі пропозиція праці є величина фіксована і незмінна. У цьому значенні теорія реального економічного циклу краще відображає тенденції реальної економіки, в якій зайнятість не постійна, а знаходиться під впливом значних коливань протягом економічного циклу. Відповідно до теорії реального економічного циклу розмір пропозиції праці залежить від мотивації працівників, а вона, в свою чергу, визначається розмірами оплати праці. При зростанні зарплати зацікавленість в праці зростає, при зниженні — падає. При недостатньо високій оплаті працівники вважають взагалі за краще не працювати, чекаючи підвищення заробітної плати. Це явище отримало назву ефекту міжчасового заміщення в пропозиції праці. Крім розміру заробітної плати, на рішення працювати або не працювати впливає розмір ставки відсотка: чим вона вище, тим сильніше прагнення працювати, і навпаки.

Відповідно до цих припущень коливання зайнятості визначаються вибором періодів трудової активності продавцями на ринку праці. Всі чинники, які ведуть до зростання заробітної плати або ставки відсотка, неминуче супроводжуються розширенням пропозиції на ринку праці. Особливу роль відіграють технологічні зсуви. Їх вплив зводиться до двох моментів: по-перше, через зростання пропозиції товарів і послуг поліпшуються параметри виробничої функції, а по-друге, поява нових технологій приводить до розширення попиту, наприклад, на обладнання для виробництва нових товарів, що з'являються як результат впровадження технологічних новин.

Неокейнсіанці виходять з того, що рівноважні моделі ринку не можуть пояснити економічних коливань, і дотримуються моделей жорстких цін і жорсткої заробітної плати. Останнім часом зусилля кейнсіанського напрямку зосереджувалися на пошуку додаткової аргументації того, чому в короткостроковій перспективі заробітна плата і ціни є жорсткими. Одна з причин негнучкості цін полягає в тому, що введення в господарську взаємодію нових цін об'єктивно вимагає часу і витрат.

Інший чинник, що зумовлює жорсткість цін і заробітної плати, полягає в тому, що зміни цін і заробітної плати здійснюються не одночасно, а ступінчасто, послідовно як по черговості (як правило, спочатку ціни, а пізніше — заробітна плата), так і з точки зору поширення нових рівнів заробітної плати по окремих секторах економіки.

Третій чинник негнучкості цін і заробітної плати — не достатня координація взаємодії суб'єктів господарської діяльності пов'язана з наявністю феномена очікувань. Внаслідок людської природи за необхідності, наприклад, знизити ціну люди чекають, що хтось почне першим. І саме це гальмує прийняття рішень про зниження, вигідних всім.

Досі всі міркування теорії будувалися на припущенні про існування природного рівня виробництва. Відповідно до цього припущення коливання рівнів виробництва і зайнятості можливі тільки в короткостроковій перспективі, а в довгостроковому періоді економіка знаходиться в стані природної рівноваги при природній нормі безробіття. В сучасних умовах висуваються концепції, згідно з якими коливання обсягів виробництва і рівнів зайнятості можливі і протягом довгострокового періоду, внаслідок чого економічні спади можуть принести небажані довгострокові наслідки і привести до зміни величини природного рівня безробіття. Один з механізмів такого несприятливого впливу — так званий гістерезис, тобто вплив (головним чином несприятливий) довгострокового порядку з боку коливань попиту і пропозиції на природні значення економічних параметрів. Так, економічний спад може привести до того, що люди, побувши певний період в стані безробіття, втративши кваліфікацію, після початку економічного підйому не зможуть знайти собі застосування, і рівень фрикційного безробіття стане стійко більш високим. Вільні того, за період їх вимушеної незайнятості вони втрачають можливість впливу на формування заробітної плати, і тим самим вона зможе піднятися до значення, більшого, ніж рівноважне. Це в свою чергу додатково буде стимулювати збереження більш високого рівня безробіття, приводячи в результаті до підвищення його природного рівня. Загальний висновок такий. До цього часу не існує одноманітного і вичерпного пояснення причин коливань економічної активності, оскільки не створено єдиних передумов аналізу ситуацій. А від вихідних теоретичних позицій залежить і можливість розробки задовільних практичних рекомендацій. Так, якщо погодитися з тезою про жорсткість цін як про реальність, тоді цілком виправданою є теза про те, що недосконалість ринкової системи може бути виправлена методами фіскальної і монетарної політики. Якщо ж виходити з гнучкості цін, тобто фактично з визнання здатності економіки до саморегулювання, тоді треба визнати, що не варто захоплюватися спробами державного впливу на ці процеси. При цьому виходять з того, що сама по собі циклічність — це об'єктивна закономірність розвитку виробництва і технічного прогресу, і економіка періодично просто повинна перехворіти деякими хворобами, але вона здатна сама себе вилікувати. У відповідь можна зазначити, що ринкова система дійсно є недосконалою і, очевидно, не у всіх випадках дійсно може справитися зі своїми проблемами без великих ускладнень — економічних і соціальних.

ГЛАВА 26. МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА І БАНКІВСЬКА СИСТЕМА

Монетарна політика ґрунтується на проведенні заходів щодо регулювання або ставки процента, або грошової маси. Розглянемо сам механізм впливу на величину грошової маси, пам'ятаючи про те, що, на думку монетариста, саме регулювання грошової маси,

змінюючи обсяг сукупної пропозиції, здатне справляти найбільш істотний вплив на економічну кон'юнктуру.

26.1. Грошова маса та її вимірювання

Поняття M_1 , M_2 , M_3 , L Управління грошовою масою потребує її адекватного вимірювання. Існує декілька показників грошової маси — M_1 , M_2 , M_3 , L . M_1 включає готівку (її іноді називають «гроші поза банками»), поточні депозити (депозити до запитання) і деякі інші елементи (наприклад, дорожні чеки). В практиці розвинених країн для позначення поточних депозитів використовується поняття «чекові депозити», оскільки фізичні і юридичні особи мають можливість розпоряджатися коштами на поточних депозитах за допомогою чекових книжок. Розрахунки проводяться шляхом виписки чеків. Практика розрахунків за допомогою чеків набула широкого поширення, а застосування готівки поступово меншає. В умовах України, навпаки, чекові розрахунки не набули поки широкого поширення, і в сфері роздрібного товарообороту застосовуються розрахунки готівкою. Еквівалентом поточних депозитів в наших умовах можна вважати поточні рахунки підприємств.

M_2 утворюється шляхом додання до M_1 сум, що зберігаються па безчекових ощадних рахунках, на деяких строкових депозитах, невеликих за розміром (в США, наприклад, до 100000 дол.), а також деяких інших компонентів. M_3 утворюється включенням в M_2 великих строкових депозитів. L включає M_3 і ряд елементів ринку цінних паперів (наприклад, ощадні облігації, короткострокові зобов'язання Міністерства фінансів, облігації державних внутрішніх позик і т.ін.). Структура української грошової маси наведена в таблиці 26.1.

Що таке ліквідність? Ліквідність — це здатність якого-небудь активу швидко обертатися в готівку. Нерухомість — це досить низьколіквідний актив. Найбільш ліквідний актив — сама готівка. Кожний наступний грошовий актив (при послідовному переході від M_1 до M_2 і т.ін.) все більш важко і повільно здатний перетворюватися в готівку.

Звичайно для аналізу поведінки грошової маси користуються показниками M_1 і M_2 . При цьому застосовуються висновки з кількісної теорії грошей, основна теза якої виражається формулою:

$$MV = PQ,$$

(26.1)

де M — кількість грошей; V — швидкість обігу грошей; P — рівень цін; Q — фізичний обсяг ВВП.

Формула (26.1) застосовується для визначення оптимальної величини грошової маси і

управління нею. Якщо вартісний обсяг ВВП (PQ) відомий, то кількість грошей визначається швидкістю їх обігу. Одна з труднощів проведення монетарної політики якраз і полягає в тому, що вимірювання швидкості обігу грошей за показниками M1 і M2 нерідко дає різні результати. В макроекономічних моделях припущення про постійну швидкість обігу грошей значно спрощує аналіз наслідків монетарної політики. Разом з тим, якщо на практиці швидкість обігу грошей є нестійкою величиною, то приріст грошової маси може не дати бажаних результатів.

Після цих попередніх зауважень перейдемо до розгляду банківської системи і її ролі в здійсненні монетарної політики. Для розуміння механізму управління рухом грошової маси припустимо, що вона представлена усього двома елементами — готівкою і депозитами.

26.2. Сутність і функції резервної системи

Отже, грошова маса складається з готівки і депозитів. Співвідношення між двома елементами грошової маси залежить від багатьох чинників і є специфічним для кожної країни. На нього впливають традиції і звички людей у здійсненні платежів, рівень розвитку банківської справи, загальний стан економіки. Чим більший розвиток, наприклад, отримує автоматизація розрахунків, тим менше потрібно готівки. На розміри готівки впливає частка споживання в ВВП, а на величину депозитів — сама величина ВВП. Істотний вплив на динаміку співвідношення між готівкою і депозитами справляють сезонні чинники (наприклад, в період відпусток зростає частка готівки в структурі грошової маси в південних регіонах країни). Важливо пам'ятати, що саме по собі збільшення або зменшення розмірів готівки не впливає на величину грошової маси, а змінює лише співвідношення між депозитами і готівкою.

Зростання грошової маси має місце тільки тоді, коли відбувається створення нових платіжних коштів, і пов'язане це зростання з механізмом видачі позик. У різних країнах такий механізм має свої особливості, але існують і деякі спільні риси. Головне, що об'єднує різні системи регулювання грошової маси — те, що воно здійснюється в рамках банківської системи при вирішальній ролі центрального банку — головного елемента кредитної системи. Саме центральний банк має можливість вливати на діяльність комерційних банків, які є формально незалежними. В США центральний банк отримав назву Федеральної резервної системи (ФРС), в назві якого відбивається те, що найбільш істотним важелем впливу центрального банку на комерційні банки виступає норма обов'язкових резервів.

Вона була створена в 1913 році. Безпосереднім поштовхом до створення ФРС послужила фінансова паніка в 1907 році, що супроводжувалася крахом багатьох банків. Після цього в

суспільстві виникли настрої на користь зміцнення банківської системи з метою зробити її більш надійною, і через 6 років переговорів і дискусій вона була створена.

Специфіка саме США полягає в тому, що формально в них немає єдиного центрального банку, розташованого в столиці, оскільки в США в свій час, незважаючи на прагнення до зміцнення банківської системи, одночасно існували настрої проти надмірної централізації ФРС. Тому ФРС представлена 12 федеральними резервними банками, розташованими у відповідних федеральних районах (Нью-Йорк, Чикаго, Філадельфія, Сан-Франциско, Бостон, Клівленд, Сент-Луїс, Канзас-сіті, Атланта, Річмонд, Мінеаполіс, Даллас).

Кожний з них обслуговує своїх членів — комерційні банки свого району: тримає внески банків, надає їм кредити, тобто робить те ж, що самі комерційні банки здійснюють відносно своїх клієнтів. Крім того, ФРС у винятковому порядку здійснює випуск банкнот, які є національною валютою, очолює ФРС Рада управляючих, яка фактично забезпечує єдність кредитно-грошової політики, що проводиться на всій території США. Згідно із законом до складу ФРС обов'язково входять всі національні банки (тобто банки, що отримали ліцензію центрального уряду) і частина-банків штатів (діючих на основі ліцензії урядів окремих штатів), так що в результаті у Федеральній резервній системі беруть участь більше ніж 5000 із 15000 комерційних банків, що володіють більш ніж 70% сукупних депозитів.

Федеральна резервна система виконує такі функції: резервної системи, по-перше, тримає у себе резерви банків-членів, які, як ми побачимо далі, відіграють важливу роль у регулюванні грошової маси;

по-друге, здійснює міжбанківські чекові розрахунки;

по-третє, забезпечує приватних осіб готівкою (через Федеральні резервні банки);

по-четверте, виступає держателем рахунків Казначейства (Міністерства фінансів) і здійснює купівлю (продаж) державних облігацій;

по-п'яте, здійснює контроль за операціями комерційних банків.

Самі комерційні банки виконують дві головні функції. По-перше, вони здійснюють зберігання депозитів до запитання, по яких клієнти можуть виписувати чеки, щоб розплатитися за купівлі. По-друге, вони надають позики своїм клієнтам — приватним особам і фірмам. Створення грошей (тобто збільшення грошової маси) відбувається саме при операціях з депозитами до запитання. У принципі комерційні банки — не єдині структури, які виконують різні фінансові функції. У кредитній системі діють і такі установи, як позичково-ощадні асоціації, ощадні банки, кредитні спілки, страхові компанії з аналогічними функціями. Всі вони виконують роль посередників між власниками вільних грошових коштів і інвесторами.

Як працює банк? У спрощеному комерційного банку вигляді банківський баланс наведено в таблиці 26.2.

Таблиця 26.2 Баланс комерційного банку

Активи	Пасиви
Готівка Облігації Позики Інші активи	Депозити Інші пасиви Власний капітал
Разом	Разом

Із схеми видно, що в правій частині балансу показані джерела коштів банку, а в лівій — основні напрями розміщення кредитних ресурсів. Готівка банків становить тільки частину по відношенню до суми депозитів. Значна частка ресурсів банку використовується як кредити і позики. Це нормальна практика банківської діяльності.

Однак тут існує реальне протиріччя. Теоретично вкладники можуть в будь-який момент зажадати повернути свої кошти, і банк повинен буде це безперешкодно здійснити, адже одна з функцій банка — зберігання грошей клієнта на розрахунковому рахунку. Однак банк одночасно є і комерційною установою. Він надає позики під певний відсоток. І чим більше розміри позик (що одночасно зменшують здатність банку на першу вимогу видати гроші вкладникам), Що надаються, тим ефективніше результати комерційної діяльності. Суворо кажучи, банк ризикує не тільки тому, що відволікає депозити в надання позик, але і тому, що саме надання позик пов'язане з ризиком неповернення запозичених сум внаслідок банкрутства позичальника. На практиці небезпека масового відклику внесків невелика. Саме ця обставина зумовлює те, що для виконання зобов'язань перед вкладниками банку досить мати тільки частину коштів у вигляді готівки для здійснення поточних видач грошей (люди приходять в банк не тільки щоб зняти гроші, але і потім, щоб покласти їх).

З діяльністю банку пов'язано існування механізму регулювання обов'язкових резервів комерційних банків. Якщо розмір резервів дорівнює величині депозитів (що саме по собі — найповніша гарантія видачі всієї суми депозитів в будь-який момент), то кредитні можливості банку обмежені розміром його власного капіталу. І спочатку комерційні банки саме так і підходили до вирішення питання про величину резервів. Однак в сучасних умовах резерви становлять лише частину величини депозитів, і чим менше частка резервів у депозитах, тим вище кредитні можливості банку. Сама частка резервів встановлюється для кожного конкретного комерційного банку Федеральною резервною системою. Резерви кожний комерційний банк зберігає у відповідному регіональному Федеральному резервному банку. Однак, мета зберігання певної частини кредитних ресурсів

комерційних банків у Федеральній резервній системі інша — це не забезпечення гарантій внесків, а регулювання грошової маси, тобто грошової пропозиції.

Як конкретно працює цей механізм? Якщо припустити, що резерви дорівнюють величині депозитів, то зрозуміло, що в такій ситуації грошова маса не може бути збільшена. Точно так само зрозуміло, що грошова маса не може зрости і в тому випадку, якщо обсяг резервів, що фактично є у банку, в точності дорівнює встановленому для нього Федеральною резервною системою. Нова грошова маса може бути створена тільки в тому випадку, якщо банк має надмірні резерви. Як тільки з'являються надмірні резерви, банк тут же шукає клієнтів, яким він міг би надати відповідні кредити. А з'явитися надмірні резерви можуть декількома шляхами.

По-перше, внаслідок зменшення норми обов'язкових резервів, по -друге, якщо комерційний банк візьме позику в центральному банку, і по-третє, внаслідок операцій на відкритому ринку. Незалежно від способів створення надмірних резервів, сам факт цього створення супроводиться мультиплікаційним ефектом.

Припустимо, що у банку А з якихось причин (які в цьому випадку не мають значення) утворилося 10000 дол. надмірних резервів. Ці гроші він може надати в позику. Якщо клієнт в цей час прийшов до банку просити кредит, він може отримати його. На його поточному рахунку спочатку робиться запис про те, що сума депозиту збільшується на 10000 дол., що відбивається на кредиті рахунку клієнта. Вказана сума може бути знята з даного рахунку у вигляді банкнот або її можна використати для оплати купівель чеками. Якщо дана сума видається банкнотами, то в банківських записах робиться позначка про зменшення величини депозитів до запитання на 10000 дол., а грошова маса збільшується на ці ж 10000 дол. Коли настає термін повернення, позика може бути погашена або готівкою, або шляхом списання відповідної суми з поточного внеску. У обох випадках станеться зменшення грошової маси, бо готівка вважається грошима тільки доти, доки не потрапляє до сейфу банку. Але якщо використовується варіант списання з поточного рахунку, то клієнт просто випишує чек на 10000 дол., які знімаються з поточного рахунку. В принципі можна було б перевести гроші з поточного на ощадний рахунок в тому банку, де клієнт брав позику, і це просто означало б зменшення М1, а М2 залишилася б без змін. Зрештою так чи інакше видача позик збільшує М1, а прагнення клієнта тримати ту або іншу частину своїх грошових активів у вигляді поточних депозитів або ощадних депозитів означало б різницю в темпах зростання М1 і М2.

Процес на цьому не закінчується. Клієнт брав позику для того, щоб витратити її.

Практично він використовує цю суму у формі виписки чеків на оплату своїх купівель.

Чеками він буде розплачуватися з продавцями. Продавці, отримавши чеки, депонують їх у

своїх банках.

Припустимо, що клієнт, який взяв позику, розплатився з продавцем, виписавши на його ім'я чек на 10000 дол. Після того, як продавець депонував чек у своєму банку, останній нараховує 10000 дол. на поточний рахунок продавця і пересилає чек до Федерального резервного банку для здійснення клірингу (зарахування взаємних банківських вимог). Федеральний резервний банк зараховує на резервний рахунок банку продавця додатково 10000 дол. з резервного рахунку банку позичальника і віднімає ці ж 10000 дол. з резервного рахунку банку позичальника. Після чого чек посилається до банку позичальника, який, в свою чергу знімає цю суму з поточного рахунку позичальника. Кінцевим підсумком операції стане виникнення ще 10000 дол. надмірних резервів у банку продавця і 10000 дол. на рахунку продавця. Якщо при цьому норма обов'язкових резервів у банку продавця рівна 16,6%, то його кредитні можливості збільшуються на 8340 (10000 — 1660) дол. Отже, банк продавця може тепер додатково видати позик на 8340 дол.

Процес повторюється. У всій системі комерційних банків по мірі того, як чеки, виписані позичальниками, депонуються одержувачами платежів, до надмірних резервів комерційних банків додаються нові суми. Частина резервів може повернутися до банку, який першим «випустив» додаткові кредитні ресурси. Всі нові надмірні резерви дозволяють видавати нові позики, що збільшують МІ. Доки нові прирости МІ витрачаються позичальниками і знов депонуються одержувачами платежів, доти резерви комерційної банківської системи всі збільшуються.

Кінцевий мультиплікаційний ефект первинного виникнення надмірних резервів залежить від величини норми обов'язкових резервів в кожному банку, розподілу внесків між банками-членами і не членами ФРС, від форми, в якій люди вважають за краще тримати нові гроші, і від інших чинників. В найбільш загальному вигляді величина мультиплікатора визначається за формулою:

грошовий мультиплікатор = $1/\text{норма обов'язкових резервів}$.

(26.2)

Ясно, звичайно, що процес видачі позик під резерви, що збільшуються, не може бути надмірним, оскільки зростання резервів одночасно означає і зростання зобов'язань банку перед вкладниками. Потрібно пам'ятати і те, що резерви можуть стати не тільки більшими, ніж наказує ФРС, але і меншими. У цьому випадку, тобто якщо резерви падають нижче встановленої величини, банк починає видавати нових позик менше, ніж йому повертають раніше взятих позик, щоб нагромадити нестачу резервів. Якщо така ситуація складається не в окремих банках, а у всій банківській системі, то станеться загальне скорочення розмірів позик, що видаються і, отже, зменшення грошової маси. Це буде продовжуватися

до досягнення передбаченого розміру резервів. І тоді процес стиснення кредиту зупиниться.

Зміна норми обов'язкових резервів використовується не часто. У Федеральній резервній системі є інший, досить гнучкий, інструмент впливу на величину резервів, що не зачіпає норму обов'язкових резервів — надання позики безпосередньо комерційному банку шляхом збільшення суми резервів на рахунку даного банку в ФРС в обмін на які-небудь активи (наприклад, державні облігації, що є в портфелі активів будь-якого комерційного банку). За надання такої позики береться ставка відсотка, яка називається обліковою ставкою. Причому використання цього інструмента здійснюється селективно.

Збільшуючи свій портфель державних облігацій, ФРС виписує зі свого рахунку чеки на суму куплених облігацій.

Чеки депонуються в комерційних банках. Після того, як відповідний комерційний банк направить чеки в свій Федеральний резервний банк, останній переказує на резервні рахунки комерційного банку додаткові суми. В результаті комерційні банки розширюють свої кредитні можливості. При протилежних операціях, тобто при продажу державних облігацій, ФРС зменшує резерви комерційних банків. Наприклад, якщо ФРС продає державну облігацію вартістю 1000 дол., вона зрештою з'явиться в руках людини, яка заплатить чеком торговцеві облігаціями. Торговець в свою чергу заплатить чеком Федеральній резервній системі, і ця сума буде знята з резервного рахунку того банку, на який виписаний рахунок, що і буде означати ліквідацію частини резервів банківської системи.

Приблизно та ж картина спостерігається, якщо продавцем облігацій виступає не комерційний банк, а приватна особа. В обмін на облігацію людина отримує чек ФРС, який вона передає до свого банку, а банк записує цю суму на внесок даної людини для збільшення своєї резервної позиції, після чого з рахунку можна знімати готівку, збільшуючи тим самим грошову масу. Одночасно банк може збільшити позики в розмірі, який дорівнює різниці між депозитом, що збільшується, і сумою обов'язкових резервів. Сам факт надання позики — свідчення того, що грошова пропозиція в результаті збільшилася в більших розмірах, ніж сума операції з продажу облігацій, тому що і продавець облігацій збільшив свої грошові активи (в депозитах і в готівці), і одержувач позики разом з позикою отримав рівний їй новий банківський депозит. Отже, в результаті частина приросту грошової маси переходить в готівку, а частина стає базою кредитної експансії. Зрозуміло, що, якщо банки не розширюють кредит або не купують облігації, то відсутній і мультиплікаційний ефект.

Саме готівка і поточні чекові депозити утворюють вельми активний елемент грошової маси,

безпосередньо створюючий мультиплікаційний ефект. Операції на відкритому ринку впливають на грошову масу не безпосередньо, а саме через зміну загальної величини готівки і депозитів. Особлива роль цих компонентів грошової маси виражається в тому, що їх іноді називають грошима підвищеної сили, або грошовою базою.

Первинне збільшення резервної позиції банків у ФРС внаслідок продажу державних облігацій зі свого портфеля при такому ж збільшенні величини депозитів підвищує фактичну частку резервів проти обов'язкової, встановленої ФРС для даного банку.

Збільшуючи ж позики, банк зрештою доводить частку резервів до встановленої величини з урахуванням переходу частини приросту депозитів у готівку. Ефект приросту грошової маси може бути істотно послаблений, якщо велика частина приросту депозитів піде в приріст готівки. Один з найважливіших чинників, що визначають співвідношення між готівкою і депозитами — ступінь розвитку тіньової економіки. Суб'єкти тіньової економіки із зрозумілих причин вважають за краще мати справу з готівкою, а не з депозитами, оскільки шлях руху готівки контролювати практично неможливо, на відміну від відстеження динаміки депозитів. Ось чому збільшення резервної позиції може стати могутнім чинником зростання кредиту і грошової маси, але не обов'язково. Ця обставина зайвий раз підтверджує ту думку, що в економічній політиці немає і не може бути єдиного чарівного засобу, за допомогою якого можна швидко і ефективно виправити економічну ситуацію в складні для тієї або іншої країни періоди.

Розглянемо механізм взаємодії Казначейства (Міністерства фінан. і банківської системи), Казначейство має свої рахунки у ФРС і в комерційних банках. І залежно від того, з яких рахунків воно фінансує свої витрати, грошова маса збільшується або залишається без змін. Якщо казначейство платить продавцеві озброєнь зі своїх рахунків у ФРС шляхом виписування чеків на суму купівлі озброєнь, то продавець зброї несе чеки в свій комерційний банк, який обробляє їх, в результаті збільшуючи свої резерви і відповідно позикові можливості. Тим самим грошова маса збільшується. Якщо ж казначейство не зацікавлене в збільшенні грошової маси (наприклад, у разі виникнення бюджетного дефіциту), воно фінансує свої витрати з рахунків в комерційних банках; продаючи державні облігації приватному сектору, воно отримує необхідні фінансові ресурси без збільшення загальних розмірів грошової маси. Відбувається лише переключення частини кредитних можливостей приватного сектора на користь Казначейства, тобто держави. Здійснюючи платежі за рахунок цих ресурсів, казначейство не збільшує суму своїх резервних вимог і тим самим не стимулює зростання грошової маси.

Отже, ФРС справляє вплив на економіку регулюванням резервів в банківській системі.

Купуючи і продаючи державні облігації, ФРС збільшує або зменшує банківські резерви, а

також змінює облікову ставку і норми обов'язкових резервів, впливаючи на величину грошової пропозиції і ринкову ставку відсотка. Для оцінки ефективності грошової політики необхідно вивчити поведінку ринкової ставки відсотка, темп зростання грошової маси, динаміку резервів і готівки.

26.3. Механізм здійснення монетарної політики

Розглянемо тепер механізм грошової політики. Припустимо, що рівень цін і рівень прибутку в економіці є величини дані і незмінні. Величина грошового попиту залежить тільки від ринкової ставки відсотка. Залежність грошового попиту від рівня відсотка виражається графічно у вигляді кривої грошового попиту. Відповідно грошова пропозиція є функцією грошової бази (суми резервів і готівки в банківській системі). Із збільшенням відсотка банки вважають за краще розширювати обсяг кредитів, що надаються, збільшуючи тим самим грошову пропозицію. В результаті грошовий мультиплікатор зростає. Умова рівноваги на грошовому ринку показана на рис. 26.1, де Е точка рівноваги.

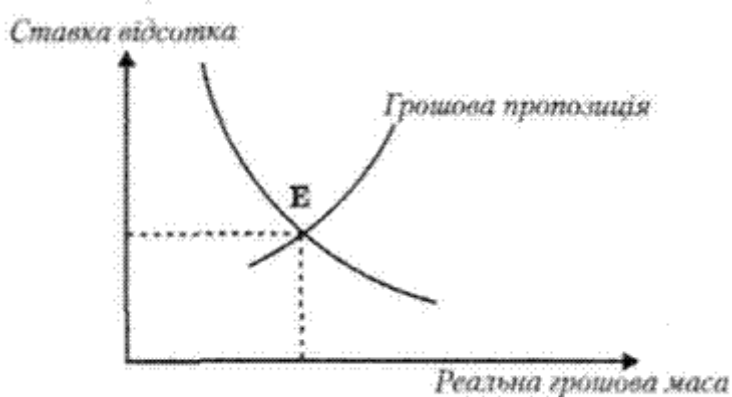


Рис. 26.1

При досить високому рівні відсотка крива грошової пропозиції стає майже вертикальною, відображаючи прагнення банків до мінімізації резервів і безмежної кредитної експансії.

Операції на відкритому ринку

Розглянемо наслідки грошової політики. Припустимо, що внаслідок зростання купівель центральним банком державних облігацій (операції на відкритому ринку) резерви комерційних банків збільшилися. Це приводить до зростання грошової пропозиції і зсуву кривої пропозиції грошей праворуч. Відсоток меншає. На кривій рівноваги грошового ринку в моделі Хікса зменшенню відсотка відповідає збільшення доходу. Тим самим зростання купівель державних облігацій, приводячи до розширення грошової бази, сприяє зростанню прибутку (рис. 26.2).

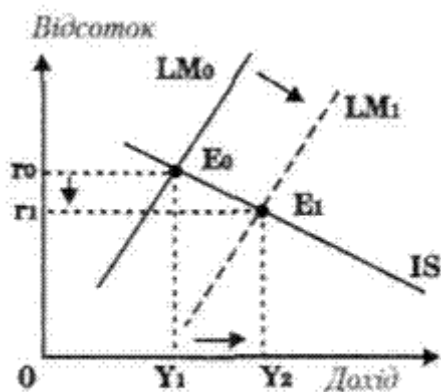


Рис. 26.2

Зменшення відсотка внаслідок зростання грошової бази зсуває криву LM праворуч і вниз в положення LM₁, збільшуючи тим самим рівноважний дохід (в точці E₁).

Зміна облікової ставки

Що станеться, якщо зміниться облікова ставка? Як вплине, зокрема, її зростання на положення кривої рівноваги грошового ринку і тим самим на рівноважний відсоток і рівноважний дохід в моделі Хікса? При підвищенні облікової ставки центральним банком комерційні банки прагнуть збільшити резерви за рахунок скорочення обсягів поточного кредитування. Розрахунок робиться на те, що у разі можливого виникнення нестачі резервів можна буде уникнути запозичень у ФРС за більш дорогою, ніж раніше, ціною для покриття нестачі резервів. Отже, крива грошової пропозиції зсувається вгору і ліворуч, і ринкова ставка відсотка збільшується услід за зростанням облікової ставки. У результаті рівноважний дохід меншає. Результат виявляється протилежним тому, який мав місце у разі зростання купівель державних облігацій (рис. 26.3).

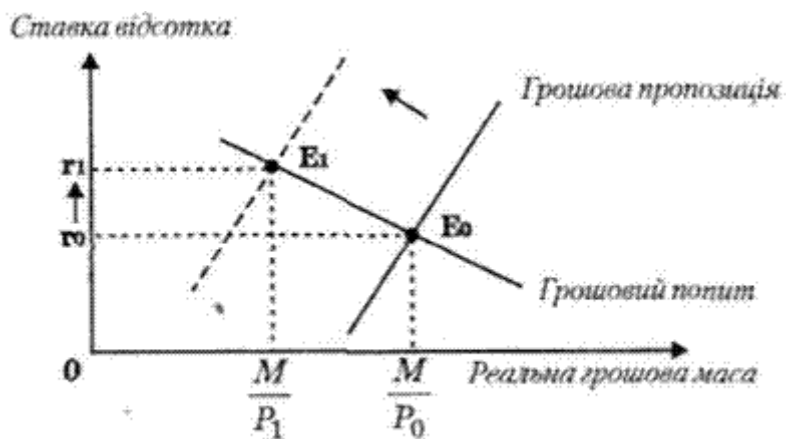


Рис. 26.3

Зростання облікової ставки веде до збільшення резервів і тим самим до зменшення грошового мультиплікатора. Крива грошової пропозиції зсувається вгору, відсоток росте. Звідси випливає, що прагнення федеральної резервної системи до підтримки фіксованої ставки відсотка вимагає забезпечення відповідної грошової пропозиції, і навпаки,

прагнення зберегти фіксований рівень грошової маси вимагає, щоб відсоток вільно коливався, поки не встановиться на рівні, необхідному даною грошовою масою. Одночасна ж підтримка фіксованого рівня відсотка і грошової маси неможлива. На практиці легше підтримувати фіксований рівень відсотка, ніж певну величину грошової маси, по-перше, тому, що існує лаг між проведенням операцій на відкритому ринку і кінцевою зміною грошової пропозиції, а по-друге, тому, що мультиплікатор зростання грошової маси є величина непостійна. У тривалій же перспективі можна розраховувати на досягнення необхідної величини грошової пропозиції з урахуванням того, що у разі недосягнення грошовою масою бажаних для ФРС розмірів до якогось проміжного терміну можна здійснити додаткові операції на відкритому ринку. Способи розв'язання На практиці механізми контролю основного протиріччя за грошовою масою і рівнем від-монетарної політики сотка здійснює Комітет ФРС коопераціях на відкритому ринку. Залежно від конкретної ситуації об'єктом регулювання може бути або відсоток, або рівень грошової маси. В теорії постійно відбуваються дискусії, що краще регулювати — відсоток або грошову масу. Обговорюються звичайно два основних питання: по-перше, як ефективніше забезпечити необхідні розміри грошової маси — фіксуючи відсоток або фіксуючи грошову базу; по-друге, як ефективніше забезпечити стабільність економіки — прагнучи контролювати рівень грошової маси або рівень відсотка.

Розглянемо спочатку друге питання, пов'язане з підтримкою стабільності економіки. Припустимо, що ФРС ставить мету — забезпечити необхідний рівень доходу у (ВНП). Питання в тому, як це ефективніше зробити. Відповідь залежить від того, який період береться для розгляду.

Почнемо з короткого періоду (звичайно 3-9 місяців). Проблема в тому, що можливі зсуви в положенні кривих IS і LM в моделі Хікса не можна заздалегідь передбачувати. Залежно від того, як поводить себе крива IS, вирішується основне питання. Якщо величина доходу відрізняється від рівноважного рівня через нестабільність товарних ринків, то стабілізація доходу раціональніше забезпечується шляхом підтримки фіксованої грошової маси, а не відсотка. В результаті зсув кривої IS, наприклад, праворуч, супроводжуючись зростанням відсотка, веде до зменшення попиту (зокрема, інвестиційного попиту), причому точка рівноваги (в цьому випадку точка 3) буде ближче до точки повної зайнятості, ніж у разі підтримки фіксованого відсотка (точка D (рис. 26.4)).

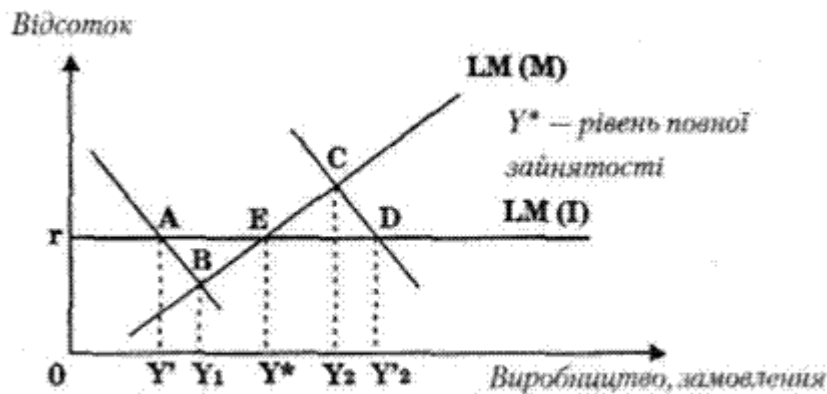


Рис. 26.4

З рис. 26.4 видно, що в цьому випадку стабілізація доходу забезпечується підтримкою грошової маси.

Нехай, навпаки, товарні ринки знаходяться в стані рівноваги, а грошовий ринок нестабільний. За такої умови, якщо ФРС буде підтримувати грошову масу на фіксованому рівні, положення кривої LM в моделі Хікса важко буде передбачити, оскільки рівновага грошового ринку зможе бути забезпечена при заздалегідь невідомому рівні відсотка, а кожному рівню відсотка буде відповідати свій рівень доходу. Лише при політиці фіксації відсотка можна буде забезпечити рівноважний рівень доходу. Отже, якщо в економіці виникне відхилення доходу від рівноважного рівня внаслідок зсуву грошового попиту, то ФРС буде проводити політику, засновану на фіксації відсотка, що, в свою чергу, нейтралізує ефект зсуву грошового попиту.

Ефективний вибір типу дії можливий в рамках порівняно невеликих періодів, як правило, до одного року. Так, в 70-80-ті роки грошовий попит став дуже коливатися, і тому ФРС приділяла основну увагу підтримці відсотка, тому що важко було стежити за поведінкою грошової маси.

Монетариста, зі свого боку, виступають за контроль над грошовою масою. Вони небезпідставно вважають, що наголос на підтримку величини відсотка в тривалій перспективі може привести до надмірного зростання грошової маси і посилення інфляції. Єдиний спосіб в таких умовах уникнути інфляції — обмежити зростання грошової маси шляхом зростання відсотка. Зрештою, на практиці потрібно вдаватися до компромісу. Якщо в економіці спостерігається високий відсоток, то можна збільшити темпи зростання грошової маси, а якщо темпи зростання грошової маси надмірні, то потрібно провести заходи, що підвищують рівень відсотка.

Політика ФРС щодо регулювання відсотка і зростання грошової маси зазнає критики з двох сторін. По-перше, прагнення ФРС стабілізувати відсоток веде до інфляції, по-друге, спроби контролю над грошовою масою технічно неефективні. Так чи інакше, ФРС в своїй

політиці проводить заходи щодо контролю не тільки за грошовою масою, але й за іншими економічними показниками. Складність ситуації в тому, що ті показники, які ФРС прагне контролювати шляхом підтримки деяких заздалегідь встановлених темпів зростання або конкретних величин (наприклад, відсоток, темп зростання грошової маси, облікова ставка), за своєю природою є проміжний, на відміну від істинно кінцевих показників, які виступають одночасно і цілями економічної політики (досягнення певних величин ВВП, доходу, темпів зростання інфляції, рівня безробіття). Кінцеві ж показники важко піддаються регулюванню. На них можна вийти лише непрямо — через регулювання проміжних, при тій неодмінній умові, що підтримка тієї або іншої величини проміжних показників повинна бути досить обґрунтована і своєчасно коригуватися співвіднесенням з реальною динамікою. Так, якщо відповідно до монетаристського принципу ми поставимо завдання підтримки певного темпу зростання грошової маси, наприклад, 5% щороку, з метою досягнути такого ж темпу зростання ВВП, то ми повинні бути упевнені в тому, що протягом того періоду, на який розраховане застосування такої міри, швидкість обігу грошей не зміниться. В іншому випадку запропонований захід не приведе до поставленої мети. Однак саме дотримання вказаної вимоги (стабільності швидкості обігу грошей) ніхто не зможе гарантувати. Економічні обурення взагалі важко піддаються передбаченню.

26.4. Проблема лагів у здійсненні економічної політики

Існує й інша трудність в проведенні монетарної політики — лаги в реалізації будь-якого її заходу. Так, за розрахунками деяких американських економістів, якщо в економіці відбувається спад, то від початку спаду до його відображення економічною статистикою проходить мінімум 2 місяці, від цього відображення до врахування в монетарній політиці, направленої на зростання грошової маси, показників, що змінилися, ще 3 місяці, і, нарешті, від зміни величини грошової маси до зміни реальної величини ВВП — ще 9 місяців, тобто в результаті не менш ніж 14 місяців.

Проблема лагів вельми важлива не тільки в проведенні монетарної політики, але й в здійсненні фіскальної політики. Враховуючи ж, що кожна з них часто розглядається як альтернатива іншої, порівняльна їх ефективність зводиться до розгляду співвідношення лагів при здійсненні кожної з них.

Внутрішні включають час для вироблення заходів економічної політики, а зовнішні — період до реального впливу заходів на стан економіки. Внутрішні лаги в свою чергу включають період, по-перше, між моментом економічного обурення і моментом, коли влада визнає, що необхідна реакція на дане обурення, по-друге, між усвідомленням цієї необхідності і прийняттям рішення, по-третє, між прийняттям рішення і його реалізацією.

Важливо зазначити, що зовнішні лаги фіскальної політики менші ніж зовнішні лаги монетарної політики, в той час як внутрішні лаги фіскальної політики можуть бути більш тривалими, ніж внутрішні лаги монетарної політики. Це пов'язано з тим, що для зміни податкової системи потрібна зміна податкового законодавства, а це в свою чергу вимагає тривалих обговорень у Конгресі, дискусій законодавців і т.ін., тоді як зміна параметрів грошової маси або ставки відсотка не вимагає від ФРС ніяких узгоджень. Однак результати зміни податкових ставок швидше позначаються на динаміці ВВП, ніж намічені зміни в грошовій масі. Але в результаті переваги фіскальних методів у зовнішніх лагах можуть бути «з'їдені» тривалими внутрішніми лагами.

Монетарна політика своєю кінцевою метою має збереження повної зайнятості без виникнення інфляції. При загрозі спаду економічна політика повинна бути із зрозумілих причин направлена на зростання грошової пропозиції і зменшення відсотка. З іншого боку, за високих темпів зростання і наближення до стану повної зайнятості з метою уникнення вповзання в інфляцію зростання грошової маси повинне бути обмежене і відсоток потрібно підняти для стримування інвестиційної активності. Все мистецтво політики полягає в тому, щоб своєчасно почати використання того або іншого заходу, на підставі чого вона також своєчасно дала б бажаний ефект. Також істотно, щоб заходи монетаристського змісту приймалися узгоджено. Це означає, що якщо прийнято рішення провести жорстку грошову політику і для цього підняти ставку відсотка, то не треба одночасно з цим вживати заходи щодо зростання грошової маси за допомогою купівлі облігацій, оскільки підсумковим результатом обох заходів може в цілому стати не обмеження, а розширення кредиту. Саме така ситуація мала місце в американській економіці у другій половині 60-х років.

Проблема ефективності макроекономічної політики (монетарної і фіскальної) має велике значення для будь-якої країни, особливо для країн, які переходять до ринку, в тому числі для України. Одна з особливостей здійснення монетарної політики в Україні — те, що вона реалізовується в умовах гострої кризи неплатежів. Має місце прямо протилежне висловлювання відносно причин існування значного обсягу кредиторської і дебіторської заборгованості (переважно простроченої). Згідно з одними поглядами, саме жорстка рестрикційна політика Національного банку України виступає головним чинником посилення кризи неплатежів, у зв'язку з чим треба знижувати облікову ставку і збільшувати темпи грошової емісії. Відповідно до іншої точки зору, неплатежі породжені загальною обстановкою економічного спаду і монетарна політика Національного банку не дуже рестрикційна.

Одним з аргументів недостатнього обсягу грошової маси в обігу вважається безперервне

падіння рівня монетизації ВВП (коефіцієнта Маршалла) протягом усіх років незалежності України.

У 1996 році він впав до 12,4%, або 0,124. Для порівняння можна вказати, що в Японії значення такого показника становить 1,16; у Великобританії 0,89; у Франції - 0,69; в Німеччині 0,36; в Росії ОДІ. У принципі падіння рівня монетизації (тобто відношення грошової маси М2 до ВВП) може служити ознакою недостатності розмірів грошової маси, однак тільки при певних обставинах. З точки зору довгострокових тенденцій економічного розвитку, падіння рівня монетизації за інших рівних умов є ознакою неблагополуччя в грошовій сфері. В Україні дійсно є непрямі підтвердження того, що можна кваліфікувати як нестачу грошей: надзвичайно висока частка бартеру в сукупності операцій, що укладаються між господарюючими суб'єктами, і доларизація економічного обігу, які в сукупності складають до 80 % усього обігу. При цьому за роки незалежності швидкість обігу грошей збільшилася в 5 разів. Однак уважне вивчення динаміки монетизації показує, що її рівень падав не тільки в періоди уповільнення зростання грошової маси, але і в періоди його прискорення. Очевидно, що на зміну рівня монетизації впливала не тільки політика Національного банку України, але й інші, не менш могутні чинники, і серед них — інфляційні процеси.

Розглянемо тепер короткострокові тенденції в динаміці монетизації. Про міру її несприятливих наслідків треба судити по співвідношенню між швидкістю обігу грошей і рівнем задоволення грошового попиту. Як видно зі статистичних даних, в 1996 році швидкість обігу грошей виросла незначними темпами, що свідчить про достатній рівень задоволення потреб у грошах. Справа в іншому. Потрібно пам'ятати, що існує попит на гроші і попит на грошові доходи. Зміна кожного з таких агрегатів по-різному впливає на грошову масу і рівень монетизації ВВП. Якщо ростуть грошові доходи, а грошовий попит через спад виробництва не збільшується і приросту товарної маси не відбувається, то весь приріст грошових доходів виплескується на товарні і валютні ринки, стимулюючи сплеск інфляції. Грошова маса не зміниться, а рівень монетизації внаслідок зростання цін почне падати. Якщо ж росте тільки грошовий попит (у зв'язку з уповільненням швидкості обігу грошей, підвищенням цін на енергоносії, діями монополістів на ринках ресурсів, іншими чинниками), то відбувається зростання потреб у грошовій масі при падінні рівня монетизації ВВП. Без задоволення цієї потреби почнеться падіння попиту на товарних ринках, посиляться криза збуту, криза неплатежів і т.ін. Щоб не допустити такого положення, і треба буде збільшити грошову емісію. Рівень монетизації почне зростати, причому без посилення інфляції. Якщо ж нарощування грошової маси здійснюється через зростання грошових доходів, то услід за цим неминучий сплеск інфляції, яка перекриє

темпи зростання грошової маси (хоча б внаслідок інфляційних очікувань), і рівень монетизації ВВП знову впаде.

Однак не існує прямого зв'язку між падінням рівня монетизації ВВП і динамікою грошової маси. Це не є однозначним підтвердженням правильності монетарної політики, що проводиться. Справа в тому, що в прагненні перемогти інфляцію розробники економічної політики поклали на монетарні методи дуже великі завдання, нерідко примітивізуючи механізм розв'язання цієї проблеми. Йдеться про те, що одним з антиінфляційних прийомів стали багатомісячні затримки з виплатою заробітної плати. Ілюзорність такого заходу полягає в тому, що з часом ростуть борги по заробітній платі, які створюють інфляційний навіс, що збільшується. Не в силах зібрати податки, уряд, прагнучи не допустити посилення інфляції, не платить зарплату, заганняючи себе в кут. Це свідчить, що монетарними методами не можна вирішувати задачі, які повинні виконуватися фіскальними методами.

Те ж саме можна сказати і про інший важіль монетарної політики — облікову ставку. У другій половині 90-х років Національний банк України проводить політику безперервного зниження облікової ставки по мірі зниження інфляції. Зниження облікової ставки має на меті поживити інвестиції і з таких позицій загалом може привітатися. Однак в той же час цю політику треба провести в ув'язці з реальними інфляційними тенденціями. В умовах сильних інфляційних очікувань, величезного бюджетного дефіциту і плаваючого курсу національної валюти зниження номінальної ставки відсотка приводить до того, що реальна ставка стає від'ємною, що робить не вигідним надання кредитів.

ГЛАВА 27. ЗАЙНЯТІСТЬ, БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ

Досягнення повної зайнятості — одна з головних цілей економічної політики. В ідеальній макроекономічній моделі має місце безперервне економічне зростання в поєднанні з рівновагою ринку праці і стабільністю цін. Але в реальній дійсності як те, так й інше — швидше виняток, ніж правило. Важливо враховувати, що, хоча проблеми економічного зростання і зайнятості взаємопов'язані, цей зв'язок не носить жорсткого характеру. З одного боку, коливання сукупного попиту, викликаючи зміни в рівнях виробництва, ведуть урешті-решт до зростання або падіння безробіття. В той же час звичайною є ситуація, коли економіка працює в повну силу, а безробіття, як це не дивно, не зникає. Більш того, може настати момент, коли продовження економічного зростання, супроводячись зменшенням безробіття, посилить інфляцію, загостривши труднощі реалізації забезпечення економічного зростання. Нарешті, і це саме неприємне, в реальному житті спостерігаються варіанти поєднання зростаючого безробіття з інфляцією, що посилюється.

Звідси — особливі труднощі узгодженого управління розв'язанням трьох ключових макроекономічних проблем і різноманітності варіантів теоретичного пояснення їх взаємозв'язку, причому деякі варіанти взаємно виключають один одного. Для розуміння взаємозв'язку розглянемо проблеми безробіття та інфляції ізольовано, а потім — з позицій їх взаємообумовленості.

27.1. Зайнятість і безробіття

Форми безробіття.

Безробіття виступає в різних формах. Звичайно виділяють три основні форми безробіття — фрикційне, структурне і циклічне. В умовах ринкової економіки працівник володіє свободою вибору місця застосування своїх здібностей, чим він час від часу користується. Оскільки таким правом у суспільстві в даний момент користується досить велика кількість працівників, то в результаті в кожний даний момент часу якась частина робочої сили виявляється незайнятою. Причини, з яких частина робочої сили перебуває в пошуках роботи, різноманітні. По-перше, люди міняють роботу з власного бажання, нерідко в пошуках більш високооплачуваної роботи. По-друге, працівник може бути звільнений з ініціативи роботодавця. Потретьє, частина робочих місць характеризується сезонністю, і люди тимчасово втрачають робочі місця з тим, щоб по закінченні певного часу знову їх зайняти. Нарешті, частина працівників уперше шукає роботу. Все це випадки фрикційного безробіття. Конкретні люди перебувають у такому стані тимчасово, найчастіше упродовж нетривалого періоду, однак сам факт існування фрикційного безробіття — явище постійне. Отже, така форма безробіття багато в чому неминуча. Її роль не можна оцінити однозначно негативно. Справа в тому, що внаслідок пошуку роботи люди можуть знаходити робочі місця, які в більшій мірі відповідають їх схильностям і здібностям, і, як наслідок, вони отримують більш високу платню, від чого виграють і вони, і суспільство, оскільки розподіл робочої сили за сферами застосування праці стає більш раціональним. Структурне безробіття пов'язане з тим, що з розвитком виробництва відбуваються зміни в техніці і технології, які супроводжуються відмиранням старих професій і появою нових. В умовах широкого поширення персональних комп'ютерів, наприклад, професія друкарки стала такою, що відмирає і замінюється професією комп'ютерного складача. Робоча сила, що вивільнюється, не відразу може знайти роботу, оскільки, незважаючи на появу нових професій одночасно з відмиранням старих, рівень кваліфікації працівників часто не відповідає вимогам, що пред'являються новими робочими місцями. Структурне безробіття носить більш довготривалий характер у порівнянні з фрикційним і створює для людей більше проблем.

Нарівні з цими двома формами безробіття кількість безробітних може збільшуватися

внаслідок циклічного спаду виробництва внаслідок дефіциту попиту, що утворює третю форму безробіття — циклічне. По мірі подолання спаду циклічне безробіття поступово меншає. У зв'язку з цим використовується термін «повна зайнятість».

Повна зайнятість не означає відсутності безробіття. Під повною зайнятістю розуміється етап ринку праці при нульовому рівні циклічного безробіття. Навіть якщо економіка працює на повну потужність, тобто з повним використанням ресурсів, в ній існує фрикційне і структурне безробіття. Їх сумарна величина утворює так званий природний рівень (природну норму) безробіття. При повній зайнятості кількість безробітних завжди дорівнює числу вільних робочих місць.

З розвитком економіки величина природного рівня безробіття підвищується. Так, в 40-60-ті рр. природним вважався рівень безробіття 4%, у сучасних умовах 5-6%. Це сталося внаслідок декількох причин. По-перше, підвищилася частка жінок і молоді в загальному числі зайнятих, а серед них питома вага безробітних завжди вище. По-друге, за 80-90-ті рр. в розвинених країнах було створено систему виплат допомоги по безробіттю, внаслідок чого проблема пошуку роботи перестала бути для людини такою гострою, як раніше.

Рівень безробіття визначається як відношення кількості безробітних до загальної чисельності робочої сили. Однак офіційна статистика враховує безробіття не завжди точно. По-перше, частина працівників зайнята неповний робочий день. Фактично це частково безробітні, хоч вони вважаються зайнятими. По-друге, частина працівників втратила надію знайти роботу і перестала реєструватися на біржі праці. Офіційний рівень безробіття може виявитися завищеним, оскільки деякі люди, одержуючи допомоги по безробіттю, нелегально десь працюють.

Наслідки безробіття.

Головний наслідок негативного порядку — це відставання ВВП від свого потенційного рівня. Суспільство несе значні втрати через те, що частина робочої сили не знаходить застосування. Крім того, люди страждають від безробіття дуже нерівномірно. Так, серед службовців безробіття звичайно нижче, ніж серед робітників. Безробіття серед молоді вище, ніж серед дорослого населення, а серед жінок — вище, ніж серед чоловіків. Так, в Україні серед кожних 100 безробітних, які перебували на обліку в службі зайнятості на початок 1999 року, 65% склали жінки, 31% — молодь у віці до 28 років. Найбільш значні втрати від безробіття несе відносно менша частина людей, втрачаючих роботу, а саме ті, хто залишається без роботи тривалий період (протягом більше 15 тижнів).

Крім суто економічних втрат, безробіття супроводжується і соціальними витратами — втратою кваліфікації людини, кризою сім'ї, соціальною і політичною напруженістю в

суспільстві. Значне підвищення рівня безробіття в періоди сильних спадів може привести суспільство до сильних соціальних потрясінь. Ось чому держава прагне активно регулювати відносини в сфері зайнятості. В усіх розвинених країнах розроблене законодавство про зайнятість. Відповідні законодавчі акти прийняті і в Україні. В них передбачено регулювання зайнятості за допомогою проведення інвестиційної і податкової політики, направленої на раціональне розміщення продуктивних сил, підвищення мобільності працівників, застосування гнучких режимів праці з метою збереження і розвитку системи робочих місць. Для реалізації політики зайнятості створено Фонд сприяння зайнятості — державна служба зайнятості під керівництвом Міністерства праці та соціальної політики. Ця служба надає людям допомогу в отриманні роботи, реєструє безробітних, виплачує допомоги по безробіттю. Так, в 1998 році в Україні при сприянні служб зайнятості було працевлаштовано більше ніж 390 тис. незайнятих. Відповідно до законодавства місцеві органи влади організують для безробітних виконання громадських робіт на період пошуку ними відповідної роботи. При цьому оплата таких робіт не може бути нижче мінімального рівня заробітної плати в державі. Передбачена також організація перепідготовки вивільнених працівників у випадку, якщо немає можливості підібрати їм роботу відповідно до їх кваліфікації. На період пошуку роботи безробітні отримують відповідну допомогу в розмірі не нижче за 50% середньої заробітної плати за місцем останньої роботи і не більше середньої заробітної плати в державі. В усіх інших випадках, в тому числі якщо людина уперше шукає роботу, розмір допомоги встановлюється не нижче за 75% мінімальної заробітної плати, а випускникам вузів і технікумів — не нижче мінімальної заробітної плати. Термін виплати допомоги, як правило, не перевищує 12 місяців протягом 3 років, якщо, звичайно, працівник не буде працевлаштований раніше. Реальна ситуація з виплатами допомоги по безробіттю в Україні складається так. В 1996 році з державного фонду зайнятості населення було виплачено 40,1 млн. грн. Середній розмір допомоги по безробіттю в грудні становив 40,6 грн., що приблизно дорівнює 1/4 частині рівня середньої заробітної плати одного зайнятого. Крім допомоги по безробіттю, членам сім'ї безробітного надається матеріальна допомога, включаючи дотації за користування житлом, комунальними послугами, громадським транспортом в розмірі 50% мінімальної заробітної плати на кожного члена сім'ї. Якщо закінчився термін отримання допомоги по безробіттю, то безробітний також починає отримувати відповідну матеріальну допомогу.

Який фактичний рівень безробіття в розвинених країнах? Тут спостерігається великий розкид показників. Так, у США в середині 80-х рр. середньорічний рівень безробіття становив 7,5 %, у Японії — 2,8%, у Великобританії — 11,3%, у Німеччині — 7,2%, у

Швеції — 2,8% робочої сили. Такі істотні міждержавні відмінності в рівнях безробіття пояснюються тим, що для кожної з них характерний свій природний рівень безробіття, а також тим, що кожна з них перебуває в різних фазах економічного циклу. В складі усього населення; звичайно, відсоток безробітних нижче, оскільки робоча сила становить приблизно половину всього населення в кожній країні (наприклад, в Україні в середньому за 1998 рік кількість населення, зайнятого в усіх сферах економічної діяльності, в порівнянні з 1995 роком скоротилася на 6% і становила 22,3 млн. чол., або 45% постійного населення). Друга половина населення представлена людьми до працездатного віку (як правило, ті, які не досягли 16 років), особами, що знаходяться за межами працездатного віку (як правило, чоловіки старші за 60 років і жінки, старші за 55 років) і, нарешті, частина людей працездатного віку, які внаслідок об'єктивних причин не працюють (учні денних вищих і середніх спеціальних навчальних закладів, психічно хворі, ув'язнені тощо).

Особлива ситуація на ринку праці складається в умовах перехідної економіки, в тому числі в Україні. Рівень офіційно зареєстрованого безробіття в 1998 році в порівнянні з 1995 роком збільшився більш ніж у 2 рази. Важливе значення має і точність обліку кількості безробітних. Особливо наочно це видно саме на прикладі української економіки. Офіційні дані про розмір безробіття в Україні явно занижені. Це випливає з того факту, що ВВП України за першу половину 90-х років впав на 50%, а безробіття виросло з 0,35% лише до 1,2% на фоні масштабної приватизації, що тоді проводилася. В країнах Східної Європи приватизація супроводжувалася значним зростанням офіційного безробіття, і це потрібно вважати нормальним явищем. У Польщі, наприклад, тоді безробіття виросло з 2 до 16%, трансформувавшись тим самим з прихованого в явне. В Україні зростання безробіття не сталося. Реально приховане безробіття в Україні, за деякими оцінками, становить 20-25%. Наявність ззовні сприятливих оцінок безробіття — негативне явище, тому що створює ілюзію благополуччя на ринку праці.

Тим часом в умовах спаду, що продовжується, багато підприємств працюють неповний робочий тиждень, працівники йдуть у вимушені неоплачувані відпустки, нормою стали багатомісячні затримки з виплатами заробітної плати. Не кажучи про те, що багато які з таких явищ знаходяться в явній суперечності з чинним законодавством, загалом вони досить переконливо свідчать про значні масштаби прихованого безробіття.

27.2. Інфляція та її типи

Коливання безробіття регулюються в основному ходом економічного циклу. В основі циклу лежить динаміка сукупних витрат. При цьому виявляється, що зв'язок між економічним зростанням і рівнем зайнятості здійснюється через механізм ціноутворення,

тобто між безробіттям та інфляцією існує взаємозв'язок. Інфляція - це підвищення рівня цін. Характер зв'язку між безробіттям та інфляцією багато в чому залежить від того, в якому стані знаходиться економіка. Якщо має місце глибокий спад, тобто рівень безробіття високий, то зростання витрат, супроводжуючись зростанням виробництва, не приведе до зростання цін. Справа в тому, що до ціни товару входить заробітна плата, яка складає основний елемент витрат виробництва. Тому при високому безробітті люди не будуть вимагати зростання заробітної плати по мірі зростання виробництва, оскільки на їх місце завжди знайдуться бажані.

Типи інфляції.

Якщо ж економіка наближається до стану повної зайнятості, коли вільні ресурси, в тому числі трудові, поступово вичерпуються, то подальше зростання виробництва можливе тільки в тому випадку, якщо працівники отримують більш високу заробітну плату. А це, збільшивши витрати, приведе до поступового зростання цін. У результаті зменшення безробіття по мірі наближення економіки до стану повної зайнятості приведе до посилення інфляції. Якщо економіка досягає стану повної зайнятості, то подальше зростання попиту тільки посилить інфляцію, бо можливостей додаткового залучення ресурсів в економіку вже немає. Ці варіанти характеризують перший тип інфляції, що отримав Назву інфляції попиту.

Може скластися і зворотна ситуація, коли інфляція приведе, до спаду виробництва і зростання безробіття. Нехай, наприклад, економіка знаходиться в стані повної зайнятості і стабільного рівня цін, тобто спостерігається рівновага між витратами і рівнем виробництва. Якщо в такій ситуації починають зростати витрати (наприклад, внаслідок зростання цін на паливо або підвищення заробітної плати, особливо, якщо це дорожчання носить різкий характер), то ціни швидко зростуть, вартісний обсяг виробництва перевищить рівень сукупних витрат і почнеться спад, оскільки при даній величині загальних витрат і цінах, що зросли, може бути розкуплений не весь обсяг створеного ВВП, а тільки його частина. В результаті спаду виробництва безробіття збільшиться. Такий тип інфляції отримав назву інфляції витрат. Для її подолання необхідно зменшити витрати на одиницю продукції, що, в свою чергу, вимагає знизити енергоспоживання і підвищити продуктивність праці шляхом впровадження прогресивних праце- і енергозберігаючих технологій. Тільки в такому випадку можна буде подолати спад виробництва і зменшити безробіття. Приблизно в такій ситуації опинилась економіка розвинених країн в першій половині 70-х років, коли вибухнула енергетична криза, і приблизно така ж ситуація склалася в економіці України в сучасних умовах.

Якщо не вживати заходів щодо структурної перебудови економіки, то прискорена

інфляція, пов'язана зі швидким зростанням цін на ресурси і зростанням заробітної плати, що не контролюється, може перейти в гіперінфляцію і привести на якийсь період практично до повної зупинки виробництва. В умовах лавиноподібного зростання цін підприємствам стає вигідно нагромаджувати сировину і готову продукцію в очікуванні нового витка зростання цін, і не вигідно вкладати гроші в розвиток виробництва. Посилюється спекулятивна діяльність, прагнення вкласти гроші в нерухомість. Гроші втрачають свою цінність як засіб економічного обміну. Зрештою наслідками гіперінфляції виступають закриття підприємств, зростання масових звільнень, збільшення безробіття і політичні потрясіння.

На жаль, інфляція і безробіття несприятливі для економічного розвитку, особливо тим, що супроводжують одне одного. Тому при проведенні економічної політики держава намагається робити так, щоб обидва процеси були більш менш прийнятними в даній конкретно-економічній ситуації. Якщо безробіття надмірне, то для збереження політичної стабільності можна піти на те, щоб примиритися з тимчасовим посиленням інфляції внаслідок боротьби з безробіттям. І навпаки, при помірному безробітті і сильній інфляції, особливо в період перед черговими виборами, уряду може стати більш доцільним завоювати довір'я у своїх виборців проведенням антиінфляційної політики, хоч би і ціною збільшення безробіття. Справа в тому, що зменшення інфляції поліпшує соціально-економічне становище всіх людей, а збільшення безробіття погіршить його тільки у меншій частині населення. У 1998 році в Україні річний темп інфляції становив 20 %, в 1999 році - 19,2 %.

27.3. Взаємозв'язок інфляції і безробіття

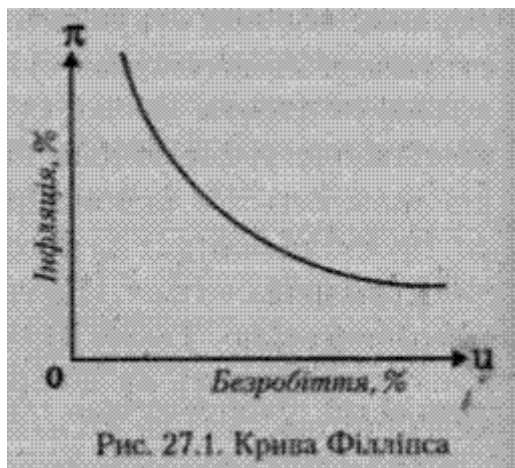
Визнання або заперечення існування залежності між рівнем інфляції і рівнем безробіття має важливі наслідки для вироблення і проведення макроекономічної політики. Адже від того, чи існує такий зв'язок, залежить застосованість тих або інших рекомендацій, реалізація яких зачіпає інтереси значної кількості людей.

У, найбільш загальному вигляді модель ринку праці зводиться до трьох складових — попиту на працю, пропозиції праці і умов рівноваги, тобто рівності попиту і пропозиції. Попит на працю залежить від співвідношення між реальною заробітною платою і граничною продуктивністю праці. Фірми, наймаючи працівників, будуть збільшувати їх кількість доти, доки граничний продукт праці не зрівняється з величиною реальної заробітної плати. Згідно із законом убиваючої продуктивності за інших рівних умов (тобто при незмінності всіх інших чинників) кожна наступна одиниця фактора (в цьому випадку — праці), що змінюється, додає все меншу кількість продукту. Тому зростання числа працівників, що наймаються, при даній величині реальної заробітної плати,

продовжується доти, доки граничний продукт праці не порівняється з реальною заробітною платою. Подальше розширення зайнятості можливе лише за умови скорочення реальної заробітної плати. Чим менше реальна заробітна плата, тим вище попит на робочу силу. З іншого боку, пропозиція робочої сили прямо залежить від рівня заробітної плати (номінальної і реальної). Чим вище рівень заробітної плати, тим більше пропозиція праці. Умова рівноваги на ринку праці полягає в тому, що величина реальної заробітної плати повинна встановлюватися на рівні, який врівноважує попит і пропозицію праці. Зміни попиту на робочу силу відбуваються під впливом змін сукупного попиту. По мірі зростання сукупного попиту крива сукупного попиту зсувається праворуч вздовж кривої сукупної пропозиції. Відбувається поступове збільшення попиту на робочу силу, що виявляється в підвищенні реальної заробітної плати. Зростання витрат на робочу силу, збільшуючи величину сумарних витрат, спричиняє збільшення рівня цін, тобто інфляцію. Таким чином, збільшення сукупного попиту приводить як до зростання реальних обсягів виробництва, так і до збільшення цін, тобто до інфляції. Розподіл ефекту зростання сукупного попиту між приростом реального обсягу виробництва і посиленням інфляції залежить від того, на якій ділянці кривої сукупної пропозиції її перетинає крива сукупного попиту. На горизонтальній ділянці кривої сукупної пропозиції темпи інфляції помірні, а приріст обсягів виробництва значний. По мірі наближення економіки до точки повної зайнятості інфляційне зростання цін посилюється, і ефект збільшення сукупного попиту все в більшій мірі перерозподіляється на користь інфляції в порівнянні з приростом реального обсягу виробництва. При переході на вертикальну ділянку кривої сукупної пропозиції будь-які спроби стимулювання попиту трансформуються в посилення інфляції без збільшення реального обсягу виробництва.

Крива Філіпса

При збільшенні сукупного попиту забезпечується зростання обсягів виробництва, зниження безробіття при одночасному посиленні інфляції. Досліджуючи статистичні матеріали по англійській економіці, Р.Філіпс прийшов до висновку про те, що між інфляцією і безробіттям існує зворотна залежність: чим вище інфляція, тим нижче безробіття. Це те ж саме, що стверджувати, що між інфляцією і зайнятістю існує прямий зв'язок. Графічно цей зв'язок зображений на рис. 27.1.



З визнання існування зворотної залежності між безробіттям і інфляцією випливає важливий висновок для економічної політики: стимулюючи економічне зростання і підвищення рівня зайнятості, уряд одночасно стимулює посилення інфляції в економіці. З іншого боку, проведення антиінфляційної політики здатне привести до економічного спаду і зростання безробіття. Саме так потрібно трактувати характер взаємозв'язку між безробіттям та інфляцією, як він випливає з визнання існування кривої Філіпса. Ні в якому разі не можна трактувати питання так, що для підвищення зайнятості треба посилити інфляцію або, навпаки, для зниження інфляції потрібно збільшити безробіття. Справа в тому, що саме по собі включення друкарського верстата зовсім не приведе до подолання безробіття навіть теоретично.

Рівним чином, якщо почати закривати підприємства і зупиняти виробництво, то це, збільшивши безробіття, зовсім не приведе автоматично до припинення інфляції. З теоретичної точки зору, існує деяка альтернатива між інфляцією і безробіттям, і уряд може з усіх можливих варіантів їх поєднання вибрати той, який є оптимальним для конкретної соціально-економічної і політичної ситуації. Однак на практиці це дуже важко зробити, бо негативні наслідки для економіки має як посилення інфляції, так і зниження зайнятості. Більше того, з точки зору кривої Філіпса, в економіці не може бути ситуації, коли має місце одночасне зростання інфляції і безробіття. Однак в середині 70-х років спостерігалось саме таке явище — стагфляція, тобто поєднання економічного спаду (з властивим йому посиленням безробіття) і зростаючої інфляції. Крива Філіпса для такої ситуації виявилася непридатною. Були потрібні інші підходи, що враховують ускладнення характеру зв'язку між зайнятістю і інфляцією. І вони були знайдені у формі розробки концепції природного рівня безробіття.

Концепція природного рівня безробіття представлена двома різновидами: теорією адаптивних очікувань і теорією раціональних очікувань. Спільною рисою обох теорій є теза про те, що в довготривалому періоді економіка є стійкою і функціонує в стані повної

зайнятості, при природній нормі безробіття. З природним безробіттям боротися марно, і будь-які спроби уряду його знизити приведуть тільки до посилення інфляції. У зв'язку з тим, що природна норма безробіття в довготривалому періоді має тенденцію до зростання, уряд цілком може помилитися в оцінці реальної величини безробіття як надмірної і спробувати її зменшити.

Тим самим обидві концепції сходяться в запереченні існування альтернативи між інфляцією і безробіттям у довгостроковій перспективі. Відмінності між двома концепціями полягають в неоднаковій оцінці кожною з них можливості існування кривої Філіпса в короткостроковій перспективі. Концепція адаптивних очікувань виходить з того, що в короткостроковій перспективі крива Філіпса може існувати, але вона в ході здійснення економічної політики постійно зміщується праворуч. Прихильники ж теорії раціональних очікувань виходять з того, що альтернативи між інфляцією і безробіттям не існує навіть у короткостроковій перспективі. Практичний висновок з обох концепцій один — спроби зменшення безробіття шляхом стимулювання попиту можуть тільки посилити інфляцію без реального збільшення обсягу виробництва в довгостроковому періоді.

Щонайбільше ці спроби здатні забезпечити короткочасне підбадьорювання економіки, з тим щоб через деякий час повернутися до початкового обсягу виробництва, але при більш високому рівні цін.

Адаптивні очікування

Теорія адаптивних очікувань розроблена М.Фрідменом. Графічна інтерпретація теорії наведена на рис. 27.2.

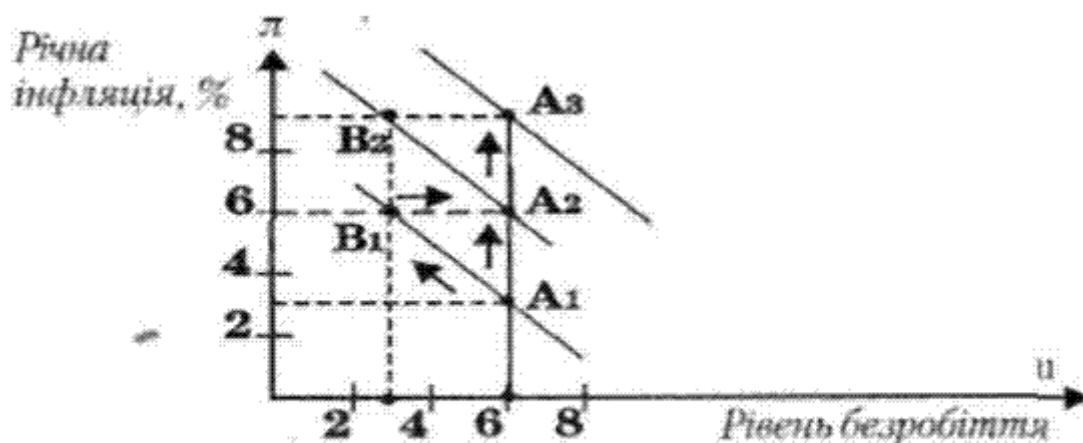


Рис. 27.2. Графічна інтерпретація адаптивних та раціональних очікувань

Початкове припущення її полягає в тому, що люди оцінюють майбутній рівень інфляції виходячи з попередніх та існуючих тенденцій зміни цін, і використовують свої оцінки для формування вимог того або іншого рівня номінальної заробітної плати, щоб зберегти і в

майбутньому досягнутий рівень реальної заробітної плати. Л оскільки фактичний рівень інфляції часто відхиляється від того, що прогнозується, то в реальному житті дійсно може існувати альтернатива між інфляцією і безробіттям, що зображається короткостроковою кривою Філіпса. Нехай, наприклад, економіка знаходиться в точці А, з природним рівнем безробіття 6% і річним темпом інфляції 3%. Згідно з теорією природного рівня, це і є сталий стан економіки. В цій точці люди оцінюють майбутню інфляцію якраз у 3% на рік і встановлюють вимогу 3% зростання номінальної заробітної плати. Однак в цей момент уряд вирішив, що безробіття надмірне (не має значення, чому він так вирішив, можливо, тому, що в попередні роки безробіття було нижчим, а зараз виросло) і вирішив методами стимулювання попиту збільшити виробництво і тим самим скоротити безробіття. Що станеться внаслідок реалізації цієї політики? Зростання сукупного попиту приведе до зростання цін, наприклад, до 6% на рік. Це зростання було таким, що не прогнозується для людей, які виходили з передбачуваного зростання цін 3% на рік, і тому їх заробітна плата в номінальному виразі виросте тільки на 3%. Реальна заробітна плата впаде, прибутки підприємців збільшаться, і це буде для них стимулом розширити наймання працівників, в точній відповідності до класичної моделі ринку праці. Економіка переміститься в точку В, з більш низьким безробіттям і більш високою інфляцією.

На перший погляд, в цьому випадку маємо класичний варіант кривої Філіпса. І якби економіка стабілізувалася в точці В, то ніяких проблем далі не виникало б. Однак процес на цьому не закінчується. В точці В, працівники усвідомлюють, що їх реальна заробітна плата впала, і зажадають її збільшення. Вони його отримають. Але це автоматично буде означати зменшення прибутків підприємців. У результаті зникнуть стимули до розширення виробництва. Навпаки, для підвищення частки прибутків в доході підприємці повинні будуть знизити витрати на робочу силу, а це означає необхідність звільнень. У результаті безробіття повернеться до рівня 6%, але інфляція також становитиме вже 6%, тобто в точку А₁. Так станеться тому, що очікувана інфляція становитиме вже 6%, відповідно до останнього рівня фактичної інфляції. Іншими словами, крива Філіпса перемістилася праворуч.

Процес може повторюватися і далі. Але результат завжди буде один і той же: замість руху економіки вздовж короткострокової кривої Філіпса буде зсуватися сама крива, і можливість використання урядом альтернативи «інфляція-безробіття» зникне, а спроби стимулювання попиту виллються в посилення інфляції без зміни реальних обсягів виробництва. Подібний розвиток подій має місце тому, що в довгостроковому періоді економіка знаходиться на вертикальній ділянці кривої сукупної пропозиції. Інакше кажучи, крива Філіпса спочатку як би виникає, а потім з перебігом часу зникає. Отже,

прихильники теорії адаптивних очікувань роблять висновок, що даному природному рівню безробіття відповідає певний рівень інфляції, і будь-які спроби знизити рівень безробіття закінчатимуться не його зниженням, а збільшенням інфляції.

Перейдемо тепер до теорії раціональних очікувань. Відповідного очікування неї інфляційні очікування базуються не тільки і не стільки на оцінці майбутньої інфляції відповідно до попередньої її динаміки, скільки на досить точному прогнозі відносно дії всіх чинників, що викликають інфляцію, в тому числі дій уряду і його економічної політики. І тому ті вимоги до зростання номінальної заробітної плати, що формуються на основі таких, раціональних (і можна, сказати, більш обґрунтованих) очікувань, дозволяють забезпечити збереження її реального рівня і в майбутньому. Але це означає, що прибутки підприємців не виростуть, вони не розширять виробництво, безробіття не поменшає навіть на початку проведення стимулюючої урядової політики. Графічно це означає, що в цьому випадку економіка замість транзитної точки В, відразу перейде з точки А, в точку А з точки А відразу в точку АЗ, обминаючи точку В2, і т.д. (рис. 27.2). Загальний висновок такий: зрештою всі заходи фіскального порядку щодо стимулювання економіки через вплив на сукупний попит не можуть привести до реального зростання обсягів виробництва і зниження безробіття, а здатні надавати тільки інфляційний вплив.

ГЛАВА 28. БЮДЖЕТНИЙ ДЕФЦИТ І ДЕРЖАВНИЙ БОРГ

Фіскальна політика реалізовується державою головним чином через державний бюджет. Роль бюджету в "розвитку економічних процесів зазнала значної еволюції. Спочатку бюджет грав роль робочого інструмента фіскальної політики. Супутнім результатом цієї політики був і зростаючий державний борг, що виникав при цьому і збільшення якого стало наслідком щорічного дефіциту. В сучасних умовах етап бюджету став чинником, що спричиняє істотний вплив на хід макроекономічних процесів. Тракткування такого впливу в макроекономічній теорії неоднозначні.

28.1. Суть і роль державного бюджету в економіці

У сучасних умовах державний бюджет відіграє роль одного з регуляторів економічного розвитку. Повністю зберігається і його традиційна роль інструмента забезпечення виконання державою суто політичних та інших неекономічних функцій. За допомогою податкової системи держава концентрує в своїх руках необхідні фінансові ресурси і використовує їх для утримання державного апарату, армії, невиробничої сфери тощо. У структурі бюджетної системи виділяються державний бюджет і місцеві бюджети. Принципи побудови місцевих бюджетів аналогічні державному. Відмінності полягають головним чином в тому, що дохідну базу місцевих бюджетів складають інші податки, а у витратах домінуючу роль відіграють соціальні - утримання сфер охорони здоров'я, освіти,

культури, соціальне забезпечення.

В умовах перехідної економіки і становлення ринкової інфраструктури велике значення має регіональний аспект бюджетної політики. Від того, наскільки оптимальним буде розподіл бюджетних коштів між регіонами-до-норами і регіонами-реципієнтами бюджетних коштів, багато в чому залежить ефективність структурної політики. Стосовно України це означає, що розподіл бюджетних коштів по регіонах повинен враховувати і внесок регіонів у забезпечення дохідної частини бюджету. Однак у сучасних умовах відбувається прямо протилежне. Здійснюється перерозподіл бюджетних ресурсів на користь міста Києва і західних регіонів за рахунок східних. В умовах зосередження в східних регіонах значних по розмірах і чисельності об'єктів інфраструктури це посилює фінансову кризу регіонів, руйнування виробничого потенціалу, занепад соціальної сфери. Особливість соціально-економічного життя в Україні — поширене покладання на певні соціально-економічні інститути виконання невласливих їм функцій. Так, в умовах нестачі бюджетних коштів на оборону виникла тенденція часткового фінансування оборонних об'єктів за рахунок місцевих бюджетів: наприклад, за деякими областями закріплені окремі кораблі Чорноморського флоту, над якими відповідний регіон здійснює «шефство», тобто часткове утримання за рахунок місцевих бюджетів. Ясно, що така бюджетна політика, з одного боку, загострює, бюджетні проблеми на місцевому рівні, а з іншого боку, змушує регіони шукати додаткові джерела фінансування. Одночасно створюється потенційна небезпека виникнення і посилення сепаратистських тенденцій. Механізм фіскальної політики.

Державний бюджет відіграє центральну роль у фіскальній політиці.

В руках уряду знаходяться два основних важелі бюджетної політики — оподаткування і урядові витрати. Зростання витрат надає стимулюючий вплив на виробництво, а їх скорочення, навпаки, стримуючий вплив.

Розглянемо дію цих механізмів. Почнемо з першого важеля — урядових витрат, в припущенні, що розмір оподаткування не змінюється. Стимулювання державних витрат може використовуватися в періоди економічних спадів, коли спостерігається дефіцит сукупного попиту і має місце безробіття. Якщо в такій ситуації здійснюється зростання без відповідного приросту податкових надходжень, то виникне бюджетний дефіцит. Звичайно його величина фіксується в законодавчому порядку. Міра його впливу на економіку залежить від того, якими способами він буде профінансований.

Теоретично існують два способи фінансування бюджетного дефіциту: по-перше, позики у приватного сектора (у вигляді продажу державних облігацій у ході операцій на відкритому ринку); по-друге, випуск додаткової грошової маси.

При способі фінансування за допомогою позики у приватного сектора уряд фактично перехоплює у приватного сектора певну частку фінансових ресурсів на свою користь, створюючи так званий ефект витіснення. Ціною такого перехоплення завжди виступає загострення дефіциту ресурсів і, як наслідок, зростання відсоткової ставки на ринку позикових капіталів. Це може скоротити інвестиції і особисте споживання, послабивши тим самим стимулюючий вплив бюджетного дефіциту.

Випуск додаткової грошової маси є більш помірним заходом. З його допомогою можна уникнути падіння приватних інвестицій і, отже, при його використанні стимулюючий вплив бюджетного дефіциту буде більш сильним, а помірна інфляція буде сприяти зростанню сукупного попиту.

У період економічного підйому, коли реальною є загроза посилення інфляції і «перегріву» економічної кон'юнктури, для обмеження зростаючого попиту може застосовуватися комплекс заходів щодо обмеження державних витрат. Результатом цих заходів виступає виникнення активного сальдо держбюджету, або бюджетного надлишку (профіциту).

Його антиінфляційний ефект залежить від того, як уряд використовує профіцит. Тут також можливі два способи. По-перше, погашення державного боргу, Що раніше виник. У такому випадку держава фактично повертає бюджетний надлишок своїм кредиторам. Це може стимулювати зростання інвестицій і збільшення споживання, тим самим послабляючи антиінфляційний ефект скорочення урядових витрат. По-друге, уряд може заморозити активне сальдо держбюджету, тим самим уникнувши його витрачання. В такому випадку антиінфляційний ефект зменшення урядових витрат буде максимальним. Який же механізм впливу другого важеля фіскальної політики — оподаткування — на економічну динаміку? За інших рівних умов його ефект аналогічний ефекту зміни державних витрат, але з протилежним знаком. Так, якщо збільшення витрат грає стимулюючу роль у періоди спадів, то в частині оподаткування той же результат може бути досягнутий за допомогою скорочення податків. І навпаки, для боротьби з інфляцією замість зменшення державних витрат може використовуватися комплекс заходів щодо збільшення податкового тягаря. Отже, фіскальна політика може використати заходи щодо зміни величини податкових надходжень і щодо регулювання державних витрат, а також їх поєднання. Якщо ж відбувається однакова зміна величини тих та інших в одному напрямі, тобто буде мати місце збалансований бюджет, то на таку ж величину зміниться і розмір сукупного попиту, рівним чином, як і обсяг виробництва. Перевага одному важелю перед іншим надається залежно від відношення творців фіскальної політики до оцінки ролі держсектора в економіці.

Кажучи про механізми здійснення фіскальної політики, крім двох основних важелів —

урядових витрат і податків, виділяють також дві її складові частини — дискреційну політику і політику вбудованих стабілізаторів. Суть дискреційної політики впливає із змісту роботи щодо встановлення того або іншого режиму оподаткування і витрачання бюджетних коштів. Ця робота здійснюється законодавчими органами відповідної країни. Необхідні рішення приймаються звичайно раз на рік при затвердженні держбюджету і не підлягають перегляду. Тому встановлення параметрів податкової політики (передусім ставок оподаткування), рівним чином, як і суми відповідних держвитрат, і складає суть дискреційної (тобто одномоментної) політики. Вплив дискреційних параметрів на економіку досить сталий.

На відміну від цієї складової частини фіскальної політики, її друга складова частина — політика вбудованих стабілізаторів — включає елементи мінливі, які схильні до змін у ході перебігу економічних процесів. Один з елементів такого механізму — система виплат допомоги з безробіття. В періоди економічних спадів відповідні суми автоматично зростають, оскільки «включення» вбудованих стабілізаторів автоматично гасить коливання сукупного попиту в період спаду, підтримуючи тим самим його величину на рівні, достатньому для підтримки існуючого обсягу виробництва, незважаючи на несприятливе попереднє скорочення попиту.

Суворо кажучи, дискреційна політика і політика вбудованих стабілізаторів — це не дві різні політики, а дві взаємопов'язані сторони фіскальної політики. Так, затвердження ставок оподаткування — це функція дискреційної політики, тоді як конкретні суми податкових надходжень, що йдуть до держбюджету в ході економічного циклу — це вбудований стабілізатор. Наприклад, у періоди спадів меншають і податкові надходження (оскільки меншають доходи), що веде до бюджетного дефіциту, фінансування якого в такому випадку відповідним способом надає стимулюючу впливу і тим самим гальмує спад. Кажучи про стимулюючий вплив бюджетного дефіциту на економіку, ми маємо на увазі дефіцит, який уряд створює цілеспрямовано, щоб забезпечити стимулювання економічного зростання. Однак на практиці наявність фактичного бюджетного дефіциту не є достатнє свідчення того, що уряд проводить стимулюючу фіскальну політику. Це відбувається тому, що існують вбудовані стабілізатори. Точкою відліку повинен стати розгляд економіки в стані повної зайнятості.

Припустимо, що це має місце і що при цьому в країні затверджений збалансований бюджет. При такому початковому припущенні розглянемо випадок виникнення спаду. Якщо спад настав, то податкові надходження автоматично падають, і неминуче виникає бюджетний дефіцит. Він є наслідком циклічних чинників, а не свідомої політики, і тому називається циклічним. Трудність полягає в тому, що для оцінки ефективності фіскальної

політики треба відстежувати поведінку бюджету протягом року за умов незмінності рівня виробництва. Якщо економіка працює в режимі повної зайнятості цілий рік, і при цьому ми маємо бюджетний дефіцит, то тоді маємо повне право сказати про наявність стимулюючої фіскальної політики. Якщо ж протягом року мають місце коливання рівня виробництва, то за наявністю бюджетного дефіциту такого висновку зробити не можна. У макроекономічній теорії використовується поняття «бюджет повної зайнятості* (БПЗ). Бюджет повної зайнятості показує, яким був би дефіцит (профіцит) бюджету, якби протягом року економіка функціонувала при повній зайнятості. І якщо, скажімо, в економіці має місце поточний дефіцит, а бюджет повної зайнятості (розрахований за відповідною методикою) виявляється з профіцитом, то це досить надійне свідчення того, що проводиться стримуюча фіскальна політика, результатом чого якраз і став той факт, що виробництво фактично було на рівні нижчому, ніж рівень повної зайнятості. І навпаки, дефіцит бюджету повної зайнятості показує, що проводиться стимулююча фіскальна політика. Такий дефіцит називається структурним (на відміну від циклічного) і означає те, що навіть в стані повної зайнятості податки, що збираються, були б меншими, ніж державні витрати, і повна зайнятість багато в чому була б забезпечена саме за рахунок стимулюючої фіскальної політики.

Стимулююча фіскальна політика може бути частково нейтралізована інфляцією, оскільки переміщення кривої сукупного попиту вздовж кривої сукупної пропозиції може статися на вертикальній ділянці кривої сукупної пропозиції. В результаті фактичний приріст виробництва виявиться меншим, ніж він міг бути, якби не було інфляції. Прихильники «економіки пропозиції» вважають, що стимулююча фіскальна політика здатна привести до зростання виробництва без посилення інфляції. Скорочення ставок податків, наприклад, здатне не тільки збільшити попит, але й розширити пропозицію, тобто змістити одночасно криву попиту і криву пропозиції. Однак це спірна точка зору. Як би там не було, бюджетний дефіцит відіграє важливу роль у механізмі державного регулювання. Однак зворотним боком зростаючого бюджетного дефіциту стає розбухання державного боргу.

28.2. Спори про роль бездефіцитного бюджету

Бюджетний дефіцит надає стимулюючого впливу на економіку. Проте існують погляди, згідно з якими бюджетний дефіцит не є благом. Прихильники таких поглядів декілька разів намагалися їх реалізувати при прийнятті бюджету України, однак з цього нічого не вийшло: жоден фактично виконаний бюджет України за всі роки її існування як незалежної держави не був бездефіцитним. Проте заслуговує на увагу розгляд питання про те, чи є благом бездефіцитний бюджет навіть теоретично.

Існує два варіанти концепції бездефіцитного бюджету: по-перше, ідея бюджету, що щорічно балансується і, по-друге, ідея бюджету, що балансується на циклічній основі. Розглянемо спочатку концепцію бюджету, що щорічно балансується.

Нехай затверджено бездефіцитний бюджет, і ця бездефіцитність повинна безумовно дотримуватися. Що станеться з економікою при таких припущеннях у випадку, якщо в ній раптом почнеться спад? Передусім, податкові надходження автоматично впадуть. Це очевидно. Щоб забезпечити збалансованість бюджету, уряду не залишиться нічого іншого, як або збільшити ставки оподаткування, або скоротити витрати. Обидва заходи явно пригнітять виробництво, посиливши спад. Можна змодельовати і ситуацію інфляційного підйому. В цьому випадку доходи бюджету автоматично зростуть, і уряду, якщо він повинен підтримувати збалансованість бюджету, нічого не залишиться, як збільшити свої витрати, і тим самим посилити інфляційний тиск на економіку. В обох випадках підтримка бездефіцитності бюджету тільки посилює економічні проблеми. Звичайно, не треба на цій підставі робити висновок про те, що сам по собі дефіцит завжди є благо і повинен активно створюватися і підтримуватися урядом. На практиці так нерідко і відбувається, і бюджетний дефіцит виходить за розумні межі, особливо коли він фінансується не за рахунок зростання податків (що не завжди вітається громадською думкою), а за рахунок розбухання державного боргу. Але це зовсім не підтверджує благотворного впливу бездефіцитного бюджету на економічний розвиток.

Ненабагато краще йде справа, якщо розглянемо другий варіант — балансування бюджету на циклічній основі. При такому підході ставиться мета забезпечити рівність доходів і витрат бюджету не кожний рік, а протягом усього економічного циклу. Прихильники цієї точки зору допускають, що в періоди спаду уряд може збільшити витрати і зменшити податки, свідомо пішовши на виникнення дефіциту. Однак у ході подальшого підйому треба буде компенсувати цей дефіцит надлишком від підвищення податків і урізування держвидатків.

Обмеженість подібного підходу полягає в тому, що його важко реалізувати на практиці. Справа в тому, що - глибина і тривалість підйомів і спадів несиметричні. І не завжди дефіцит, що виник в період спаду, може бути перекритий профіцитом протягом подальшого підйому.

Отже, концепція бездефіцитного бюджету непереконлива з точки зору ефективності фіскальної політики. Дефіцитне фінансування дає можливість впливати на економічне зростання. Однак супутній результат дефіцитного фінансування — зростання державного боргу.

28.3. Вплив бюджетного дефіциту на державний борг

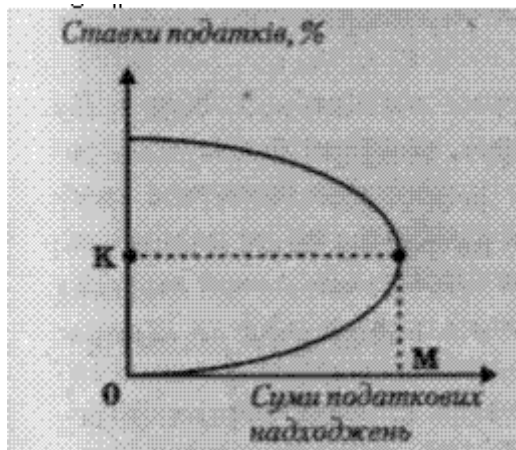
Що таке державний борг і як він впливає на економіку? Державний борг — окупність накопчених за попередні роки бюджетних дефіцитів. Державний борг матеріалізований в певній кількості облігацій державних позик. Розвинена система державного запозичення на ринку позикових капіталів — Невід'ємний атрибут ринкової економіки. В Україні така система перебуває в стадії формування. Початок розвитку системи в Україні було покладено в середині 90-х років. З 1996 року випуски облігацій державної внутрішньої позики стали використовуватися для покриття бюджетного дефіциту, що дозволило максимально зменшити використання механізму грошової емісії, що кинув країну в гіперінфляцію в 1993- 1994 рр. Однак після російського дефолта 1998 року система державного запозичення виявилася практично замороженою. З 2000 року робляться спроби її реанімації.

Наслідки держборгу для економіки можна умовно розділити на дві групи: дійсні і уявні. Почнемо з уявних наслідків, тобто з таких, які при ззовні негативному впливі насправді не так шкідливі або небезпечні. Таких проблем дві.

Перша представлена тезою про те, що зростання державного боргу в перспективі може привести до банкрутства держави і розвалу економіки. Відповідно до цієї тези держава в майбутньому може не витримати під тягарем накопченого боргу. Насправді такої небезпеки не існує. У держави є три компенсуючих механізми, що не дозволяють їй збанкрутувати: по-перше, рефінансування, по-друге, оподаткування, по-третє, створення грошей. Так, при настанні терміну розплати за старими державними зобов'язаннями держава може випускати і дійсно випускає нові позики для розплати. При цьому виникає проблема достатності коштів, що залучаються для покриття обов'язкових виплат, що настали. Далі, при нестачі зібраних коштів держава може збільшити податки, щоб зібрати бракуючі суми. І нарешті, завжди залишається можливість включити друкарський верстат. Звичайно, всі ці способи можна використати не від хорошого життя, але навіть їх простий перелік доводить, що вони цілком застосовні. На практиці уряд постійно домагається підвищення верхньої межі допустимої суми державного боргу, маючи на увазі, що на крайній випадок у держави є певне, причому чимале, майно, щоб розплатитися по боргах. Друга теза відносно ролі держборгу носить в більшій мірі моралізаторський характер. Зводиться він до того, що зростання держборгу означає перекидання його тягаря на плечі майбутніх поколінь. У принципі це вірно, але тільки в тому сенсі, що для майбутніх поколінь державі буде важко знайти кошти лише у випадку, якщо це покоління зажадає сплати боргів. На самому ділі держава зможе взяти ці кошти у цього самого покоління через збільшення податків, з тим, щоб тут же їх повернути, в чому немає великого значення.

Отже, обидві проблеми носять багато в чому спекулятивний характер. Однак це зовсім не означає, що ніяких прикросців розбухання держборгу не приносить. Нажаль, дійсні проблеми є, і чималі. Вони полягають в тому, що, по-перше, безперервне збільшення державою запозичень на ринку позикового капіталу підриває приватні інвестиції через ефект витіснення. Запозичаючи на грошовому ринку, держава штовхає вгору рівноважне значення ставки відсотка і тим самим стримує приватні інвестиції. Наслідки поточного скорочення приватних інвестицій можуть позначитися в майбутньому, але тільки в тому випадку, якщо кошти, залучені державою на грошовому ринку, будуть використані непродуктивно, тобто витрачатися на поточні державні потреби (наприклад, на виплату заробітної плати державним службовцям, зарубіжні поїздки представників влади, ремонт керівних службових апартаментів та ін.). Якщо ж держава здійснює інвестиційну діяльність, то воно тим самим компенсує падіння приватних інвестицій, і майбутні покоління успадкують виробничий апарат в незмінних, якщо не в збільшених, масштабах. По-друге, розбухання держборгу одночасно означає і зростання витрат на його обслуговування. Виплати одних тільки відсотків по ньому мають більший негативний вплив, ніж основна сума, бо основна сума — це щось невідчутне, а відсотки — це реальні виплати з бюджету, причому постійно зростаючі. Це, з одного боку, зменшує можливості фінансування соціальних витрат, а з іншого боку, вимагає посилення податкового тягара, підриваючи тим самим поточне споживання та інвестиційний процес. Оскільки додаткові податкові надходження в такому випадку будуть використані непродуктивно, то маємо подвійний негативний ефект: скорочення поточного приватного споживання і скорочення поточних приватних інвестицій, тобто страждати будуть і сьогоднішні, і майбутні покоління. Якби зібрані додаткові податкові надходження використовувалися на розширення державних інвестицій, то це компенсувало б падіння приватних інвестицій і не створювало б проблем для майбутніх поколінь.

Податковий тягар пов'язаний не тільки з проблемою державного боргу, тому що податкова політика вирішує декілька проблем. З цього випливає, що збір податків відіграє вельми важливу роль у механізмі державного управління економікою. Тим часом, посилення оподаткування супроводжується зростанням абсолютних сум податкових надходжень тільки до відомих меж. Якщо ставки оподаткування перевищують ці межі, то підприємці або згортають ділову активність, або просто шукають способи ухилення від сплати податків. Цей ефект досліджував А.Леффер, побудувавши так звану криву Леффера. Вона показує залежність сум податків, що збираються, від ставки оподаткування (див. рис. 28.1).



Як видно з рис. 28.1, при зростанні ставки оподаткування суми податкових надходжень зростають до точки М, в якій збір податків сягає максимуму (при ставці оподаткування). Однак при подальшому підвищенні ставки оподаткування абсолютні суми податків, що збираються, починають падати, доходючи до нуля при 100 %-ній ставці. На практиці про ефективність фіскальної політики можна судити по рівню збирання податків. У другій половині 90-х років в Україні рівень збирання податків становив приблизно 2/3 від запланованого. Це свідчить про те, що фіскальна політика є неефективною. Загальний обсяг податкових і неподаткових вилучень у суб'єктів підприємницької діяльності перевищує 50%. Тому вони вважають за краще йти «в тінь» і взагалі не платити податків. У результаті виникає ланцюг взаємопов'язаних негативних наслідків для економіки. По-перше, зростаюча частина ВВП переховується від офіційного обліку і тим самим спотворюються дані, які служать основою прийняття рішень про проведення тих або інших заходів економічної політики. По-друге, не забезпечується фінансування соціальної сфери, внаслідок чого вона приходить у занепад і руйнується. По-третє, падають стимули до зростання виробничих інвестицій, оскільки фіскальною політикою інвестиційні процеси ніяк не заохочуються. По-четверте, посилюється бартеризація і доларизація економіки, що підриває ефективність монетарної політики. По-п'яте, з точки зору особливостей перехідної економіки найголовніше, антистимулююча фіскальна політика формує у населення відповідне відношення до держави, до її здатності забезпечити раціональне управління соціально-економічними процесами.

Існує і проблема збільшення зовнішнього боргу. На відміну від внутрішнього боргу, зовнішній потрібно регулярно гасити, що зрештою затримує економічне зростання в країні-боржнику. Ця проблема надзвичайно актуальна для України. Справа в тому, що умови випуску облігацій державної внутрішньої позики робили їх вельми привабливими для нерезидентів, бо забезпечували отримання доходу по них в розмірі 25-30% річних. І порівнянні із світовим рівнем 8-10% це надзвичайно привабливі умови інвестування. І не дивно, що з початку 1997 року в Україну ринув потік іноземної валюти, направленої

нерезидентами на придбання облігацій. Здавалося б, зростання валютних резервів є позитивним фактом, якщо, однак, забути, що це — позикові гроші. Навіть у короткочасній перспективі приплив валюти породжує проблеми. Передусім тому, що він сприяє зростанню курсу національної валюти, заохочуючи імпорт і стримуючи експорт. В умовах, коли Україні треба заробляти валюту на здоровій основі, тобто за рахунок просування конкурентоспроможної продукції на світові ринки, вона сама, лібералізувавши допуск нерезидентів на ринок державних цінних паперів, підриває своє проникнення на світові ринки. У довготривалій перспективі проблема ще більш загостриться, оскільки крім і без того високих відсотків, треба буде виплачувати і основну суму боргу. А оскільки економіка знаходиться в стані глибокого спаду, умов для достатнього залучення коштів до бюджету для розплати по боргах не передбачається. Тому, швидше за все, для покриття заборгованості використовуватимуться нові запозичення, тобто держава виступає будівником типової фінансової піраміди. Небезпека такого розвитку подій для економіки полягає в існуванні ілюзії безкарного будівництва фінансових пірамід саме державою. Звичайно вважається, що недержавні фінансові піраміди приречені на крах, а держава має необмежені можливості. Тим часом Україна в 1996 році допустила прострочення виконання своїх зобов'язань щодо виплат відсотків за держборгом, що стало подією надзвичайною і дало привід фінансовим аналітикам говорити про можливе банкрутство української держави як про реальну загрозу. Тому проблема державного боргу і його наслідків стала актуальною і для неї. Ще однією важливою тенденцією, що свідчить про формування розвиненої системи державного запозичення, є становлення механізму місцевих (муніципальних) позик. У числі перших міст, що впровадили механізм місцевих позик, став Харків. У 1996 році були здійснені перші два випуски облігацій муніципальної позики, передбачається вихід на ринок єврооблігацій. Треба прямо визнати, що на такий крок місцева влада йде не від хорошого життя. Справа в тому, що гостра фінансова криза уразила не тільки підприємства, але і місцеві органи влади. Україні не вистачає грошей на виплату заробітної плати вчителям, лікарям, іншим працівникам бюджетної сфери. Не стало коштів утримувати школи, лікарні, установи культури. Внаслідок відсутності коштів школярі залишаються без літніх шкільних таборів. Потрібно визнати, що в розвитку державного кредиту взагалі і місцевих позик зокрема Україна не просто відстала від розвинених країн, а знаходиться практично на нульовій відмітці. Система мобілізації фінансових ресурсів в перехідній економіці сильно деформована. З трьох можливих методів — податкового, емісійного і державного кредиту — отримали розвиток лише перші два. Причому якщо на загальнодержавному рівні перші

спро-1 би розвитку державного кредиту робилися ще в перші роки незалежності, то на місцевому рівні реальні кроки практично майже відсутні. Такий стан явно ненормальний. Справа в тому, що триланцюжкова система формування державних доходів на різних рівнях дозволяє використати дійсно оптимальні способи залучення ресурсів. Саме існування одночасно трьох розвинених каналів збирання грошей дозволяє державі згідно з конкретною соціально-економічною ситуацією використати переваги кожного із способів і нейтралізувати їх недоліки, спираючись на інші методи. Якщо хоч би один із ланцюжків у системі випадає, то можливості її ефективного функціонування різко скорочуються, навантаження на ті ланцюжки, що залишилися, збільшується, а в результаті вони виявляються нездібними справитися із завданнями, що покладаються на них.

Випадково чи ні те, що в Україні реально мають місце саме податковий і емісійний методи збирання фінансових ресурсів державою? Очевидно, ні. Об'єднує ці два методи прагнення зменшити доходи населення, причому на безоплатній основі. Простіше кажучи, держава віднімає гроші у громадян або в прямій формі—у вигляді податків, або в прихованій — через інфляційний механізм грошової емісії. Істинна природа нашої держави як держави, що не виражає інтереси своїх підданих, виявляється при цьому найбільш рельєфно.

Як з цієї позиції виглядає державний кредит? Набагато більш привабливо. Адже по суті позики — це суто демократичний спосіб організації взаємодії громадян і держави при розв'язанні питань фінансування державних потреб. Тут економічні інтереси людей враховуються набагато повніше, ніж у попередніх двох випадках. Звичайно, без примушення, в тому числі і економічного, держава не може існувати. Однак модель взаємодії громадянина і держави, в якій немає місця демократичним елементам, і модель, де вони є,— це різні моделі. І оскільки люди створюють державу, щоб вона виражала їх інтереси, стає очевидним, в якій моделі ця задача вирішується більш адекватно.

Неповноцінність вищезазначеної дволанцюжкової моделі формування державних доходів особливо сильно виявляється саме на регіональному рівні. Справа тут в тому, що обидва важелі — і податковий, і емісійний — передбачають своїми «господарями» саме центральну владу, хоч і в неоднаковій мірі: емісійний механізм належить їй цілком, а податковий — частково. В той же час у сфері державного кредиту роль місцевої влади найбільша, і саме відсутність такого важеля сильніше усього обмежує її фінансові можливості, незалежно від того, усвідомлює вона це чи ні. Якби вона це усвідомлювала, вона побачила б, у чому складається її економічний інтерес, і, ймовірно, багато які місцеві фінансові проблеми були б якщо не вирішені, то стали б набагато менш хворобливими. Наявність розвинутої системи державного кредиту надає логічну завершеність усім

системі збору фінансових ресурсів держави. Так, емісійний дохід, отриманий від випуску додаткової грошової маси в обіг, може бути доповнений механізмом акумуляції цієї грошової маси через систему позик, а прибутки кредиторів від участі в позиках стануть додатковою базою оподаткування і поповнять прибуткову частину бюджету.

Але ще більш істотним є те, що саме триланцюжкова система дає можливість оптимізувати надходження коштів до держбюджету через кожний канал відповідно до того, в якому стані знаходиться економіка. Так, у період економічного спаду це співвідношення характеризується одними параметрами, в періоди підйомів — іншими. Наприклад, якщо країна переживає економічний бум, саме податки дають основну частину бюджетних надходжень, причому міра надійності цього джерела максимальна — як по відношенню до інших джерел в цих же умовах, так і до його можливостей в інших обставинах. У період кризи, коли стійкість податкової бази падає, зростає значення емісійних джерел і державного кредиту.

Для України якраз характерна остання ситуація. В наших умовах, коли спад виробництва набув затяжного, хронічного характеру, податкова система не справляється з покладеними на неї завданнями саме тому, що вона не в змозі це зробити, так би мовити, за визначенням. Замість цього держава на всіх рівнях продовжує спроби вичавити з неї неможливе. Ставки сукупного оподаткування перевищили допустимі значення, і люди, природно, перестають ці податки платити. Надмірно використовується і емісійний механізм, хоч він також має свої межі використання (пригадаємо гіперінфляцію 1993-1995 рр.). А зараз емісійний механізм в таких широких межах використовувати небажано ще й тому, що, збанкрутувавши у внутрішній економічній політиці, наша держава для закриття економічних дір звертається за кредитами до Міжнародного Валютного Фонду. А він, як відомо, однією з умов надання кредитів висуває обмеження емісійної діяльності. Отже, по всіх позиціях виходить, що головний вихід — найбільш швидкий розвиток державного кредиту, особливо на місцевому рівні.

Однак, визнавши це, треба усвідомлювати величезну складність організації місцевих позик. Причин тому немало. Передусім, це відсутність практичного досвіду. Вже згадуваний сумний досвід спроб організації державної позики на центральному рівні висвітлив усі невирішені проблеми в цій справі. Тут все важливе: і загальна концепція, і конкретні умови організації проведення позики, і її привабливість для потенційних інвесторів, а також гарантії виконання зобов'язань емітентом. З тієї обставини, що державний кредит має великий потенціал і значні переваги перед податковим і емісійним механізмами залучення коштів до держбюджету, зовсім не впливає, що в наших конкретних умовах ці переваги будуть успішно реалізовані. І залежить це як від самої

влади, так і від її потенційних кредиторів.

Почнемо з влади. Вище вже говорилося про те, що вона досі не усвідомила, які можливості несе із собою організація місцевих позик. На жаль, є небезпека, що, почавши ці можливості усвідомлювати, влада побачить для себе відповідні переваги не там, де вони дійсно знаходяться, і буде діяти відповідним чином. Яка небезпека мається на увазі? Передусім бажання, зібравши гроші і використавши їх, спробувати їх не повертати. «Державне» мислення багатьох чиновників далі такого розуміння державних інтересів не йде. Ось чому при всій важливості практично будь-якого з питань, пов'язаних з місцевими позиками, на перше місце потрібно поставити питання про надійні гарантії виконання владою своїх зобов'язань щодо позик.

Саме тому, що центральна влада в достатній мірі дискредитувала себе, не виконуючи своїх обіцянок, організація місцевих позик здатна стати тим початковим пунктом відновлення взаємного довір'я влади і народу, з якого може початися надзвичайно важливий процес затвердження правової свідомості в нашому суспільстві.

З точки зору потенціалу і ефективності розвитку державного кредиту гарантії влади повинні бути абсолютними. В цьому питанні, враховуючи попередню непросту історію взаємовідносин зі своїми підданими, держава повинна бути спочатку трохи святішою за Папу Римського. Не менш важливо, незалежно від вигляду позики і напряму коштів, отриманих від її розміщення, забезпечити широку гласність саме в питанні про їх використання. Наприклад, якщо йдеться про продовольчі позики (одні із самих привабливих і перспективних), то кошти від їх розміщення в принципі повинні бути направлені на розвиток сільськогосподарського виробництва. Однак формою їх використання не повинно бути, пільгове кредитування сільськогосподарських виробників, а аукціонний продаж кредитних ресурсів під відповідні гарантії позичальників із широким висвітленням цього процесу в місцевій пресі.

Що ще може бути привабливим об'єктом місцевої позики? З точки зору потенційного інвестора, коло об'єктів вкладення досить широке. Якщо йдеться про місто, то в сучасних умовах це дороги, транспортні лінії, об'єкти соціальної інфраструктури. За умови ефективного використання вилучених коштів населення охоче буде вкладати гроші в поліпшення зовнішніх умов своєї життєдіяльності. Що стосується житлових позик, то це також досить привабливий об'єкт. Однак потрібно враховувати, що в умовах існуючої сильної майнової диференціації населення є небезпека, що основними одержувачами житла, що споруджується за рахунок облігаційних позик, можуть стати самі багаті люди, а для тих, хто має недостатньо коштів, процес очікування може розтягнутися на невизначено довгий час. Для розв'язання цієї суперечності потрібно особливо ретельно

розробляти умови проведення позики, включаючи використання іменних облігацій, визначення розміру мінімальної оплаченої облігаціями житлової площі, що дає право на отримання квартири, і використання пільгового кредиту для оплати частини вартості квартири, що залишилася.

Істотну роль у справі організації місцевих позик може зіграти продумана політика оподаткування доходів, отриманих від їх проведення. Незважаючи на досить напружену ситуацію із забезпеченням прибуткової частини місцевих бюджетів, мало б значення (принаймні, на перших порах) як міра, що зацікавлює інвесторів у вкладенні коштів в облігації позик, надавати податкові пільги в межах повноважень, якими володіє місцева влада в цій сфері. В зарубіжних країнах хронічний дефіцит місцевих бюджетів також став довгостроковою тенденцією, але там саме з доходу по муніципальних облігаціях не стягується прибутковий податок. І це не випадково. В даному факті відбивається соціальна спрямованість діяльності держави, зацікавленої в тому, щоб її громадяни брали участь у реалізації соціальних програм у межах відповідного адміністративно-територіального утворення. Держава повинна піклуватися не тільки про власні фіскальні інтереси, але й про соціально-економічні потреби своїх підопічних. Зрештою розвиток облігаційних позик на місцевому рівні дозволить створити адекватну ринковій економіці систему фінансування органів влади, що відповідає сучасним вимогам.

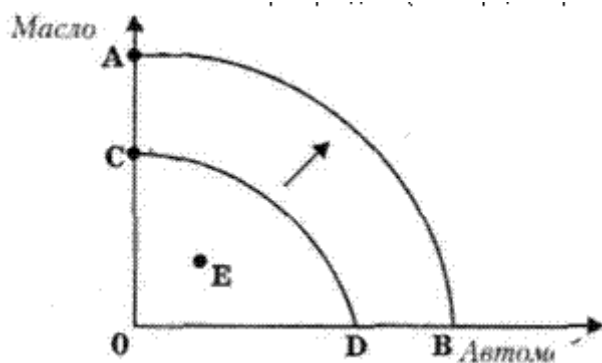
ГЛАВА 29. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Економічне зростання — умова процвітання будь-якого народу. Він виражається насамперед у двох показниках: у загальній величині валового національного продукту і його розмірів на душу населення. Другий показник більш придатний для виміру рівня життя, ніж перший. Варто, однак, пам'ятати, що це все-таки достатньо приблизний показник життєвого рівня. Дуже важливі параметри життєвого рівня залишаються за його рамками. Це стосується, насамперед, умов відпочинку людей, виміру покращення якості товарів і послуг, стану навколишнього середовища. Душовий обсяг ВВП нічого не говорить про характер і механізм його розподілу.

При аналізі економічного зростання велике значення має показник темпів зростання. Для відносно незначних проміжків часу невеликі розходження в щорічних темпах зростання двох країн не грають істотної ролі. Проте, якщо спрогнозувати динаміку росту на кілька десятиліть, те ці несуттєві розходження виллюються в дуже істотні. Саме тому дослідження довгострокових темпів економічного зростання виявляється дуже важливим для всіх країн, особливо для тих, котрі знаходяться на низькому рівні економічного розвитку.

29.1. Основні чинники економічного зростання

Як здійснюється економічне зростання? Крива виробничих можливостей зображує варіанти використання ресурсів для виробництва альтернативних кількостей різних продуктів. Рух по кривій означає, що додаткову кількість одного продукту може бути зроблено тільки за рахунок зменшення виробництва іншого (лінія СД на рис. 29.1). Збільшення виробництва того й іншого продукту одночасно відбиває зрушення кривої виробничих можливостей зовні, як показано на рис. 29.1 (лінія АВ).



Чим більше можливостей для економічного зростання, тим сильніше зсувається крива. При незмінності чисельності населення це означає одночасне зростання і душевого виробництва валового національного продукту. Якщо ж у суспільстві має місце безробіття або неефективне використання ресурсів, то точка, що характеризує стан економіки, лежить не уздовж кривої виробничих можливостей, а усередині її (див. точку Е на рис. 29.1).

Виробнича функція

Проблема економічного зростання у короткочасному плані звичайно зводиться до пошуку шляхів повного використання притаманних ресурсів у сучасних умовах. Графічно це означає пошук способів переходу економіки від точки Е на лінію СД. З погляду довгострокових перспектив проблема зростання зводиться до визначення шляхів і способів в переходу економіки з траєкторії СД на траєкторію АВ (див. рис. 29.1).

Кількісно проблема зростання означає перебування способів виробництва валового національного продукту на максимально можливому рівні, у якості якого виступає потенційний валовий національний продукт. Для будь-якої країни його величина прямо зв'язана з обсягами використовуваних ресурсів — праці, капіталу і землі. Їхня комбінація в тій чи іншій пропорції приводить до неоднакових результатів. У макроекономічній теорії мається ряд розробок щодо проблеми оцінки внеску того чи іншого ресурсу в створення валового національного продукту. Так, один з найбільш поширених варіантів такої оцінки реалізований у виді виробничої функції Кобба-Дугласа. У найбільш загальному виді вона виглядає так:

$Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta$,

(29.1)

де Y — величина ВВП; A — коефіцієнт, що враховує вплив технічного прогресу; K — розмір використовуваного капіталу; L — обсяг застосовуваної праці; a і $(1 - a)$ — відповідно частки капіталу і праці в доході.

Величина доходу капіталу визначається його граничною продуктивністю (MPK) і загальною величиною:

$$\text{MPK} \cdot K = a \cdot Y.$$

(29.2)

Відповідно дохід праці визначається його граничною виробництва (MPL) і загальною величиною:

$$\text{MPL} = (1-a)Y.$$

(29.3)

Виробнича функція має властивість постійної віддачі чинників. Багаторічні дослідження фактичних даних показують, що з часом частки капіталу і праці в доході валового національного продукту залишаються постійними. Вони не залежать від розмірів застосовуваного капіталу і праці і визначаються тільки величиною a . Використовуючи взаємозв'язок функції Кобба-Дугласа, можна визначати граничну частку виробництва капіталу і праці в ході економічного зростання. Стосовно до умов економіки США значення a дорівнює 0,5. Економічне зростання залежить від розмірів приросту використовуваних ресурсів. У виробничій функції в деяких моделях вважається, що технологічні зміни відсутні (тобто $A = 1$), що, звичайно ж, спрощення.

Важливе значення для розкриття закономірностей економічного зростання має облік характеру зв'язку між приростом використовуваних ресурсів і збільшенням внутрішнього національного продукту. Найбільш простий випадок пропорційне збільшення усіх використовуваних ресурсів. У такому випадку має місце пропорціональне збільшення внутрішнього національного продукту. Проте у реальному житті така ситуація скоріше виключення, ніж правило. Набагато частіше зустрічаються випадки, коли сполучено зростання кожного з ресурсів неможливе, тому що кожна країна наділена ними в неоднакових розмірах.

Взаємозв'язок між використовуваними ресурсами і продуктом виражається законом убутної продуктивності. Якщо, припустимо, суспільство не може збільшити використання всіх ресурсів, крім одного, то при збільшенні використання даного ресурсу, кожне його наступне збільшення супроводжується всі меншим збільшенням продукту, а на визначеному рівні приросту ресурсу приріст продукту припиняється. В цьому суть закону убутної продуктивності. Проте його дія не носить абсолютного характеру, тому що з

обліком прогресивних змін у технології виробництва суспільство також має можливість при деякому даному прирості ресурсів робити більше внутрішнього національного продукту, тим самим, нейтралізує чинність закону убутної продуктивності. Такі обставини варто враховувати при оцінці економічної ролі високих темпів зростання населення.

Англійський економіст Томас Мальтус висунув теорію, згідно з якою прискорене зростання населення приводить до зниження його життєвого рівня, оскільки при більш повільному зростанні інших ресурсів темпи зростання внутрішнього національного продукту не поспівають за приростом населення. Таке судження може бути виправдане для економіки, що не піддана впливу науково-технічного прогресу. Проте у реальному житті таку економіку важко уявити. Тому з обліком прогресивних змін у техніці і технології, у тому числі в сільському господарстві, навіть при прискореному зростанні населення можна запобігти падінню життєвого рівня, хоча складність проблеми не можна недооцінювати.

Аналогічно обстоїть справа і з роллю капіталу в економічному зростанні. Давид Рікардо вважав, що в міру збільшення розмірів капіталу його гранична продуктивність знижується. Проте така точка зору не враховувала науково-технічного прогресу, завдяки якому збільшення розмірів капіталу супроводжується і зростанням внутрішнього національного продукту. Тому кожнорічні інвестиції, збільшуючи розмір суспільного капіталу, забезпечують і ріст внутрішнього національного продукту. Особливу роль у забезпеченні економічного зростання відіграє людський капітал, що розвивається в межах системи освіти кожної країни. Чим більше вкладається засобів у розвиток утворення, тим вище темпи економічного зростання. І навпаки, недостатні вкладення в розвиток системи утворення ведуть у підсумку до її відставання від світового рівня і зрештою до уповільнення економічного зростання.

Існує важлива обставина, що багато в чому визначає можливості тієї чи іншої країни в забезпеченні необхідних темпів економічного зростання. Це характер розвитку суспільства в даній країні, рівень його морального здоров'я. У деяких країнах, незважаючи на певний матеріальний добробут, існує політичне насильство, корупція тощо. Навряд чи в таких умовах можна розраховувати на збереження високих темпів економічного зростання чи взагалі на яке-небудь прискорення розвитку.

Прискорений розвиток суспільства при характеристиці проблеми економічного зростання — це те, що на практиці показує розрив між потенційним і реальним ВВП. У принципі бажано, щоб розрив був мінімальним, для чого необхідно забезпечити повну зайнятість. Але якщо вона досягнута (а це можна забезпечити методами фіскальної і монетарної

політики), то подальше зростання суспільство повинне забезпечити саме за рахунок створення умов для зростання потенційного ВВП.

29.2. Моделювання економічного зростання

Існує безліч моделей економічного зростання. Одна з найпоширеніших — модель, розроблена Нобілевським лауреатом Робертом Солоу. У ній широко використовуються положення мікроекономічного аналізу, незважаючи на те, що проблема носить макроекономічний характер» Одне з достоїнств моделі — широке використання принципу «за інших рівних умов». У такій моделі міститься ряд вихідних допущень і посилянь, облік яких значно полегшує аналіз, хоча по початку і спрощує модель, тому що допущення які утримуються в ній ігнорують деякі реальні процеси. Такими початковими допущеннями виступають, по-перше, відсутність зростання населення і, по-друге, відсутність технічного прогресу. Пізніше, після розгляду спрощеного варіанту моделі, до неї послідовно вводяться ускладнюючі моменти, що відбивають процес безупинного зростання населення і технічний прогрес.

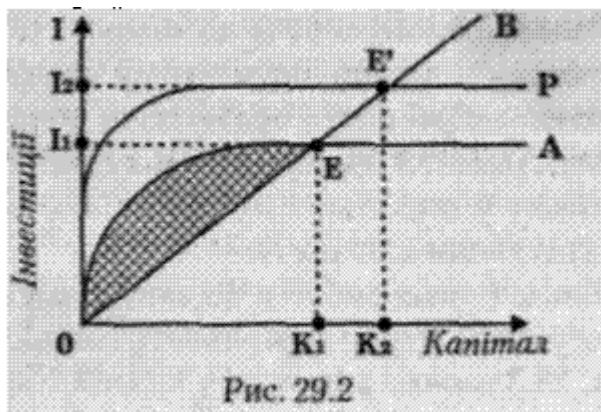
Розгляд зростання в моделі ведеться на мікрорівні. У вигляді чинників виробництва продукту розглядаються тільки праця і капітал, причому узяті як питомі величини. При такому підході вимірником зростання виступає питомий продукт, тобто продукт, вироблений одиницею праці, тому величина продукту є функцією питомого капіталу, тобто капіталу, що припадає на одиницю праці:

чим вище капіталоозброєння одиниці праці, тим за інших рівних умов (у тому числі за відсутності технічного прогресу) вище продукт. Через незмінність кількості праці (на мікрорівні це одиниця) зростання розмірів капіталу, що припадає на одиницю праці, супроводжується зменшенням приросту кількості продукту, підкоряючись чинності закону убутної продуктивності.

Стационарний стан

Вироблений продукт розпадається на збережену та споживану частини, а заощадження перетворюються в інвестиції. Приймаючи як ще одне допущення, що середня і гранична схильність до заощаджень залишається незмінною, норма збережень є величина дана і незмінна. Через це, в міру зростання розмірів продукту і зменшення абсолютної величини його приросту, темпи приросту валових інвестицій також будуть уповільнюватися. Проте варто врахувати і те, що валові інвестиції включають дві частини — амортизацію і чисті інвестиції. При тому допущенні, що норма амортизації (вибуття капіталу) постійна, одержуємо, що в міру зростання капіталу (капіталоозброєності праці) амортизація збільшується постійним темпом, тобто лінійно, а валові інвестиції — сповільнюються. Отже, чисті інвестиції теж збільшуються зі сталим уповільненням, і сходять в перспективі

нанівець. Це означає не що інше, як настання в майбутньому стану, коли при досягненні якоїсь визначеної величини, капітал припиняє своє зростання. Настає деякий стаціонарний (стійкий) стан. Графічно процеси зображені на рис. 29.2.



Крива OA показує динаміку валових інвестицій, крива OB — динаміку амортизації, а заштрихований сектор — динаміку чистих інвестицій. У точці E настає стаціонарний стан економіки, що відповідає існуючій нормі заощаджень.

Такій точці відповідає величина капіталу (капіталоозброєності одиниці праці).

Для того, щоб продовжити економічне зростання по досягненні крапки K_1 , суспільство відповідно до зроблених допущень, має тільки одну можливість — збільшити норму заощадження. Графічно це означає перехід економіки на більш високу траєкторію розвитку (рис. 29.2, крива OP). Ця стратегія теж у визначений момент часу приведе до досягнення стаціонарного стану, тільки на більш високому рівні капіталоозброєності (точки K_2), Якому відповідає і більш високий рівень виробництва продукту. Такі дії у принципі можна здійснювати до того моменту, коли норма заощаджень дійде до рівня 100%, після чого застосовувати алгоритм стане неможливо, оскільки потенціал збереження «інших рівних умов» незмінними вичерпається: суспільство без споживання не може існувати.

Критерій оптимальності норми заощаджень.

Виникає запитання: яка норма збережень при існуючих допущеннях оптимальна?

Подивимося на рис. 29.3.

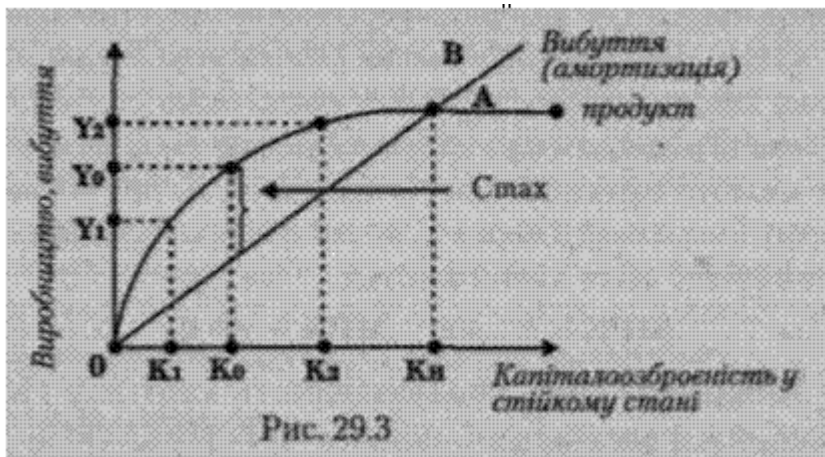


Рис. 29.3

На ньому зображена динаміка розвитку економіки при послідовному її руху до кожного нового стаціонарного стану з відповідним цьому стану стійким рівнем капіталоозброєності, включаючи точки K_1 , K_2 і т.д. (лінія ОА). Лінія ОВ показує динаміку вибуття (амортизації) капіталу у всіх стаціонарних точках (у яких закінчується зростання капіталу).

Саме в таких точках вибуття дорівнює валовим інвестиціям, що у свою чергу дорівнюють заощадженням. Тому на рис. 29.3 наочно видно, як у кожній точці стаціонарного стану вироблений у ній продукт розпадається, на збережену та споживану частину, тобто динаміка споживання відбита на рис. 29.3 у виді сектора, утвореного перетином кривих ОА й ОВ.

Очевидно оптимальною варто визнати таку норму збережень і відповідно такі розміри капіталоозброєності та обсягів виробництва, при яких величина споживання максимізується, на рис. 29.3 це точка K_0 з відповідним їй обсягом виробництва Y_0 .

Параметрам економічного розвитку при 100% нормі заощаджень відповідає точка K_n .

Що відбувається з економікою, коли вона йде до точки оптимуму, і коли вона її проходить? На етапі до точки K_0 поступове нарощування норми заощаджень, супроводжуючись зростанням капіталоозброєності, приводить одночасно з економічним зростанням і до росту споживання. Це відбувається тому, що в кожній крапці стаціонарного стану економіки на такій ділянці збільшення обсягу виробництва залишається більшим, ніж збільшення розмірів капіталу, що у свою чергу є наслідком того, що гранична продуктивність капіталу ще перевищує розмір його вибуття (амортизації). В міру наближення до точки максимуму споживання K_0 величина перевищення граничної продуктивності капіталу над його вибуттям поступово зменшується й у самій крапці K_0 стає рівною нулю.

Проходження економікою точки оптимуму K_0 приводить до того, що в кожній наступній стаціонарній точці приріст обсягів виробництва виявляється меншим, ніж приріст розмірів

капіталу, через те, що гранична продуктивність капіталу стає меншою за розміри ЙОГО вибуття. Це означає скорочення розмірів споживання. Фактично економіка в точках, що лежать праворуч від точки K^* характеризується надлишковим нагромадженням.

Економічне зростання супроводжується в ній падінням життєвого рівня. Прикладом може служити економіка, колишнього СРСР у період форсованої індустріалізації.

Отже, критерій досягнення економікою точки максимуму споживання — рівність граничного виробництва капіталу розмірам його вибуття (нормі амортизації). Це і є «золоте правило» нагромадження. Якщо позначити норму амортизації через Y , то золоте правило нагромадження буде мати такий вигляд:

$$MPK = y, \text{ або } MPK - y = 0.$$

(29.4)

Якщо гранична продуктивність капіталу (MPK) вище, ніж норма амортизації, то норма заощаджень може бути збільшена, якщо нижче — то зменшена (за умови, що ставиться завдання збільшення споживання). При цьому наслідки для економіки будуть у кожному з випадків різними. Якщо в економіці капіталоозброєність у стаціонарному стані вище, ніж у відповідності із золотим правилом, її необхідно знизити. Досягається це за допомогою зменшення норми заощаджень. Воно у свою чергу приводить до зниження інвестицій, зменшення капіталу, падіння рівня виробництва й одночасного зростання споживання. В міру наближення економіки до нового стійкого стану триваюче падіння обсягів виробництва дещо знижує розміри споживання, які при початковому зменшенні норми заощаджень різко зросли, але при досягненні точки оптимуму рівень споживання в ній усе рівно вище ніж у колишній точці стійкого стану (при більш високій нормі заощаджень). У випадку ж, якщо в стійкому стані норма заощаджень спочатку нижча, ніж та, при якій споживання максимізується, необхідно її підвищити. Спочатку зростання норми заощаджень, збільшуючи розмір інвестицій, приводить до різкого падіння споживання, супроводжуючись безупинним зростанням капіталу. Обсяг виробництва може і не змінюватися. В міру нарощування розмірів капіталу внаслідок неухильного зростання інвестицій споживання зростає, досягаючи рівня, що мав місце в колишньому стійкому стані, а потім перевищуючи його в міру наближення до крапки нового стаціонарного стану, у якій воно досягає максимуму. Головна проблема, що виникає перед розробниками економічної політики: як довго протриває період падіння споживання і його відновлення до колишнього рівня. Справа в тім, що частина населення, якій доведеться нести тяготи падіння життєвого рівня, може просто не дожити до періоду, коли споживання збільшиться і досягне максимуму.

Наступний рівень аналізу моделі Солоу — введення в неї параметрів, що змінюються —

зростання населення і технічного прогресу.

Почнемо із зростання населення. Збільшення чисельності населення за інших рівних умов зменшує питому капіталоозброєність. Норма заощаджень повинна бути збільшена так, щоб рівень валових інвестицій, що зріс, ґрунтовно компенсував би не тільки вибуття капіталу внаслідок амортизації, але і падіння питомої капіталоозброєності внаслідок зростання населення. Якщо цього не робити, то зростання населення в чистому виді, супроводжуючись падінням питомої капіталоозброєності, приведе зрештою і до падіння життєвого рівня. Тому умова максимізації споживання, що враховує зростання населення, виглядає тепер так:

$$C^* = F(K^*) - (y + \rho) K^*,$$

(29.5)

де C^* — оптимальне споживання; $F(K^*)$ — ВНП; K^* — оптимальна капіталоозброєність; y — норма амортизації; ρ — темп зростання населення. У силу таких обставин умова рівності норми амортизації і граничної продуктивності капіталу модифікується:

$$MPK - y = \rho.$$

(29.6)

Це означає на практиці, що гранична продуктивність капіталу повинна бути достатньою, щоб забезпечити не тільки відшкодування вибуття капіталу, але і компенсувати зростання населення. Тільки в такому випадку економіка зможе вдержатися в точці максимуму споживання (за умови, що цього максимуму економіка досягла до того моменту, як населення почало зростати).

Технічний процес приводить до зростання ефективності праці, тобто норма заощадження до збільшення виробництва внутрішнього національного продукту без збільшення чисельності зайнятих. Тому у моделі Солоу в якості одиниці праці розглядається одиниця з постійним рівнем ефективності. Питома капіталоозброєність такої одиниці із зростанням технічного процесу не змінюється, питомий обсяг виробництва на ту ж стандартну одиницю — теж, але фактично обсяг ВВП на одного працівника, тобто на мікрорівні, зростає темпами, рівними темпам технічного прогресу. На макрорівні загальний обсяг виробництва ВВП зростає сукупним темпом, який дорівнює сумі темпів зростання населення і темпів технічного прогресу.

На відміну від норми заощаджень, збільшення якої супроводжується зростанням питомого випуску лише до відомих меж, підвищення ефективності праці внаслідок технічного прогресу здатне забезпечити постійне зростання питомого випуску продукту. Тепер стає очевидним, що економічне зростання може бути забезпечене як за рахунок простого збільшення кількості використовуваних ресурсів (це екстенсивний шлях економічного

зростання), так і за рахунок більш ефективного використання наявних чинників (це інтенсивний шлях). З урахуванням ролі технічного прогресу умова максимізації споживання перетворюється:

$$MPK-y = \rho + \lambda,$$

(29.7)

де λ - темп технічного прогресу.

Звідси випливає, що якщо чиста гранична продуктивність капіталу (гранична продуктивність капіталу за зменшенням вибуття) перевищує сумарні темпи зростання населення і технічного прогресу, то в економіці здійснюється зростання у напрямку нового стійкого стану з більш високим рівнем споживання. У такій ситуації збільшення норми збережень цілком виправдане.

І навпаки, якщо чиста гранична продуктивність капіталу менше, ніж сумарні темпи зростання населення і технічного прогресу, то рівень споживання не є оптимальним, норма збережень надмірна і її варто знизити. На практиці для визначення оптимальності рівня заощаджень необхідно порівняти щорічні темпи зростання внутрішнього національного продукту з чистою граничною продуктивністю капіталу. Так, у економіці США середні щорічні темпи зростання реального ВВП складають 3%. Це є показник економічного зростання, що відбиває збільшення населення, і технічний прогрес в американській економіці. Чиста гранична продуктивність капіталу дорівнює 8% на рік. Отже, у США норма заощаджень недостатньо висока і рівень споживання не досяг свого максимуму.

Отже, ми з'ясували основні параметри моделі економічного зростання Солоу. Варто зазначити, що вона при всій привабливості не ідеальна і не пояснює вичерпно всіх закономірностей економічного зростання. Так, норма заощаджень у ній припускається величиною даною, у той час як вона піддана впливу багатьох чинників і важко прогнозується. За межами розгляду в даній моделі залишається питання про чинники зростання ефективності праці і закономірності технічного прогресу.

Справа в тім, що в 80-90 рр. XX ст. темпи економічного зростання мають тенденцію до уповільнення, що ще не одержала свого задовільного пояснення. Важливу роль відіграє та обставина, що економічний прогрес супроводжується надмірним збільшенням техногенних навантажень на зовнішнє середовище, у зв'язку з чим велику актуальність здобуває проблема розумного самообмеження потреб і стабілізація економічного зростання. Проте, усі моменти свідчать скоріше про важливість і актуальність проблеми економічного зростання, ніж про недоліки моделі Солоу. Один з аспектів проблеми зростання — подолання економічної відсталості.

29.3. Проблема слаборозвиненості і шляхи її вирішення

Особливу роль у сучасних умовах здобуває проблема слаборозвиненості. Ринкова економіка привела до процвітання меншу частину країн, де вона затвердилася. Сучасний світ чітко розділився на групу розвинених країн, що представлена більшістю європейських держав, США, Канадою, Японією, Австралією, Новою Зеландією, ПАР, Ізраїлем, і групу менш розвинених країн, яких значно більше. Між розвиненими і менш розвиненими країнами існує значний розрив у рівнях економічного розвитку, що з часом не скорочується, а збільшується. Менш розвинені країни мають свою специфіку, що вимагає видозміни підходів до з'ясування та обґрунтування шляхів забезпечення економічного зростання в порівнянні з тими, котрі реалізуються в розвинених країнах. В якості критерій слабо розвиненості доходу на душу населення прийнятий як базисний, наприклад, 3000 доларів на рік. Усі країни, у яких такий рівень нижче — слаборозвинені. Проте варто враховувати, що, навіть ті країни, що поєднуються в групу менш розвинених, сильно розрізняються між собою навіть за рівнем душевого доходу. Є країни, де рівень нижче 1000 дол. Ясно, що гострота економічних проблем у них набагато вище, ніж у країнах, де рівень наближається до 3000 дол., навіть за умови, що «більш багаті» країни аж ніяк не острови економічної стабільності і процвітання.

Значна частина менш розвинених (чи країн, що розвиваються) країн — це молоді держави, що одержали політичну незалежність тільки 30-40 років тому. Вони входили до складу колоніальних імперій. Проблема слаборозвиненості загострювалася в міру усвідомлення народами цих країн рівня розриву в розвитку між ними й іншим світом. Економічне зростання у них відбувається, проте темпами, недостатніми для подолання розривів у рівнях економічного розвитку в доступній для огляду перспективі. Після розпаду СРСР до числа таких, що розвиваються стали відноситися незалежні, суверенні держави, які утворилися. Спільні риси країн, Країни, що розвиваються, відрізняються одна від одної і за чисельністю населення, і за займаною площею, і за наявністю природних ресурсів, і за тривалістю культурної еволюції. Проте для багатьох з них характерна наявність загальних рис.

По-перше, домінування сільського господарства в економічній структурі. Вони відрізняються від розвинених країн, де сільське господарство займає незначне місце у ВВП. Рівень продуктивності праці в сільському господарстві настільки низький, що зайняті в ньому люди (а їх нерідко більшість у тій чи іншій країні) переважну частину своїх доходів витрачають на задоволення потреб у їжі, тоді як на інші потреби не залишається майже нічого.

По-друге, економічний дуалізм. У багатьох країнах, що розвиваються, поряд із сучасним

сектором економіки, представленим ринковими відносинами, що затвердились в промисловості і в сфері послуг, розташованим переважно у великих містах, діє традиційний сектор, що являє собою натуральне господарство, який панує насамперед в аграрному секторі економіки і характеризується використанням примітивних засобів виробництва, відсталою технологією і вкрай незначними розмірами додаткового продукту. Велика частина населення зайнята саме в традиційному секторі.

По-третє, політична нестабільність. У значному числі країн, що розвиваються, у влади знаходяться слабкі уряди, в результаті чого відсутня необхідна атмосфера для здійснення довгострокових інвестицій і реалізації великих програм, що можуть у перспективі вивести країну з економічної відсталості. Рівень компетентності чиновників держапарату найчастіше вкрай низький, і одночасно надзвичайно розвинена корупція, у результаті чого ефективність державного керування економічним зростанням украй низька.

По-четверте, соціальна диференціація. Для багатьох країн, що розвиваються, характерна наявність сильного майнового розшарування, набагато сильнішого, ніж у розвинених країнах. При цьому так званий середній клас, що грає надзвичайно важливу роль у розвинених країнах як рушійна сила економічного зростання, у країнах, що розвиваються, нечисленний і слабкий.

Виникає запитання: що лежить в основі таких низьких темпів економічного зростання і рівнів економічного розвитку? Один з визначальних чинників слабкості економіки таких країн — недостатні розміри продуктивного капіталу, а простіше кажучи, низький рівень промислового розвитку. Це багато в чому спадщина недавнього минулого. Проте у сучасних умовах до нього додаються недостатні розміри нагромадження капіталу, що утрудняють подолання економічної відсталості.

Які ж основні причини низьких темпів нагромадження?

По-перше, низький рівень національного доходу, і, як наслідок, невисокі розміри споживання. Зростання нагромадження упирається в низький рівень споживання, що повинне бути ще більш знижене для збільшення нагромадження. Істотне значення має те, що вкрай обмежені ресурси заощаджень використовуються в країнах, що розвиваються, неефективно.

По-друге, зростанню внутрішнього нагромадження перешкоджає вузькість внутрішнього ринку внаслідок значної частки натурального господарства, відсутність достатньої кількості кваліфікованої робочої сили і фахівців, здатних здійснювати значні інвестиційні проекти.

По-третє, іноземні інвестиції «не йдуть» у країни, які розвиваються, через побоювання іноземних інвесторів щодо можливих кроків з боку національних урядів типу

націоналізації власності. Багато іноземних урядів, побоюючись економічного поневолення своєї країни, недовіжливо відносяться до іноземних інвестицій і нерідко піддаються спокусі експропріації іноземної власності. Крім того, припливу іноземних інвестицій нерідко перешкоджає нестабільність господарського законодавства, що не дає достатніх гарантій іноземним інвесторам відносно права розпоряджатися отриманим прибутком, а також сильна корупція, що веде до збільшення вартості здійснення інвестиційних проектів.

Незважаючи на слабкість інвестиційної активності країни, що розвиваються, прагнуть вишукати додаткові джерела інвестування, розуміючи, що тільки на цьому шляху вони зможуть вирішувати свої початкові економічні проблеми (маються на увазі проблеми загальнонаціональні, а не особисті потреби правлячої верхівки: у такому випадку вони забезпечують свої інтереси дуже успішно при будь-якому стані національної економіки, навіть при дуже жалюгідному: вони просто грабують надбання суспільства, забезпечуючи своє майбутнє після того, як утратять владу в результаті чергового перевороту).

Існують три основних методи збільшення інвестиційного потенціалу країн, що розвиваються:

по-перше, посилення оподаткування і використання податкових надходжень для державного інвестування або передача таких ресурсів приватному сектору для приватних інвестицій; по-друге, мобілізація частини трудових ресурсів із сільського господарства для реалізації інвестиційних проектів; по-третє, зростання державних інвестицій при незмінному рівні державних доходів, тобто інфляційне фінансування інвестицій. Кожний з методів має недоліки. Так, посилення оподаткування знижує підприємницьку активність, надлишкове сільськогосподарське населення важко організувати на масовий переїзд до місць нової роботи, а інфляція може вийти з-під контролю. Усі ці небезпеки, на жаль, з потенційних нерідко перетворюються в реальні.

Крім трьох внутрішніх способів фінансування інвестицій, країни, що розвиваються, можуть використовувати й іноземну допомогу. Для багатьох країн саме цей канал найбільш суттєвий, оскільки внутрішні ресурси нагромадження вкрай малі. Проте ряд країн, що розвиваються, врешті-решт значно збільшили норму нагромадження, тобто частку інвестицій внутрішнього національного продукту, і це дозволило їм суттєво прискорити темпи економічного зростання.

Друга проблема, що пов'язана з обмеженнями темпів економічного зростання — надмірне зростання населення. У країнах, які розвиваються, темпи зростання населення значно вище, ніж у розвинених. У деяких країнах Латинської Америки населення подвоюється кожні 20 років. Таке прискорення пов'язане, по-перше, з високими темпами

народжуваності і, по-друге, зі зменшенням розмірів смертності в цих країнах. Проблема полягає не тільки в кількісному зростанні населення, що перевищує темпи зростання ВВП. Зростаюче населення країн, що розвиваються, продовжує залишатися неписьменним і страждає від багатьох захворювань. У результаті рівень освіти і кваліфікації зростаючого населення продовжує залишатися недостатнім для того, щоб використовувати сучасну технологію, що вимагає висококваліфікованої робочої сили. Багато людей не мають регулярних занять і перебиваються випадковими заробітками, навіть не намагаючись знайти роботу, отже, вони не враховуються офіційною статистикою. В результаті населення країн, які розвиваються, являє собою масу людей, яка швидко зростає, є малокваліфікованою та до того ж неповно враховується статистикою.

Уряди в країнах, що розвиваються, намагаються вирішити проблему зростання населення за допомогою всіляких програм регулювання народжуваності, а також шляхом підвищення якості робочої сили на основі зростання витрат на освіту. Ця правильна політика вимагає подальшого зростання витрат.

Проте, безумовно, вирішальну роль у подоланні економічної відсталості в сучасних умовах грає використання сучасної техніки і технології. Їх недостатнє використання в багатьох країнах, що розвиваються, має свої корені в недостатньому розмірі капіталу і в низькій кваліфікації робочої сили. Проте є ще один стримуючий чинник, важкодоланий у сучасних умовах — власне характер сучасних високоефективних технологій. Справа в тім, що вони розроблялись для умов розвинених країн, де співвідношення капіталу і праці характеризується перевагою капіталу й обмеженими розмірами пропозиції праці. Тому сучасні технології орієнтовані на економію витрат живої праці і зростання витрат уречевленої праці. А в країнах, що розвиваються, мало капіталу і багато праці. У силу цієї обставини застосування працезберігаючих технологій у країнах, що розвиваються, не дозволяє їм вирішувати багато соціальних проблем.

У багатьох країнах, що розвиваються, упроваджені нові технології вирощування сільськогосподарських культур, які привели до значного зростання врожайності і продуктивності праці. Цей процес одержав назву «зелена революція». В той же час існують упередження проти цих методів, що ґрунтуються на традиційних поглядах і релігійних поглядах, що утрудняє перехід сільськогосподарського виробництва на сучасну основу. Що стосується промисловості, то в ній також починаються спроби пристосувати сучасні технології до особливостей соціально-економічної і демографічної структури цих країн, хоча тут також є значні труднощі, пов'язані, по-перше, з нестачею кваліфікованих кадрів, по-друге, з невдачами реалізації відповідних інвестиційних проектів у попередні роки. У ряді країн створюються державні наукові центри, хоча їх

ресурси і можливості обмежені і не завжди їхня діяльність виявляється зв'язаною з насущними потребами економічного розвитку тієї чи іншої країни. Одночасно при підтримці держави створюються центри підготовки персоналу.

Однією з перешкод для прискорення економічного зростання є консерватизм соціальної структури в країнах, що розвиваються. Соціальна мобільність населення в них низька, відсутні традиції, пов'язані з прагненням людей до заняття більш високих поверхів соціальних сходів на основі підвищення рівня освіти і просування по службі відповідно до росту компетентності і рівня знань. Стійкість соціально-політичних інститутів, їхня укомплектованість висококваліфікованими кадрами освічених і чесних чиновників теж відіграють велику роль у подоланні економічної відсталості.

Важливе значення має забезпеченість природними ресурсами. Багато країн, що розвиваються, крім інших обтяжуючих чинників, ще і слабко забезпечені ресурсами. Проте навіть у таких умовах є можливість вишукати додаткові джерела економічного зростання. Особливо наочно це видно на прикладі сільського господарства. Навіть при слабкій технічній його оснащеності віддача може бути значно підвищена, якщо будуть змінені форми землеволодіння і землекористування. У країнах Африки й Азії поширені ситуації, коли селянська родина традиційно має декілька невеликих наділів у різних місцях, що знижує можливості ефективно застосовувати техніку. Створення великих ферм могло б значно підвищити продуктивність праці. У Латинській Америці поширені латифундії, тобто великі поміщицькі господарства, де орендарі змушені віддавати значну частину врожаю поміщику, що також не зацікавляє їх у зростанні продуктивності. Поширена думка про те, що держава не повинна виявляти надмірну активність в економічних перетвореннях, оскільки попередній досвід такої діяльності держави показав, що нерідко вона супроводжується погіршенням економічної ситуації, ростом бюрократизму і корупції, низькою ефективністю виробництва на державних підприємствах.

Але зрештою саме держава повинна відігравати головну роль у вирішенні економічних проблем країн, що розвиваються. Основне питання при цьому — обґрунтованість тих чи інших чи заходів програм. Зрозуміло, що прискорене промислове зростання необхідне. Проте у якій пропорції варто розвивати промисловість і сільське господарство, щоб не підірвати аграрний сектор економіки? Індустріалізація, якщо її проводити форсованими темпами, може привести до уповільнення розвитку сільського господарства і загострення продовольчої проблеми, як у свій час сталося в колишньому Радянському Союзі. Тому більш ефективним варіантом може бути збалансоване зростання промисловості і сільського господарства.

Багато держав, що розвиваються, прагнуть форсувати індустріалізацію, бачучи перед собою приклад розвинених країн. Але вони не завжди враховують теорію порівняльних витрат. Зовсім не обов'язково для економічного процвітання створювати в себе повний набір промислових галузей, продукція яких урешті-решт буде неконкурентоспроможною. Не настільки рідким мотивом форсування індустріалізації є мотиви престижу для тих чи інших керівників. Проте до економіки це не має прямого відношення.

Реалізація урядової стратегії економічного зростання відбувається через прийняття й організацію виконання планів економічного розвитку. Цінність плану не можна заперечувати, якщо він складений на науковій основі і не переслідує пропагандистських цілей. Не можна вважати виконання плану самоціллю, оскільки економічна ситуація постійно міняється і може виникнути необхідність коригування цілей плану.

Виникає і проблема пріоритетів у виборі інвестиційних проектів. Ресурси для інвестування завжди обмежені. Який напрямок використання ресурсів обрати? Один з методів вибору ґрунтується на зіставленні витрат і обсягів виробництва. Якщо за інших рівних умов один з варіантів обіцяє велику віддачу, то його варто обрати. Такий підхід базується на визнанні відносної рідкості капіталу як одного з ресурсів, використовуваних у виробництві. Проте існує й інший метод визначення кращих варіантів інвестування: порівняння норми прибутку на різні вкладення. Відповідно до такого підходу перевага повинна бути віддана проекту з більш високою нормою прибутку. При цьому необхідно точно оцінити як необхідні витрати, так і віддачу від них. Часто внутрішні ціни для цього не підходять унаслідок перекручувань в оцінці різних видів ресурсів, властивих внутрішній системі ціноутворення, тому використання світових цін виявляється більш обґрунтованим.

Важливу роль для багатьох країн, що розвиваються, відіграють зовнішні джерела фінансування. Це фінансування може йти по двох лініях — по лінії допомоги від окремих країн у рамках їхніх національних програм і по лінії Всесвітнього банку (у т.ч. Міжнародного Валютного Фонду і Міжнародного банку реконструкції і розвитку). Фінансова допомога окремих країн так чи інакше носить і політичний характер. Не завжди ресурси, що направляються по лінії міждержавної допомоги, ефективно використовуються. Це може викликати незгоду населення країни-донора. Що стосується фінансової допомоги Міжнародного банку реконструкції і розвитку, то її надання взаємовигідно: вирішуючи проблему переміщення залишкового капіталу розвинених країн у країни, що розвиваються. Всесвітній банк забезпечує одержання відсотка на капітал розвинених країн і одночасне фінансування економічного зростання країн, які розвиваються. Він компенсує нестачу приватних інвестицій, зростання яких стримується

через побоювання приватних інвесторів щодо долі капіталовкладень у країни, що розвиваються. Всесвітній банк утворив Міжнародне агентство щодо розвитку і Міжнародну фінансову корпорацію, через які здійснюється надання коштів.

Говорячи про значення зовнішніх джерел фінансування, слід відзначити, що вимоги, які Міжнародний Валютний Фонд висуває перед державами, що проводять структурні перетворення своєї економіки, звичайно включають два моменти — підвищення рівня лібералізації економіки і зниження інфляції. Проте на практиці накладення цих критеріїв, наприклад, на країни Східної Європи і колишнього СРСР показує, що найбільш високі показники економічного розвитку були саме в тих країнах, де цих вимог дотримуються в найменшому ступені. Повною мірою це відноситься і до України. Протягом усіх років незалежності вона справно виконує вимоги міжнародних фінансових організацій щодо рівня інфляції, розмірів грошової маси, бюджетного дефіциту тощо, однак незважаючи на одержання відповідних сум, соціально-економічна ситуація в країні постійно погіршується, реальних, докладних змін до кращого не відбувається. Зрозуміло, що необхідні інші підходи до визначення критеріїв успішності ходу трансформаційних процесів у економіці.

Узагальнюючим показником ефективності, ринкових перетворень може виступати індекс людського розвитку (ІЧР). Він розраховується на основі трьох індикаторів — загальна тривалість життя (ОПЖ), рівень освіти (грамотність дорослого населення — ГВН і охоплення відповідних груп населення навчанням у початковій, середній і вищій школі — НСВ), рівня життя або паритету купівельної спроможності населення (ВВП на душу населення). Значення індексу людського розвитку на рівні 0,8 і вище вважається високим, менш 0,8 -/ середнім тощо.

Звідси випливає, що пріоритетним в оцінці соціально-економічних перетворень повинен бути так званий людський вимір, тобто ступінь поліпшення всього комплексу умов життєдіяльності людей, а не чисто ринкові критерії і вимірники. Дуже показові дані про народонаселення. На початок 2000 року населення України складало 48,7 млн. чол. Природний збиток за рік склав 325 тис, народжуваність упала з 9,6 на 1000 населення, до 9,1, а смертність відповідно зросла з 15,4 до 15,5, чисте вибуття населення за рахунок міграції склало 138,6 тис. У цьому лежить ще одне пояснення млявості здійснюваних в Україні реформ. Рівень соціальної енергії мас та їхньої активності, у тому числі економічної, недостатньо високий, оскільки навколишнє їх соціально-економічне середовище в незначному ступені сприяє формуванню ринкового мислення і ринкового поведіння в їх найбільше раціональних формах. Це означає і те, що формування оптимальної ринкової інфраструктури далеке від завершення. Більше того, існує реальна

небезпека закріплення деформації в цьому процесі, що задасть і відповідний напрямок соціально-економічного розвитку на тривалий період. Формування нового. У середині 70-х років країни, що розвиваються, висунули вимогу формування нового міжнародного економічного порядку. Цілями країн, що розвиваються, стали, по-перше, підвищення ступеня контролю самих країн, що розвиваються, за розвитком національної економіки, по-друге, прискорення економічного зростання і подолання розриву в душовому рівні доходу з розвинутими країнами, по-третє, підвищення частки країн, що розвиваються, у світовому промисловому виробництві. Для реалізації цих цілей країни, що розвиваються, вимагають тарифних переваг для своїх товарів на ринках розвинених країн, підтримки і стабілізації цін на експортовані ними товари, насамперед на сільськогосподарську сировину, збільшення обсягів допомоги від розвинених країн і списання частини зовнішнього боргу. Система вимог внутрішньо суперечлива, оскільки не завжди вони погоджують можливість поліпшення економічної ситуації в країнах, що розвиваються, з їхніми власними зусиллями щодо подолання економічної відсталості.

ЧАСТИНА П'ЯТА. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

ГЛАВА 30. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Економічна діяльність людей і економічні відносини, що виникають у процесі її здійснення, та зв'язки, що складаються в межах певних національно-державних комплексів, складають поняття національного господарства. Однак у міру розвитку й ускладнення видів економічної діяльності виникає настійна потреба виходу за національні межі і взаємодії з іншими національними господарствами. Такий процес, що дістав назву інтернаціоналізації господарського життя, обумовлений об'єктивними причинами і має різні форми прояву, що залежать від досягнутого рівня технологічного й економічного розвитку. На ранніх етапах це спорадичні, а потім і більш регулярні торгові зв'язки і більш складні види економічної взаємодії, зв'язані зі спільним виробництвом і споживанням створеного продукту.

Розвиток інтернаціоналізації приводить на певному етапі до утворення специфічної спільності, що називається світовим господарством, і становить систему взаємодії економік різних країн, пов'язаних технологічними і соціально-економічними відносинами.

30.1. Міжнародний поділ праці і міжнародні економічні відносини

У межах світового господарства як цілісної системи здійснюється, по-перше, обмін засобами виробництва і технологічними знаннями, а також міжнародна спеціалізація і кооперація, створюються виробничі і наукові комплекси; по-друге, міжнародна міграція виробничих ресурсів; по-третє, формується глобальна матеріальна, інформаційна, організаційно-економічна інфраструктура, що забезпечує здійснення міжнародного

обміну. В основі об'єднання національних господарств у єдине всесвітнє господарство лежить міжнародний поділ праці, що становить спеціалізацію окремих країн на виробництві певних видів продукції, якою країни обмінюються між собою. Міжнародний поділ праці — інтегратор, що утворив з окремих елементів всесвітню економічну систему, створив об'єктивні передумови для зростаючого взаємозв'язку і взаємозалежності відтворювальних процесів світового господарства, розширив межі інтернаціоналізації до загальносвітових масштабів. Закономірність розвитку світового суспільного виробничого процесу щодо створення матеріальних і духовних благ на окремі трудові процеси у відповідності з певними суспільними потребами. Стан поділу суспільної праці визначається досягнутим рівнем розвитку продуктивних сил суспільства й обумовлює ступінь розвитку, характер і спосіб здійснення економічних зв'язків між різними господарськими елементами. Інакше кажучи, стан поділу праці визначає форму ведення суспільного виробництва і виступає свого роду передатною ланкою між суспільними продуктивними силами і виробничими відносинами.

Відбиваючи характер і динаміку розвитку продуктивних сил, суспільний поділ праці розвивається всередину і вшир і на певному етапі виходить за межі кордонів національних держав. Міжнародний поділ праці стає якісно новим ступенем у поглибленні суспільного поділу праці, що відбиває процес інтернаціоналізації продуктивних сил. Окремі елементи міжнародного поділу праці сформувалися ще в доринкових економічних системах, коли на основі природно-кліматичних відмінностей в умовах виробництва склалися відносно стійкі торгові відносини між окремими країнами. Однак торгові відносини не впливали органічно з природи пануючої економічної системи. Низький рівень продуктивних сил і нерозвиненість системи суспільного поділу праці обумовили перевагу ведення господарства, виробничими одиницями, що самозабезпечуються, які не потребували встановлення міжнародних економічних зв'язків і включення до системи міжнародного поділу праці.

Промисловий переворот, що відкрив можливості безмежного зростання виробництва, посилив взаємозалежність національних господарств, утягування їх у світовий ринок. Із розвитком промисловості, збільшенням масштабів виробництва, поглибленням спеціалізації стало неможливим випускати номенклатуру сучасної промислової продукції, постійно зростала, в межах окремих країн. Розмикання замкнутості національних господарських одиниць призводить до позбавлення поділу праці його природного характеру. Уже не відмінності природних умов диктували необхідність міжнародного обміну, а потреби великого виробництва, якому необхідна кількість сировини, матеріалів, більше ємких ринків збуту, що перевищує національні можливості.

Поділ праці робить необхідним регулярний обмін результатами спеціалізованої діяльності. У ході міжнародного обміну з країни до країни переміщуються маси вартості, що зростають. Відбувається трансформація виробничої структури країн, що обмінюються, яка формується в процесі міжнародного поділу праці, що стихійно виникає. Низка країн, що завершили індустріалізацію в ході промислового перевороту, сконцентрували в собі основний виробничий потенціал: комплекс переробних галузей, що забезпечують високу продуктивність праці і динамічність економічного зростання. У відсталих в економічному розвитку країнах складалася однобока, найчастіше моногалузева структура господарства, орієнтована на постачання сировини в більш розвинені країни, наслідком чого стає повна економічна, а найчастіше і політична, залежність відсталих країн від економічно розвинених. Ринкова система економічних зв'язків доповнюється виробничими зв'язками на базі міжнародного поділу праці, що поглиблюється, формується світова система господарства, коли на основі різної виробничої взаємозалежності всі країни світу зв'язуються в єдине господарство.

Що ж стає спонукальним мотивом участі різних країн у міжнародному поділі праці, поглиблення міжнародної спеціалізації, розширення міжнародного обміну? Безумовно, мотивом виступає вигода, що випливає з обміну, можливість підвищити ефективність, приєднуючись до продуктивних сил усього світу. Якщо в Італії ростуть апельсини, а в Шотландії — овес, то природними є спеціалізація на виробництві того продукту, що вимагає найменших витрат, і обмін продуктами між собою. Однак вигоди спеціалізації не настільки очевидні, якщо мова йде про товари, що рівною мірою можуть вироблятися в різних країнах. Вирощувати пшеницю, виплавляти сталь, виготовляти сукно можуть дуже багато хто. Виникає запитання: чи будуть тоді вигідні спеціалізація і взаємний обмін, або виробництво всіх товарів власними силами і з власних ресурсів? Ще в XIX ст. відповідь на це запитання дав англійський економіст Давид Рікардо, що створив теорію порівняльних переваг. Він показав, що міжнародна спеціалізація вигідна навіть у тих випадках, коли країна має абсолютну перевагу по виробництву декількох товарів. Орієнтуватися треба, згідно з Давидом Рікардо, не на абсолютні, а на порівняльні переваги і спеціалізуватися на тих товарах, по яких витрати є порівняно нижчими. Наприклад, Англія і Португалія кожна виробляють вино і сукно, витрати на випуск одиниці продукції яких складають (в умовних трудових одиницях):

Вино - Сукно

АНГЛІЯ – 120 - 100

ПОРТУГАЛІЯ – 80 - 90

Абсолютні витрати в Англії вищі, ніж у Португалії, і щодо вина, і щодо сукна. Але

порівняльні витрати щодо сукна, обумовлені відношенням абсолютних витрат виробництва одиниці сукна до абсолютних витрат виробництва одиниці вина, у Португалії вищі, ніж в Англії, $90/80 > 100/120$. Це означає, що спеціалізуватися на виробництві сукна має сенс в Англії і продавати його Португалії, якій вигідно відмовитися від його виробництва. З іншого боку, порівняльні витрати щодо вина суттєво вищі в Англії $120/100 > 80/90$, що робить не вигідним його виробництво; забагато економніше експортувати вино з Португалії, що має порівняльні переваги у його виробництві. Результат міжнародної спеціалізації — обопільний вииграш від торгівлі. Англія, відмовившись від виробництва вина і виробляючи замість нього більше сукна (частина для власного споживання, інша — для експорту), заощаджує на витратах, що складають 200 одиниць, тоді як до спеціалізації — 220 (120+100). Виграє і Португалія: її витрати на виробництво вина складають 160 од., замість 170 (80+90) до спеціалізації.

Незважаючи на трохи спрощений підхід до аналізу проблеми, теорія порівняльних переваг правильно відбивала основні принципи розвитку міжнародної торгівлі і стала вихідною моделлю для розробки більш розгорнутих варіантів теорій міжнародного поділу праці.

Однією з найвідоміших стала модель порівняльних переваг, розроблена шведськими економістами Ольвіном Хекшером і Бертом Оліном, а потім удосконалена і математично інтерпретована Полем Самуельсоном (модель Х-О-С). В основі міжнародної спеціалізації лежить забезпеченість країни чинниками виробництва. Країни спеціалізуються й експортують ті товари, виробництво яких вимагає наявності чинників, які є в них у достатку. Шведський економіст Берт Олін писав, що міжнародний обмін — це обмін численних чинників на рідкі. Теорія Х-О-С успішно пояснює багато закономірностей, що спостерігаються в міжнародній торгівлі. Країни дійсно експортують переважно ту продукцію, у витратах на виробництво якої домінують відносно надлишкові в них ресурси. Однак далеко не всі явища укладаються в схему, запропоновану цією теорією. Статистика свідчить про поступове вирівнювання структури забезпеченості чинниками виробництва промислово розвинених країн і про зростання у міжнародній торгівлі частки обміну однорідними товарами.

Причинами поступового вирівнювання структури забезпеченості чинниками виробництва стали радикальні структурні зрушення у світовій економіці, що мали місце в другій половині ХХ ст. під впливом науково-технічної революції. Сприяючи різкому якісному стрибку в оволодінні людиною силами природи і розширенню її виробничих можливостей, науково-технічна революція водночас спричинила формування принципово нового типу економічної структури, що відповідає новим умовам відтворювальної пропорційності. У цілому цей ступінь характеризується переходом від переважно

екстенсивної до переважно інтенсивної форми відтворення.

Пануючі технології, що ґрунтуються на механічних і фізико-хімічних принципах впливу на предмет праці, породжували виробництва, які споживають в усе зростаючих розмірах енергетичні, сировинні, трудові і фінансові ресурси. В міру досягнення ними критичних меж, технічних та економічних, ефективність подібних виробництв почала знижуватися, темпи росту сповільнилися. Потреба в глибоких структурних перетвореннях, що установлюють відповідність з новими умовами відтворення, стала очевидною.

Почався процес ламання старої і формування нової економічної структури, найважливішими рисами якої стали: по-перше, перехід від ресурсопоглинаючих бо ресурсозберігаючих технологій, на основі чого відбувається згорання матеріало- та енергоємних галузей, і переважного розвитку набувають виробництва, які заощаджують енергію і матеріали, а також більш збалансовані екологічно; по-друге, зростання частки наукомістких галузей і виробництв із високим ступенем обробки продукту за допомогою засобів мікроелектроніки, робото- і лазерної техніки, біотехнологій; по-третє, прискорене зростання невиробничої сфери, особливо тих її галузей, що тісно пов'язані з матеріальним виробництвом і забезпечують ефективне з'єднання виробничого чинника з інтелектуальним (наука, освіта, технічні послуги). Сфера послуг поглинає усе зростаючу частку інвестицій і робочої сили, сприяючи одночасно глибоким змінам у структурі її зайнятості та кваліфікації.

Структурні зрушення та їхні наслідки набувають світових господарських масштабів. Довгостроковий розвиток економіки національних держав дедалі більше визначається зовнішніми, інтернаціональними тенденціями. За сучасних умов зовнішньоекономічні критерії визначають напрями розвитку, народногосподарську ефективність, міжнародну конкурентоспроможність країни. Жодна країна не може їх ігнорувати, так само як і не зазнавати впливу від світових господарських умов відтворення.

Довгострокові структурні зрушення, обумовлені науково-технічною революцією, виявляють неможливість подальшого прогресу на основі традиційної системи міжнародного поділу праці і створюють передумови для її радикальної перебудови. У розвитку міжнародного поділу праці на сучасному етапі виникає ряд нових процесів і тенденцій, що спричиняють істотні зміни у його напрямках і формах.

Одна з особливостей цього процесу полягає в тому, що він здійснюється переважно вже не на основі традиційних відносин товарного обміну, а на перенесенні за межі національних економік самого виробництва. Починаючи з 80-х років це відбилося на відносному уповільненні темпів росту світової торгівлі і зростанні частки продукції, виробленої на закордонних філіях виробничих підприємств. Обмін продукції обробної промисловості,

виробленої на закордонних підприємствах, Контрольованих капіталом США, перевищив обсяг експорту аналогічної продукції в 2,5 рази; на англійських і німецьких підприємствах — майже в 2 рази.

Значно розширюється сфера міжнародного поділу, праці, об'єктами якого стають не тільки саме виробництво, але і його матеріальні і нематеріальні умови: технологія, науково-технічні знання, виробничий досвід, інформаційне забезпечення, різного роду послуги. У такій ситуації міжнародний обмін діяльністю вже не може обмежуватися разовими угодами щодо переміщення з країни в країну уречевлених результатів виробничої діяльності, а передбачає необхідність синхронізації самої діяльності.

Розширення сфери взаємодії економіки різних національних держав підсилює їхній взаємозв'язок не тільки по лінії доповнюваності відсутніх елементів у національних балансах виробництва і споживання, але й по лінії технологічній. Кінцевий продукт дедалі частіше стає результатом послідовної взаємодії багатьох галузей і виробництв, що знаходяться в різних країнах, тобто виступає як матеріальне втілення міжнародного поділу праці. На такій основі намічається тенденція до інтернаціоналізації низки аспектів внутрішньогосподарського поділу праці і збагачення міжнародного поділу праці новими формами і структурними елементами.

Об'єктом безпосередньої міжнародної взаємодії дедалі більше стає та сторона часткового поділу праці, що зв'язана із внутрішньогалузевою спеціалізацією. Якщо на ранніх етапах розвитку міжнародного поділу праці переважала міжгалузева спеціалізація, за якої окремі країни зосереджували виробництво продукції одних галузей і відмовлялися від інших, продукцію яких експортували, то в сучасних умовах розвивається новий вид спеціалізації — виділення експортного виробництва певних видів і типорозмірів виробів усередині галузей. Зростання внутрішньогалузевої спеціалізації характеризується збільшенням питомої ваги зустрічних потоків експорту та імпорту в зовнішньоторговельному обороті однієї галузі. У найбільш прогресуючих і наукомістких галузях розвинених країн світу їхня частка складає від 1/2 до 2/3 зовнішньоторговельного обороту.

Таке виробництво не відіграє самостійної ролі і має суто адресне призначення. Воно припускає наявність тісних і стійких зв'язків між підприємствами, що виробляють різні елементи самостійної споживчої вартості. Формою зв'язку стає міжнародна виробнича і науково-технічна кооперація. Вона становить взаємодію розташованих у різних країнах самостійних виробничих одиниць, зв'язаних функціонально залежністю в процесі виробництва будь-якого продукту. Кожна така одиниця спеціалізується на виготовленні окремої частини продукту, поставляє його строго визначеному споживачеві згідно з коопераційними угодами.

Така форма міжнародних господарських зв'язків набуває дедалі важливішого значення в сучасних умовах, оскільки найбільше відповідає вимогам нинішнього рівня розвитку продуктивних сил. Вона означає крок на шляху перетворення автономного виготовлення готової продукції окремими країнами у спільне виробництво. Особливо динамічний перебіг має цей процес у межах діяльності транснаціональних корпорацій, що дістають дедалі більшого поширення в світовій економіці.

Зростання транснаціональних корпорацій відбиває розвиток міжнародного поділу праці всередину, оскільки вони опосередковують інтернаціоналізацію більш глибоких елементів його структури (частковий, одиничний поділ праці), і вище, тому що реалізують потреби у взаємодії більш великих структурних утворень у світовому господарстві, що стають суб'єктами міжнародних економічних відносин. Виникнення транснаціональних корпоративних утворень пов'язано з необхідністю подолання обмеженості національно-господарських комплексів, масштаби яких уже не дають змоги спільним продуктивним силам ефективно функціонувати.

Збільшення розміру оптимального виробничого і науково-технічного потенціалів, необхідних для ефективного економічного розвитку, обумовлює економічну необхідність створення транснаціональних виробничих, збутових і фінансових структур. Така тенденція проявляється в розвитку інтеграційних процесів, що ведуть до утворення регіональних міжнародних господарських комплексів, у межах яких на основі поглиблення міжнародного поділу праці відбувається переплетення усіх фаз національних відтворювальних циклів. Функціонування таких комплексів справляє найбезпосередніший вплив на національну структуру виробництва і споживання, визначаючи характер і ступінь участі кожної країни в міжнародному поділі праці.

Тенденції розвитку транснаціональних корпорацій дістали відображення в неотехнологічних моделях розвитку міжнародного поділу праці і міжнародної торгівлі. Причини міжнародної спеціалізації і характер міжнародного поділу праці прихильники цього напряму зв'язують з технологічними чинниками. Не споконвічна забезпеченість тими чи іншими чинниками виробництва створювала, на їхню думку, порівняльні переваги при спеціалізації, а застосування нових технологій, технічних нововведень, наявність висококваліфікованих працівників, необхідних для виконання певного виду діяльності. Між країнами створюється свого роду технологічний розрив, що стає підставою для інтенсивного міжнародного обміну. Причому об'єктами обміну стають не тільки високотехнологічні вироби, але й самі технології, інновації, виробничий досвід, «ноу-хау». З поширенням нових технологій за межами країни-новатора і скороченням технологічного розриву виникають стимули для пошуку інших новацій, створюючи

своєрідний «потік нововведень», що забезпечує порівняльну перевагу то одним, то іншим країнам і галузям.

Міжнародна спеціалізація можлива на різних стадіях життєвого циклу продукту. Поява на ринку якогось нового товару робить фірму-виготовлювача своєрідним монополістом і створює їй порівняльні переваги в торгівлі з іншими країнами. Але із досягненням стадії масового випуску переваги втрачаються, і виробництво переміщується в інші країни, що починають спеціалізуватися на випуску даного продукту й експортувати його, причому навіть у ту країну, де раніш він був об'єктом спеціалізації. Тож, виробництво багатьох виробів радіоелектроніки і побутової техніки, що виникло і розвинулося спочатку в США і Японії, перемістилося в деякі «нові індустріальні країни» Південно-Східної Азії (Гонконг, Тайвань, Південна Корея), які стали їхніми масовими експортерами. Колишні ж лідери у випуску таких товарів скоротили їхнє виробництво і знайшли нові об'єкти спеціалізації: комп'ютери, інформаційне забезпечення тощо.

30.2. Міжнародні економічні відносини

Розвиток і поглиблення міжнародного поділу праці, участь у ньому практично всіх країн сучасного світу створює систему взаємної економічної залежності, що породжує різні форми міжнародної взаємодії, у межах яких складаються економічні відносини між суб'єктами світового господарства. Основні форми міжнародних економічних відносин: міжнародна торгівля товарами і послугами; рух капіталів і закордонні інвестиції; міграція робочої сили; науково-технічний обмін; міждержавна кооперація виробництва і розвиток інтеграційних процесів; валютно-фінансові відносини.

Зовнішньоторговельний обмін товарами — найважливіша складова частина світових економічних відносин. Він здійснюється шляхом вивезення й реалізації на зовнішньому ринку товарів спеціалізованого виробництва (експорт) і ввезення через кордон товарів, які неможливо чи нераціонально виробляти в даній країні (імпорт). Загальна сума експорту й імпорту складає зовнішньоторговельний оборот із закордонними країнами. Активність участі у світовій торгівлі свідчить про рівень економічного розвитку країни. Показниками такої активності, є, по-перше, експортна квота, тобто відношення обсягу експортованих товарів і послуг до внутрішнього національного продукту; по-друге, структура експорту, тобто питомі ваги експортованих товарів по видах й ступенях їхньої переробки; структура експорту дозволяє судити про сировинну або індустріальну спеціалізацію країни; по-третє, структура імпорту, що свідчить про ступінь залежності країни від зовнішнього ринку і про рівень розвитку галузей національної економіки.

Участь країни в міжнародній торгівлі впливає на стан її сукупного попиту. Зростання експорту збільшує зайнятість і доходи, а отже, і сукупний попит з урахуванням

мультиплікаційного ефекту. У той же час збільшення сукупного попиту означає зростання попиту на імпортні товари. Імпорт же означає відтік коштів за кордон і скорочення загального попиту. Дія такого складного механізму описується концепцією мультиплікатора зовнішньої торгівлі, аналогічного до інвестиційного мультиплікатора Кейнса.

Зовнішня торгівля — об'єкт активного державного регулювання, здійснюваного в рамках зовнішньоторговельної політики. Можливі два основних її варіанти: протекціонізм і політика вільної торгівлі, що на практиці застосовуються в різних сполученнях. Існує відпрацьований інструментарій зовнішньоторговельної політики, що включає митні тарифи, імпортні квоти і мита, нетарифні бар'єри.

Для регулювання відносин між країнами в сфері зовнішньої торгівлі створені міжнародні організації: Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ), Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) та ін.

Важлива форма сучасних зовнішньоекономічних відносин — міжнародна міграція капіталу. Широко поширеним у сучасних умовах є зустрічний рух капіталів між країнами, коли кожна з них одночасно — і експортер, і імпортер. Капітал може мігрувати в підприємницькій формі й у формі позик і кредитів. Вивезення підприємницького капіталу здійснюється у вигляді прямих і портфельних інвестицій, що мають місце як на макрорівні у вигляді міждержавного переливу капіталів, так і на мікрорівні у вигляді внутрішньокорпоративних капіталовкладень, зокрема в межах транснаціональних корпорацій.

Важливе значення для переміщення капіталів має оцінка сформованого у країні, що приймає капітал інвестиційного клімату, тобто ситуації, що визначає умови вкладення іноземних інвестицій. Ця ситуація характеризується різного роду інвестиційними ризиками: політичним, фінансовим, зовнішньоторговельним, виробничим. Створення сприятливого для іноземних капіталовкладень інвестиційного клімату дозволяє розв'язати багато проблем економічного розвитку: залучення сучасного устаткування і технологій, підготовка і навчання робочої сили, створення конкурентного середовища для місцевих виробників, а в стратегічному плані — подолання кризових ситуацій і забезпечення економічного зростання.

Починаючи з 90-х років ХХ в., поряд з міграцією капіталів значного поширення набула міграція трудових ресурсів, тобто переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу. Причина міграції — нерівномірність економічного розвитку, що породжує різницю в ситуаціях на ринку праці: в одних країнах і регіонах виникає працевнадлишкове населення, тоді як в інших відчувається недолік робочої сили. Суттєвий чинник —

національні розходження в заробітній платі. Міграція працездатного населення включає два основних потоки: еміграцію, тобто виїзд із країни в пошуках ефективних, раціональних умов застосування праці, і імміграцію — в'їзд у країни, що відчують неолік трудових ресурсів. Одна із закономірностей сучасної міжнародної міграції — значне і постійне збільшення масштабів і залучення в неї дедалі більшого числа країн. Це явище стає типовим у соціально-економічному житті сучасного суспільства. У міграційних потоках чітко простежуються два їхні основні різновиди: міграція некваліфікованої і малокваліфікованої робочої сили, яка використовується на важких, шкідливих і малопривабливих для місцевого населення видах робіт, і міграція науково-технічних кадрів, яких приваблюють більш вигідними умовами праці й оплати, так званий відплив умів.

Вплив міграції на ринок праці, добробут населення, фінансове становище різних країн неоднозначний й суперечливий. Він складається з вирашів і втрат для самих мігрантів і для країн, з яких вони емігрують і куди іммігрують. Будучи необхідним елементом системи міжнародних економічних відносин, міграція трудових ресурсів має потребу у певному опорядкуванні й регулюючому впливі. Законодавство багатьох країн включає і продовжує збагачуватися нормами, покликаними керувати міграційними потоками.

Регулювання здійснюється і на міждержавному рівні в рамках інтеграційних угруповань і на рівні міжнародних організацій, зокрема, спеціалізованої установи ООН — Міжнародної організації праці (МОП).

Найбільш розвинутою й комплексною формою, у якій втілюються сучасні міжнародні економічні відносини, є процеси зближення і взаємопроникнення національних відтворювальних структур, що дістали назву економічної інтеграції. Вона виступає як найвища форма прояву інтернаціоналізації господарського життя, як результат високого рівня міжнародного поділу праці і коопераційних зв'язків. Міжнародні економічні зв'язки на всіх рівнях у такому випадку стають настільки міцними, що можна говорити про формування єдиного міждержавного господарського організму.

У сучасних умовах інтеграційні процеси мають здебільшого регіональний характер. У Європі — Європейське економічне співтовариство (ЄЕС); у Латинській Америці — Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ) і Центральньо-американський загальний ринок (ЦАЗР); в Африці — найбільш велике інтеграційне об'єднання. Економічне співтовариство країн Західної Африки (ЕКОВАС) в Азії — Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) та ін. Інтеграційні процеси набувають різних форм, що еволюціонують від простіших до складніших. Найбільш проста — зона вільної торгівлі, у рамках якої скасовуються торгові обмеження і бар'єри і забезпечується вільне

переміщення товарів із країни в країну.

Митний союз припускає, крім вільної торгівлі між країнами, що до нього входять, встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики стосовно третіх країн.

Загальний ринок передбачає поряд з вільною торгівлею і єдиним зовнішнім тарифом щільне переміщення капіталів і робочої сили, а також узгодження економічної політики. Нарешті, найбільш розвинутою формою міждержавної економічної інтеграції є економічний союз, у якому, окрім іншого, передбачається загальна економічна і валютно-фінансова політика.

Результатом інтеграційних процесів стає створення цілісних-регіональних господарських комплексів з єдиною валютою, інфраструктурою, загальними економічними пропорціями, фінансовими фондами, загальними наднаціональними чи міждержавними органами керування.

30.3. Структура світового господарства та її еволюція

Світове господарство, що сформувалося на основі міжнародного поділу праці, являє собою цілісну систему, тобто комплекс взаємозалежних елементів, які функціонують як єдина цілісність. Світове господарство належить до числа складних систем, що характеризуються множинністю складових її елементів, ієрархічністю, багаторівневістю, структурністю. Цілісність такій системі надає наявність загальної цілі чи призначення, що полягає в найбільш ефективному використанні глобальних, загальносвітових ресурсів для задоволення людських потреб. Реалізація такої мети припускає ув'язування у певному порядку складових елементів системи, що й утворить її структуру.

Первинним елементом системи світового господарства є національні господарські, а також міжнародні виробничі комплекси. Вирішуючи у процесі функціонування свої власні завдання, такі комплекси водночас сприяють виконанню призначення всієї системи, а для цього між ними мають встановлюватися міцні і стійкі зв'язки, що поєднують їх у більш великі утворення — підсистеми, які мають специфічні характеристики, але підпорядковані організуючій цілі системи в цілому.

Критерії виділення компонентів світового господарства.

Для характеристики складної і різноманітної структури світового господарства застосовується низка критеріїв, що дають змогу виділити складові його компоненти, згрупувати їх за певними ознаками і судити про стан і динаміку розвитку системи. Йдеться саме про комплекс критеріїв, тому що не існує єдиного універсального показника, здатного відбити всю складність і суперечливість світового господарства.

Найпростіший й очевидний підхід — виділення підсистем світового господарства за

географічною ознакою згідно особливостями регіонального розвитку. З таких позицій можна розглядати підсистеми — Західна Європа, Північна Америка, Близький Схід, країни Південно-Східної Азії тощо. Іноді як самостійні підсистеми розглядаються окремі країни, що володіють великим економічним потенціалом, наприклад, США, Китай, Індія. Більш складний аналіз припускає застосування таких критеріїв, як рівень економічного розвитку, соціально-економічний тип господарства, рівень і характер зовнішньоекономічних зв'язків.

Рівень економічного розвитку — синтетичне поняття, що характеризується сукупністю ряду показників, серед яких суттєвіші — виробництво валового внутрішнього продукту на душу населення, галузева структура національної економіки, тип економічного росту, рівень і якість економічного життя населення.

Обсяг валового внутрішнього продукту на душу населення — один з найбільш поширених критеріїв класифікації підсистем світового господарства. У відповідності з ним виділяють групу високорозвинених країн і групу країн, що розвиваються. Проте сам по собі такий показник не є достатнім для характеристики рівня економічного розвитку. За таким показником, наприклад, найбільш економічно розвинена країна сучасного світу США опиняється лише на третьому місці (\$26397 на душу в 1995 році), пропустивши поперед себе карликовий Люксембург (\$34155) і невелику африканську державу Бруней (\$30447). Тому необхідні й інші показники. Тож галузева структура свідчить про рівень індустріального розвитку країн, що входять до тієї чи іншої групи. Якщо основна частка валового внутрішнього продукту виробляється в промисловості, то маємо справу з високоіндустріальними державами, якщо в сільському господарстві — з аграрними. При цьому суттєве значення мають показники ефективності виробництва (продуктивність праці, капіталовіддача, матеріало- і енергоємність), що визначають тип економічного зростання. Як правило, високорозвинені країни характеризуються інтенсивним типом зростання, тоді як менш розвинені — екстенсивним.

Починаючи з 90-х років у міжнародній статистиці для характеристики рівня економічного розвитку почали застосовувати такий узагальнюючий показник, як індекс людського розвитку, що включає три основних компоненти: тривалість життя і стан здоров'я, рівень освіти й рівень доходів, що забезпечує прийнятні умови життя. До кінця 90-х років згідно з доповіддю Комісії ООН щодо людського розвитку серед 175 країн, для яких обчислювався індекс людського розвитку, 64 країни являли високий рівень, 66 країн — середній, і 45 країн — низький рівень. Інакше кажучи, з 6 млрд. мешканців Землі 1,3 млрд. (23%) користувалися умовами високого рівня людського розвитку, 2,6 млрд. (45%) — середнього і 1,8 млрд. (32%) проживали в умовах нижче середнього рівня, (табл. 30.1).

Таблиця 30.1 Класифікація країн згідно з індексом людського розвитку (станом на середину 90-х років)

Країни	Індекс людського розвитку	Місце в класифікації	Внутрішній валовий продукт на душу населення	Різниця в позиціях між індексом людського розвитку і валового внутрішнього продукту
Канада	0,960	1	21459	7
Франція	0,946	2	20250	13
Норвегія	0,943	3	21346	6
США	0,942	4	26397	-1
Нідерланди	0,940	6	19238	13
Японія	0,940	7	21581	0
Швеція	0,936	10	24967	-12
Велика Британія	0,931	15	18620	5
Німеччина	0,924	19	19675	-3
Італія	0,921	21	19363	-4
Ізраїль	0,913	23	16023	3
Чехія	0,882	39	9201	3
Угорщина	0,857	4	6437	5
Польща	0,834	58	5002	14
Білорусія	0,806	62	4713	13
Росія	0,792	67	4828	7
Естонія	0,776	71	4294	8
Литва	0,762	76	4011	8
Латвія	0,711	92	3332	6
Україна	0,689	95	2718	14
Грузія	0,637	105	1585	31
Китай	0,626	108	2604	3

Аналіз показує, що, незважаючи на розходження в показниках, орієнтація на рівень економічного розвитку дає змогу судити про специфіку завдань, які стоять перед різними країнами, і групувати їх відповідно до цього в окремі підсистеми.

Група розвинених країн зустрічається насамперед із проблемами утримання досягнутого досить високого рівня життя, забезпечення високої ефективності виробництва в умовах екологічних обмежень, забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції. Ці й інші проблеми розв'язуються шляхом багатобічних контактів у рамках міжнародних організацій і на спеціальних нарадах, зокрема на регулярних зустрічах так званої великої сімки (США, Японія, Англія, Німеччина, Франція, Італія, Канада).

Країни, що розвиваються, зустрічаються з іншого роду проблемами. Насамперед це подолання відсталості від країн з високим рівнем економічного розвитку, яка, незважаючи на»покладені зусилля, не тільки не скорочується, але навіть у ряді випадків зростає. З проблемою відсталості тісно пов'язана проблема бідності, що не дозволяє забезпечити величезній кількості населення хоч трохи пристойний спосіб життя. Розв'язання цих проблем неможливо без включення в систему міжнародних економічних зв'язків. У пошуках виходу із ситуації, що склалась, країни, які розвиваються, намагаються об'єднати свої зусилля, виступити єдиним фронтом у діалозі з розвиненими країнами (діалог «Північ-Південь»). Ними висунута через ООН концепція «нового світового економічного порядку», що передбачає комплекс заходів для подолання відсталості.

Масив країн, що розвиваються, далеко не однорідний за складом, й їхня диференціація поглиблюється. Невеликій групі країн, що розвиваються, пощастило вдало вписатися в систему світових господарських зв'язків, і, використовуючи сучасні технології і переваги в забезпеченні дешевою, але досить кваліфікованою робочою силою, домогтися високих темпів економічного зростання і конкурентоспроможності своєї продукції. Це дало змогу розв'язати низку соціальних і економічних проблем і забезпечити досить високий рівень життя. Країни, що дістали назву нових індустріальних країн (Гонконг, Сінгапур, Південна Корея, Тайвань, Бразилія, Аргентина, Мексика), посідають досить високі місця в рейтингу рівня людського розвитку.

Ще одну специфічну групу країн, що розвиваються, складають експортери нафти і нафтопродуктів. Одержуючи значну нафтову ренту, вони змогли забезпечити доволі високий рівень доходу на душу населення. Але, на відміну від нових індустріальних країн, вони не використовували виручені від продажу нафти кошти для вкладень у реструктуризацію власної економіки. У крайньому разі вони використовували їх як позички і портфельні інвестиції в інших країнах. Значна ж частина йшла на поточне споживання, причому далеко не завжди раціональне. Тому для деяких країн (Нігерія) закінчення нафтового буму обернулося кінцем процвітання.

Країни з низьким рівнем економічного розвитку (рівень доходів нижчий від \$200 на людину на рік) — зона бідунства світової економіки. Тут постійним явищем стали недоїдання, епідемічні захворювання, масове безробіття, низький рівень освіти. Саме такі країни мають потребу в ефективній міжнародній допомозі для перетворення їхньої економіки і включення її як нормально функціонуючого елемента у світове господарство. Необхідність допомоги відчують не тільки країни з низьким рівнем розвитку, але і усе світове співтовариство, оскільки порушення функціонування якогось одного елемента системи створює загрозу цілісності і збалансованості всього економічного організму. Двополюсна структура світового-господарства не тільки сформувалася під впливом різниці в рівнях економічного розвитку різних країн, але породила відповідні соціально-політичні форми свого існування. Економічно більш розвинені країни зайняли провідні позиції у світовій економіці, насильно підкоривши більш відсталі території, закріпивши залежність у вигляді їхнього колоніального статусу. Кожна з підсистем виконувала свої функції, забезпечуючи реалізацію всією системою свого призначення. Метрополії зосереджували масове виробництво промислових виробів, колонії були для них великим ринком збуту, а також джерелом сировини і продовольства, що обумовлювало їхню аграрно-сировинну спеціалізацію. Така система багата на суперечності й конфлікти, оскільки, по-перше, потреба в розширенні колоніальних володінь після завершення

територіального поділу світу не могла не призвести до зіткнення інтересів метрополій у боротьбі за переділи колоній, а по-друге, населення самих колоній рано чи пізно переставало миритися зі своїм залежним становищем і починало боротьбу за звільнення і незалежність.

Досягши певної гостроти, конфліктність спричинила кризу колоніальної структури і необхідність її трансформації. Вона здійснювалася, з одного боку, шляхом національно-визвольних і антиколоніальних революцій і утворення на місці колоніальних імперій молодих незалежних держав. З іншого боку — за допомогою відключення від світової капіталістичної системи господарства групи держав з централізовано планованою економікою, що утворили відносно замкнуту систему світового соціалістичного господарства. При всій її відокремленості економічні потреби зумовлювали підтримку зовнішньоекономічних відносин у межах світового ринку. Характер взаємодій був складний і суперечливий. Господарські зв'язки між державами з різними суспільними системами поєднувалися з протиборством і змаганням, причому останні тенденції переважали.

Ламання старої структури світового господарства і формування нової відбувалися під впливом боротьби двох протилежних тенденцій: посилення процесу інтернаціоналізації господарського життя, з одного боку, і росту автаркічних тенденцій, з іншого. Наслідком суперечливих процесів стала багатополюсна структура світового господарства, що складається з трьох великих метасистем — промислово-розвинених, таких, що розвиваються, і соціалістичних країн, усередині яких утворилися підсистеми з відносно відокремленими інтересами, цілями і завданнями. В групі економічно розвинених країн чітко позначилися три центри сили, що у конкурентній боротьбі один з одним визначають економічну ситуацію не тільки в підсистемі, але й у світовій економіці. Це США, Західна Європа, Японія.

У групі країн, що розвиваються, виділяються «нові індустріальні країни», країни середнього для такої підсистеми рівня розвитку і держави з укріпленою низьким рівнем розвитку економіки і соціальної сфери. Світова соціалістична система, хоч і була менш диференційована, також не відзначалася абсолютною однорідністю. У ній виділялася група східноєвропейських країн, більш тісно пов'язаних одна з одною і більш-менш близьких за рівнем економічного розвитку. Вони склали основу інтеграційного угруповання — Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ). Більш відстала економіка і своєрідність розвитку відзначали азіатські соціалістичні країни (Монголію, В'єтнам, Північну Корею) і Кубу. Особливу позицію через специфіку політики, що проводилася, займала Китайська Народна Республіка.

З початку 90-х років відбулися нові радикальні зміни у світовому господарстві. Найбільш істотним їхнім чинником став перехід на ринкові форми господарювання країн з централізовано-планованою економікою. Цей процес супроводжувався не тільки кризовими явищами в економіці країн з централізовано-планованим господарством, але і дезінтеграцією підсистеми світове соціалістичне господарство та її розпадом. Зникнення одного зі структурних елементів викликало необхідність у перебудові структури в цілому. Колишні соціалістичні країни в зв'язку з формуванням у них економічних і соціальних структур ринкового типу зустрічаються з необхідністю більш тісної інтеграції у світове господарство.

Виникає запитання: у яку підсистему світового господарства країни соціалістичної орієнтації повинні включитися? З одного боку, більшість з них має досить розвинену економічну структуру індустріального типу, що зближує їх із промислово розвиненими країнами середнього рівня розвитку. З іншого боку, за рівнем ефективності, конкурентоспроможності, а також виробленого на душу населення національного продукту вони наближаються до країн, що розвиваються (статистика Світового банку з 1988 року відносить їх саме до такої категорії). Вочевидь, можна говорити про проміжну тимчасову підсистему країн з перехідною економікою, існування якої обумовлено перехідним станом самого світового господарства, що просувається до нової структурної рівноваги, за якої кожен із компонентів, що складають систему, відкритий і сприйнятливий до взаємодії з іншими.

Участі в міжнародних економічних відносинах є одним з найважливіших критеріїв включення в ту чи іншу підсистему світового господарства. Можна говорити про відкритий характер економіки країни, якщо напрями її розвитку визначаються тенденціями, які діють у світовому господарстві, оскільки частка зовнішнього сектора і рівень зовнішньоекономічних зв'язків дозволяють справляти стимулюючий чи гальмуючий вплив на економічне зростання. Вважається, що це буває, коли зовнішньоторговельний оборот досягає 25% валового внутрішнього продукту.

Участь країни в зовнішньоекономічній діяльності дістає висвітлення у низці показників.

По-перше, експортна квота — відношення обсягу експортованих товарів до валового внутрішнього продукту. По-друге, товарна структура зовнішньої торгівлі — питомі ваги експортованих і імпортованих товарів за видами й ступенем їхньої переробки. Це дозволяє судити про сировинну чи технологічну спеціалізацію, про ступінь залежності від зовнішнього ринку. По-третє, порівняльне співвідношення частки країни у світовому виробництві валового внутрішнього продукту та її частки у світовій торгівлі.

Перевищення першої над другою може означати або закритий характер економіки, або

низьку конкурентоспроможність виробленої продукції. Еластичність зовнішньоторговельного обороту відбиває залежність між темпами зростання експорту й імпорту і темпами зростання валового внутрішнього продукту. Коефіцієнт еластичності попиту на експорт чи на імпорт показує, наскільки збільшується попит у разі зростання валового внутрішнього продукту на 1%. Якщо коефіцієнт більший за одиницю, це свідчить про збільшення відкритого характеру економіки, якщо менший — про його зменшення. По-четверте, співвідношення обсягів інвестицій, вкладених даною країною в економіку інших країн, з обсягом закордонних інвестицій на її території. По-п'яте, обсяг зовнішнього боргу країни і його відношення до валового внутрішнього продукту.

Світове господарство є не тільки різноманітною і багаторівневою, але і динамічною системою, що перебуває у постійному розвитку і видозміні під впливом різноманітних чинників. Це відбивається в еволюції його структури:

перегрупуванні основних складових у елементів, зникненні деяких з них і появі нових. Завдання національних господарських комплексів — знайти своє місце в цій структурі, тобто забезпечити оптимальні умови функціонування з урахуванням взаємодії з іншими елементами.

30.4. Проблеми інтеграції України у світове господарство

Процеси інтернаціоналізації, що підсилюються, і глобалізації господарського життя, взаємозалежність, що наростає, і вплив загальносвітових тенденцій на економіку окремих країн обумовлюють необхідність для кожної з них визначити своє місце у світовому господарстві. Таке завдання стоїть й перед Україною і актуальність його розв'язання обумовлена низкою специфічних причин і обставин.

Україна — країна з досить високим рівнем внутрішньо-національного поділу праці. Спеціалізовані виробництв-1 ва зорієнтовані на кооперацію з партнерами, що знаходяться найчастіше за межами державних кордонів. Це обумовлює настійну виробничу необхідність регулярних експортно-імпортних операцій. Третина національного виробництва опосередковується дією зовнішньоекономічних чинників. Будучи складовою частиною Радянського Союзу, економіка України брала участь у міжнародному поділі праці переважно серед країн — учасників РЕВ. Частка взаємної торгівлі країн-членів РЕВ у загальному обсязі їхнього товарообігу перевищувала 70%. Що ж до внутрішньосоюзного обороту, то він здійснювався централізованим плануванням розподілу ресурсів і виробленої продукції і лише за неабиякої умовності міг бути названий товарним. Розпад Союзу, ліквідація РЕВ, уведення національних валют, перехід на торгівлю за цінами світового ринку дуже болісно відбилися на економіці колишніх соціалістичних країн. Для України шок став особливо відчутним, тому що галузі її

спеціалізації (машинобудування, харчова промисловість) були дуже енергоємними і позбавлення постачань практично дарової енергії різко погіршило умови торгівлі. Перехід на ціни світового ринку енергоносіїв призвів до їхнього зростання у 5,5 рази, тоді як ціни на товари традиційного експорту різко відстали, у тому числі і через їхню низьку конкурентоспроможність. Умови торгівлі (відношення цін на імпорт до цін на експорт) погіршилися більш ніж на 70%. Це несприятливо позначилося і на структурі імпорту. Крім високої частки енергії в загальному імпорті, значну питому вагу в ньому становлять споживчі товари, а частка інвестиційних товарів залишається низкою. Це негативно впливає на процес підвищення технічного рівня, необхідного для зростання продуктивності праці, зайнятості, реальних доходів і зрештою — економічне зростання. Переорієнтація пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності із завдань, що диктуються державними планами, на вимоги і запити світового ринку, породжує ряд складних проблем, розв'язання яких вимагає вироблення обґрунтованої і зваженої зовнішньоекономічної стратегії, метою якої було б перебудування шляхів активної взаємодії зі світовим господарством. Пошуки шляхів ускладнюються, з одного боку, кризовим станом перехідної економіки, з іншого боку, слабкою сумісністю зі структурою світової економіки. Проте, оскільки створення ефективної економіки визначається рівнем її інтеграції в глобальну економічну систему, альтернативи такому напряму розвитку просто не існує.

Світовий досвід свідчить, що є два найбільш типові варіанти зовнішньоекономічної стратегії: імпортозамінюючий і експортоорієнтований. Імпортозамінююча модель характерна для країн, що зустрілися з проблемою доганяючого розвитку, зі слабкою неконкурентоспроможною обробною промисловістю, де попит на промислові товари задовольняється здебільшого за рахунок імпорту. Завдання — подолати відставання і забезпечити економічний ріст — пов'язується із заходами щодо обмеження різними способами доступу в країну іноземних товарів, контролем за використанням валютних коштів і вкладання їх у пріоритетні галузі, перешкодами на шляху вивизення національного капіталу, який передбачається використовувати для фінансування вітчизняного виробництва. Така модель здається простою і привабливою, оскільки дає змогу відгородити власне виробництво від іноземної конкуренції, розширити внутрішній ринок. Крім того, протекціоністська політика дає можливість поповнювати бюджет за рахунок підвищення митних тарифів, продажу ліцензій тощо.

Стратегія імпортозаміщення дозволяє на якомусь етапі забезпечити промисловості зростання за рахунок обмеження конкуренції з боку імпортованих товарів на внутрішньому ринку. Але невдовзі вона наштовхується на притаманні їй природи межі. Імпорт

споживчих товарів дійсно скорочується, але зате ростуть потреби вітчизняної промисловості, що розвивається, у сировині, енергії, технологіях. Їх можна одержати знову ж лише за рахунок імпорту, за який потрібно розплачуватися валютою. Заробляти її можна, експортуючи продукцію виробництва власної промисловості, але лихо в тому, що відгороджені від зовнішньої конкуренції підприємства випускають неконкурентоспроможну на світових ринках продукцію. Безпосереднім наслідком стає хронічна нестача конвертованої валюти і боротьба навколо її розподілу. Країни, багаті на природні ресурси, можуть поповнити свої валютні резерви за рахунок сировинного експорту. Бідні на ресурси країни досягають границі можливостей імпорто-замінюючої моделі набагато швидше.

Країни перехідної економіки, у тому числі Україна, зустрічаються з проблемами, характерними для доганяючого типу розвитку, і тому спокуси імпортозамінюючої моделі тут досить великі. Незважаючи на заяви про прагнення до швидкої інтеграції у світову економіку, господарська практика свідчила про нездоланне прагнення використовувати заходи для обмеження імпорту (високі тарифні бар'єри, імпортні збори, нетарифні обмеження, квотування імпорту). Збільшення тиску на імпорт, а також вибіркове надання податкових пільг і привілеїв окремим експортерам чи окремим галузям свідчить про схильність до політики імпортозаміщення. У короткостроковому плані така політика може дати деякий ефект, але дуже швидко нашттовхується на обмеженість внутрішніх ринків, породжує тенденцію гальмування утворення капіталів, імпорту технологій, уповільнення структурних змін.

Особливо слід зазначити, що обмеження імпорту підриває стимули і можливості технічного відновлення, і, як результат, веде до відставання в темпах зростання продуктивності, що зрештою пов'язано з ризиком уповільнення економічне зростання. Вигоди такої політики більшою мірою відчуваються в країнах, що потребують первісних імпульсів для проведення індустріалізації. Що ж до України, то головна проблема для неї не початкова індустріалізація, а реструктуризація економіки, і тому політика імпортозаміщення значно меншою мірою відповідає* її умовам.

Світовий досвід свідчить, що існує тісна кореляція між високими темпами капіталоутворення, високим рівнем продуктивності праці і доходу на душу населення і ступенем відкритості економіки. Тому в довгостроковій перспективі більш плідною з погляду економічного зростання уявляється зовнішньоекономічна політика, що орієнтована на експорт і передбачає, зокрема, рівномірне розширення навантаження на імпорт, не віддаючи переваги жодному із секторів народного господарства.

Модель експортноорієнтованої економічної політики припускає: по-перше, відкриття

внутрішнього ринку для іноземної конкуренції в сполученні з гнучким захистом вітчизняного виробника; по-друге, виявлення галузей спеціалізації, по яких країна має порівняльну і конкурентну переваги у світовий або в регіональній економіці, і закріплення відповідних ніш на гостроконкурентних світових ринках товарів і послуг; по-третє, створення сприятливих фінансових умов для міжнародного підприємництва (стабільна грошова одиниця, конвертована національна валюта, розвинута банківська інфраструктура); по-четверте, гармонізація національного зовнішньоекономічного законодавства з міжнародним.

На мікрорівні така політика припускає: перетворення зовнішньоекономічної діяльності на органічну складову частину господарської діяльності підприємства; вільний маневр підприємств усіх видів власності по всьому полю світового господарства; вільний вибір економічними суб'єктами вітчизняних і іноземних партнерів і ринків, при здійсненні господарських операцій.

Формування відкритої економіки, інтегрованої у світове господарство, вимагає значних зусиль і коштів.

Іноземні інвестиції.

Одним з істотних джерел коштів може стати залучення іноземних інвестицій у вигляді позичок і кредитів, і особливо у вигляді прямих капіталовкладень. Прямі іноземні інвестиції спрямовуються, як правило, у галузі, де можна недорого виготовляти конкурентоспроможні у міжнародному масштабі товари на експорт. Тим самим вони стимулюють інтеграцію в систему міжнародного поділу праці, створюють трамплін для широких експортних постачань. Вони стають імпульсом для реструктуризації і модернізації виробничого апарата, сприяють залученню сучасних технологій, «ноу-хау», а отже, зростанню продуктивності праці і підвищенню ефективності виробництва.

Неабияким чинником є і те, що іноземні інвестиції сприяють не тільки збереженню існуючих і створенню нових робочих місць, але і утвердженню ринкових відносин, привносячи в країну-реципієнт досвід роботи сучасних ринкових підприємств. Через них поступово впроваджуються норми нової трудової етики, етики взаємин продавця і покупця, зацікавленість у кінцевому результаті виробництва і підвищенні якості продукції, що випускається. Україна має ряд умов, що робить її досить привабливою для іноземних інвесторів. Це є великий потенційний ринок (50 млн. людей) й високий рівень освіти і кваліфікації, сприятлива кваліфікаційна структура робочої сили (висока частка осіб з інженерно-технічною підготовкою), зручне географічне положення в центрі Європи, і, нарешті, низький рівень заробітної платні. Проте приплив іноземних інвестицій в Україну виявився дуже незначним і набагато меншим очікуваного. Незважаючи на те, що

тенденція до їхнього збільшення, хоча і нерівномірного, починаючи з 1992 року, спостерігається, загальний їхній обсяг залишається вкрай малим. Наприкінці 90-х років в Україні на душу населення припадало \$15 іноземних інвестицій і вона посідала за цим показником останнє місце серед усіх східноєвропейських країн (для порівняння: в Угорщині \$1000 на душу населення, Чехії - \$400, Естонії - \$320, Польщі - \$140). Не зовсім виправдалися чекання щодо напрямку інвестування. Передбачалося, що основним мотивом будуть експортні шанси, що відкриваються можливістю виготовлення чи переробки товарів з більш низькими витратами через дешевину місцевих ресурсів, головним чином, робочої сили. Виявилось, що переважав інший мотив — доступ на місцеві ринки, і іноземні інвестиції спрямовувалися головним чином туди, де забезпечувалися великі обсяги збуту: роздрібна торгівля, громадське харчування, сфера послуг, особливо фінансових. Сфера виробництва виявилася щодо цього на других ролях. Такій несприятливій ситуації сприяв ряд причин, що створювали перешкоди на шляху припливу іноземних інвестицій. Серед них однією з найістотніших є відсутність економічної і політичної стабільності. Це виявляється в низькому темпі проведення ринкових реформ, особливо процесу реальної приватизації, збереженні загрози високої інфляції, приборкання якої удалося здійснити лише твердими монетарними заходами, що не дає гарантії стійкості національної грошової одиниці.

Друга група причин — нерозробленість і відсутність стабільності в законодавстві. Чинна система законодавчих актів, що регулюють умови іноземного інвестування, складна, суперечлива, передбачає чимало бюрократичних процедур, які ускладнюють і затягують процес відкриття філій чи спільних підприємств. До законів часто вносяться зміни, що нерідко передбачають зворотну дію. До того ж, формулювання законів залишають можливість для їхньої довільної інтерпретації. Сюди ж додається й недосконалість податкового законодавства.

Третя група — причини, пов'язані з нерозвиненістю інфраструктури, зокрема, фінансової. Відсутній порядок, за яким єдина організація відповідає б за оформлення інвестицій, що породжує виснажливі ходіння по різних інстанціях, супроводжувані офіційними і неофіційними поборами. Виникають труднощі в оформленні віз, проходженні прикордонного контролю, нарешті, просто з перевезеннями вантажів.

Усе це створює в країні несприятливий інвестиційний клімат і непривабливий імідж щодо умов інвестування. В авторитетному міжнародному рейтингу, що спирається на опитування представників провідних банків Західного світу, у середині 90-х років Україна посідала 111-те місце після Того, Танзанії і Нігерії. Усунення перешкод — необхідна умова припливу іноземних інвестицій, що у свою чергу могло б сприяти включенню

України у світовий загальноцивілізаційний процес. Необхідно, насамперед, домагатися макроекономічної стабілізації, зменшення ризику капіталовкладень, пов'язаного з відсутністю правових і організаційних гарантій, підвищення прибутковості інвестицій. Експортноорієнтована модель могла б бути найбільш сприятливою для України, оскільки дозволяє використовувати світові ринки як додатковий чинник економічного зростання. Разом з тим орієнтація на такий тип розвитку не виключає звертання і до деяких елементів політики імпорто-заміщення, вживання обґрунтованих протекціоністських заходів для захисту вітчизняного виробництва, що сприяло б оптимізації економічної структури, яка дозволяє посісти гідне місце у світовому господарстві.

ГЛАВА 31. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ

Сучасна економічна ситуація характеризується наявністю розвиненої системи зовнішньоекономічних зв'язків практично в будь-якій країні, незалежно від рівня її економічного розвитку. Зовнішні фактори справляють істотного, зростаючого впливу на протікання внутрішніх економічних процесів.

31.1. Роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку

Зовнішня торгівля, тобто міжнародний обмін товарами і послугами, відноситься до числа найбільш давніх форм міжнародних економічних відносин. До інших їхніх форм відносяться рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили і міжнародні валютні відносини.

У чому привабливість зовнішньої торгівлі? Ефективність системи міжнародного обміну в порівнянні із системою самозабезпечення обумовлена хоча б тим, що жодна країна не має всіх ресурсів, необхідних для задоволення наявних потреб. Для кожної країни характерний свій набір природних ресурсів, розмірів капіталу і праці, що може бути використаний для виробництва ВВП. Спеціалізація країни по виробництву саме тих товарів, для створення яких у неї є найкращі умови, дозволяє їй, розширюючи виробництво саме таких товарів, використовувати частину з них для закупівлі відсутніх. А оскільки такою спеціалізацією охоплене виробництво у всіх країнах, то в результаті і світове виробництво всіх товарів виявляється набагато вищим, ніж при системі самозабезпечення.

Таке пояснення не вимагає особливих доказів для випадку, коли порівняльних витрат та чи інша країна не тільки не виробляє якого-небудь товару, але і не здатна його виробляти в принципі. А як же у випадку, якщо обидві країни можуть виробляти два однакових товари? Чи має в такому випадку сенс зовнішньоторговельна спеціалізація, і якщо так, то в якому напрямку вона повинна здійснюватися кожною країною? Відповідь на це запитання дає теорія порівняльних витрат, яку розробив ще Давид Рікардо, але яка не

втратила актуальності.

Розглянемо умовний приклад. Нехай маються дві країни, які виробляють два однакових товари, але в різних відношеннях у розрахунку на одиницю використуваних ресурсів. Припустимо, Україна може з одиниці ресурсів виробити 3 т зерна чи 1 т нафти, а Росія, відповідно, з одиниці ресурсів може виробити 2 т зерна чи 5 т нафти. Якою у таких умовах повинна бути зовнішньоторговельна спеціалізація, щоб вона приносила вигоду обох країнам? Припустимо, кожна з країн робить визначену кількість того й іншого продукту у відповідності зі своїми внутрішніми потребами, орієнтуючись на внутрішній ринок. Якщо Росія вирішить переключити частину своїх виробничих можливостей із зерна на нафту, то в розрахунку на одиницю використуваних ресурсів зменшення виробництва зерна на 2 т буде супроводжуватися збільшенням видобутку нафти на 5 т. Якщо й Україна здійснить спеціалізацію, то з розрахунку на одиницю використуваних ресурсів зменшення нафтовидобутку на 1 т буде супроводжуватися збільшенням виробництва зерна на 3 т, унаслідок загальне світове виробництво зерна збільшиться на 1 т, а видобуток нафти — на 4 т. Якщо ж будуть обрані для спеціалізації інші товари, то скоротиться світове виробництво кожного товару. Ясно, що при такій ситуації Росія повинна спеціалізуватися на видобутку нафти, а Україна — на вирощуванні зерна, тобто кожна з країн спеціалізується на виробництві того товару, у якому вона має перевагу перед іншою державою. Однак наведений приклад ілюструє найпростіший випадок, коли одна країна має перевагу у виробництві одного товару, а інша — іншого. Тут вигоди від розподілу праці очевидні. Але, виявляється, що навіть якщо дана країна має перевагу перед іншою у виробництві обох товарів, той у такому випадку спеціалізація виявляється вигідною для обох країн. Причому країна, що має переваги у виробництві обох товарів, повинна спеціалізуватися на виробництві того з них, де ця перевага вище. У цьому основна ідея теорії порівняльних переваг. -

Змінимо умови прикладу. Припустимо, Україна з одиниці ресурсів може виробити 2 т зерна чи 2 т нафти, а Росія — відповідно 3 т зерна чи 5 т нафти, тобто Росія має перевагу перед Україною і у виробництві нафти, і у виробництві зерна. У такому випадку якщо Росія переключить 3 од. своїх ресурсів на виробництво нафти, то приріст виробництва нафти складе 15 т при одночасному зменшенні виробництва зерна на 9 т. Але якщо Україна у свою чергу переключить 5 од. ресурсів на виробництво зерна, то загалом, вона збільшить виробництво зерна на 10 т, зменшивши видобуток нафти на 10 т. Зрештою, внаслідок міжнародної спеціалізації світове виробництво зерна збільшиться на 1 т, а нафти — на 5 т. У цьому випадку Росія здійснила спеціалізацію по виробництву нафти, ефективність видобутку якої у порівнянні з Україною вище в 2,5 рази, тоді як

ефективність виробництва зерна — тільки в 1,5 рази.

На кривих виробничих можливостей кожної з країн на рис. 31.1 зображено умови виробництва при самозабезпеченні (відповідно, криві АЕ і ВК).

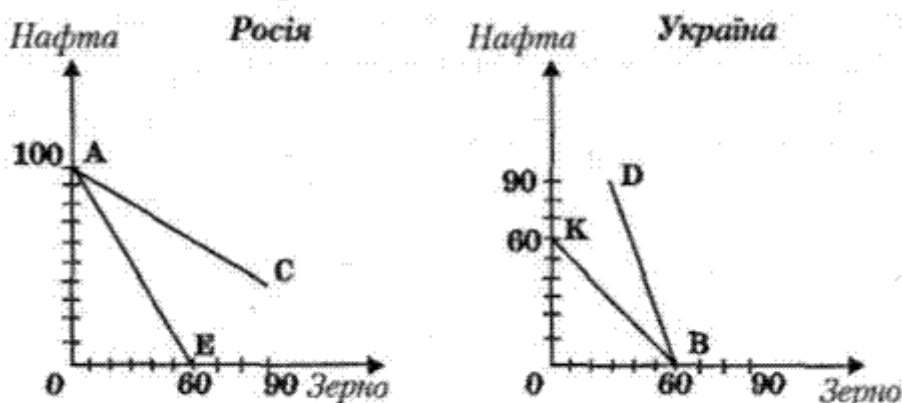


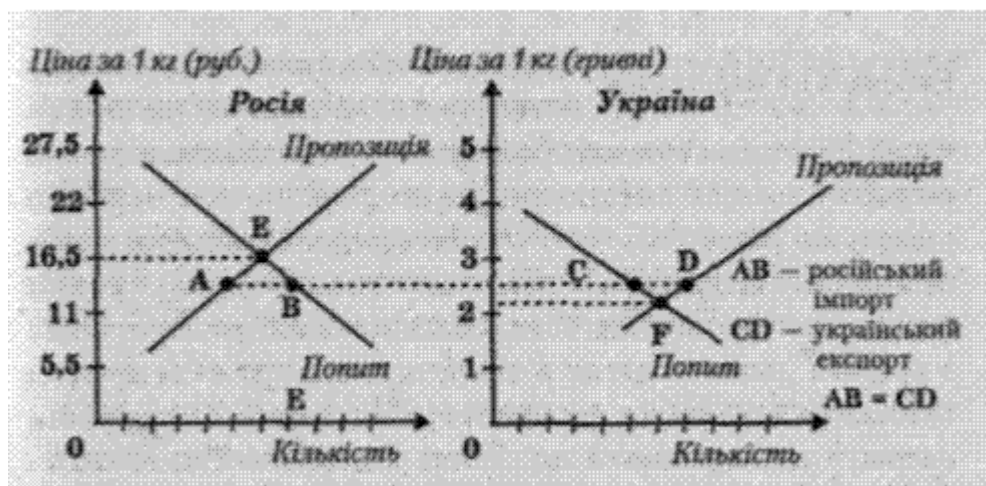
Рис. 31.1

Нахил кожної кривої визначається кількісним співвідношенням можливостей виробництва кожного з продуктів у відповідній країні: для Росії нахил складає 5:3, для України — 1:1. Точка А показує обсяг виробництва в Росії при повній спеціалізації на нафті, точка В — обсяг виробництва на Україні при повній спеціалізації на зерні. Криві АС і ВД — це криві торговельних можливостей, що ілюструють різні набори, комбінації кількостей нафти і зерна, які можливі з урахуванням обміну частини національного виробництва відповідного продукту на продукт виняткової спеціалізації іншої країни. Нахил кожної кривої визначається співвідношенням цін обмінюваних товарів, фіксуючи той чи інший рівень умов торгівлі.

Умови торгівлі

Умови торгівлі визначають, яку кількість імпортованих товарів можна придбати в обмін на одиницю експортованого товару. Ця пропорція залежить саме від співвідношення цін експортованих та імпортованих товарів. Воно задається, з одного боку, умовами виробництва в кожній країні, а з іншого боку, співвідношенням попиту та пропозиції відповідних товарів на світових ринках. Так, Росія, відмовляючись від виробництва 3 т зерна заради збільшення виробництва нафти на 5 т, не захоче продавати нафту Україні, якщо ціна 1 тонни нафти буде менше, ніж $\frac{3}{5}$ ціни тонни зерна, оскільки в цьому випадку їй дешевше виявиться виробляти зерно самій. З іншого боку, Україна не буде зацікавлена в тим, щоб продавати зерно Росії, якщо ціна тонни зерна буде нижче, ніж ціна тонни нафти, оскільки в протилежному випадку вигідніше буде не купувати нафту, а добувати її самостійно. Реальний діапазон прийнятної для обох сторін ціни на нафту, отже, буде знаходитися у проміжку між її співвідношенням з ціною зерна 1:1 і співвідношенням 3:5. Для України тонна нафти повинна бути не дорожче тонни зерна, а для Росії вигідно

продавати нафту, якщо за неї можна мати не менш 0,6 т зерна. Якщо, скажімо, співвідношення цін таке, що дозволяє здійснити обмін 1 т нафти на 0,8 т зерна, то таке співвідношення взаємовигідне. Конкретний рівень співвідношення цін буде визначатися співвідношенням попиту і пропозиції на нафту і зерно на світовому ринку; Чим вище буде співвідношення попиту та пропозиції нафти в порівнянні із співвідношенням попиту та пропозиції зерна, тим співвідношення цін буде ближче підходити до рівня 0,6:1 і навпаки. Графічна інтерпретація на рис. 31.1 передбачає випадок повної спеціалізації кожної з країн на виробництві одного виду продукції. У дійсності, однак, повна спеціалізація скоріше виняток, ніж правило. Це пояснюється тим, що з переключенням усе більшої кількості ресурсів на виробництво якого-небудь товару країна збільшує відповідний рівень виробництва у менших масштабах, ніж при попередньому переключенні. Виникає цікаве запитання: як визначити, чи має країна порівняльну перевагу у виробництві конкретного товару? Розглянемо умовний приклад з виробництвом цукру в Україні і Росії. На рис. 31.2 зображена ситуація, характерна для кожної з країн по виробництву цукру.



Припустимо, що внаслідок яких-небудь причин взаємний обмін цукром відсутній. Положення кривих попиту і пропозиції в кожній країні своє. Рівноважна ціна цукру в Україні дорівнює 2,2 гривні за 1 кг (т. F), у Росії, відповідно, 16,5 рублів за 1 кг(т. E). Нехай обмінний курс гривні по відношенню до рубля складає 0,182 гривні за 1 рубль. Як бачимо, відносна ціна цукру в Росії вища, ніж в Україні: 1 кг цукру в Росії в перерахунку на гривні коштує 3 гривні.

Тепер припустимо, що країни усунули митні бар'єри для вільної торгівлі цукром. Що станеться в такому випадку? Виробники цукру в Україні побачать, що його експорт в Росію дає можливість отримати додатковий прибуток у розмірі 0,8 гривні за кожен кілограм в порівнянні з реалізацією його всередині України. Внаслідок зростання українського експорту пропозиція на українському ринку почне скорочуватися, на російському — збільшуватися, а ціни, відповідно, в Україні — зростати, а в Росії —

падати. Цей процес буде тривати доти, поки ціни не зрівняються на такому рівні, на якому обсяги експорту, прийнятні для України (відрізок CD), співпадуть з обсягом імпорту, що задовольняє Росію (відрізок AB). Таким чином, наявність порівняльних переваг у виробництві того або іншого товару можна визначити по тій обставині, приносить експорт цього товару додатковий прибуток чи ні.

У сучасних умовах розходження між країнами в рівні розвитку техніки і технології не нездоланні. Але навіть за умови, що рівень науково-технічного розвитку двох країн приблизно однаковий, проте й у такому випадку їхня зовнішньоторговельна спеціалізація взаємовигідна. Одна з причин цього полягає в тому, що, освоюючи в процесі такої спеціалізації ринок іншої країни, фірми даної країни одержують додатковий прибуток від економії на масштабах виробництва, завдяки чому витрати на виробництво одиниці продукції виявляються в такому випадку нижче, ніж вони були б при менших масштабах і орієнтації виробництва винятково на потреби внутрішнього ринку.

У сучасних умовах вигідніше продавати не традиційні Товари, а нові технології і будувати за кордоном заводи з випуску сучасної наукомісткої продукції. Діяльність багатьох транснаціональних корпорацій ґрунтується саме на використанні нових технологій в інших країнах.

Розглядаючи вигоди від використання принципу порівняльних переваг у зовнішній торгівлі, необхідно, однак, відзначити, що його поширення пов'язано і з певними витратами. Приплив у країну дешевих імпортованих товарів послабляє конкурентні позиції національних виробників, викликає їхнє невдоволення. Він може привести до згорання національного виробництва і зростання безробіття. От чому принцип свободи торгівлі на практиці реалізується поруч з обмеженнями, що складають суть протекціонізму. Серед них слід зазначити митні тарифи і квотування.

Митні тарифи являють собою не що інше як податок уряду на імпорт. Ціль такого обкладання — зменшення споживання імпортованих товарів і одержання додаткових коштів до державного бюджету. Тарифи можуть бути обмежувальними і заборонними.

Заборонний тариф робить не вигідним імпорт даного товару, у результаті чого уряд не одержує взагалі ніяких митних зборів. Тарифні обмеження є негативним фактом, оскільки вони утрудняють вільну конкуренцію, штучно підтримують «на плаву» відсталі національні підприємства. Зрештою існування митних бар'єрів приводить до зниження рівня життя, тому що споживачі змушені платити більш високі ціни за товари, що купуються.

Другий бар'єр на шляху вільної торгівлі — квотування, тобто встановлення кількісних обмежень для імпорту товарів протягом визначеного терміну. Квотування також

приводить до підвищення цін у країні-імпортері і відповідно до їхнього зниження в країні-експортері. Квотування в певному сенсі гірше, ніж тарифні бар'єри, оскільки якщо імпортер досить ефективно веде виробництво, він може понизити витрати і частково нейтралізувати негативні наслідки тарифів. У випадку ж квотування використання таких можливостей лімітовано встановленими розмірами дозволеного імпорту.

Поряд із двома перешкодами для розвитку вільної торгівлі — митними тарифами і квотуванням існують ще кілька бар'єрів. Це всілякі експортні субсидії національним виробникам, покликані створити їм додаткові переваги в конкурентній боротьбі на світовому ринку, а також система ліцензування імпорту і встановлення завищених стандартів якості імпортованих товарів з метою утруднити чи унеможливити сам імпорт. Незважаючи на негативні результати існування обмежень у вільній торгівлі (скорочення обсягів торгівлі, зростання цін, захист національного виробництва від конкуренції, зниження життєвого рівня населення), ці обмеження мають численних прихильників.

Основні аргументи введення обмежень зводяться до наступного:

По-перше, інтереси національної безпеки. Випуск оборонної продукції краще здійснювати на власних заводах, ніж імпортувати відповідні види військової техніки, навіть якщо це обходиться дорожче, оскільки в такому випадку безпека країни гарантується незалежно від розвитку міжнародної обстановки і характеру політичних взаємовідносин із країнами, що могли бути експортерами дешевших видів озброєнь.

По-друге, необхідність підтримки нових, швидкоростучих галузей економіки, поки вони стануть на ноги і зможуть обходитися без захисних заходів з боку уряду.

По-третє, необхідність боротьби з безробіттям усередині країни. Однак супротивники такого підходу цілком справедливо вважають, що доцільніше було б не підтримувати штучно неконкурентоспроможність окремих галузей, а боротися з безробіттям методами фіскальної і монетарної політики в сполученні зі здійсненням програм перепідготовки робітників, що вивільняються у відповідних галузях.

По-четверте, доцільність зменшення залежності економіки країни від надмірно вузької спеціалізації. Так, якщо зовнішня торгівля даної країни залежить від якої-небудь однієї експортної галузі, то це робить дану країну уразливою в плані залежності від коливань світової кон'юнктури. Уводячи тарифні обмеження, дана країна може стимулювати розвиток ряду додаткових галузей, що робить її менш залежною від імпорту відповідних видів продукції.

По-п'яте, тарифні обмеження при певних умовах можуть вести до поліпшення умов торгівлі. Так, введення тарифів, викликаючи зростання внутрішніх цін на імпортовані товари, веде до скорочення попиту на них і, отже, до падіння світових цін, створюючи додаткові

можливості для імпорту. Однак такий спосіб поліпшення умов торгівлі є дуже ненадійним, оскільки застосування аналогічних заходів іншою стороною може звести нанівець можливі вигоди ініціаторів цих заходів від їхнього введення.

Багато які аргументи мають помилкові вихідні позиції. Так, часто при обґрунтуванні необхідності застосування тарифних бар'єрів виходять з того, що оскільки закордонні партнери одержують від торгівлі з нами нібито більше вигоди, ніж ми, то в наших інтересах зменшити її розміри, щоб скоротити величину наших втрат від неї. Тим часом доцільність зовнішньої торгівлі виникає саме з того факту, що вона у всякому разі взаємовигідна.

Нерідко як аргумент на користь тарифних бар'єрів висувається те, що, оскільки в менш розвинених країнах заробітна плата нижче, то імпорт дешевих товарів з цих країн підриває зайнятість у власній країні. При цьому упускається з виду, що в країнах з більш високою заробітною платою і продуктивністю праці вище, так що загалом питомі витрати заробітної плати в розрахунку на одиницю продукції виявляються не вище, ніж у країнах з більш низькими абсолютними розмірами заробітної плати.

Нарешті, на побутовому рівні заперечення проти збільшення імпорту базуються на припущенні про те, що якщо купуються вітчизняні товари, то гроші з країни не ідуть, а якщо імпортні — то країна втрачає кошти. Однак іноземці, одержуючи гроші за свої товари, мають мету не відвезти ці гроші із собою, а саме витратити їх на закупівлю наших товарів. Гроші в даному випадку не є самоціллю.

Виникає запитання: чому ж, незважаючи на очевидні переваги вільної торгівлі, існують прихильники обмежень цього принципу? Одна з причин цього, безумовно, недостатньо глибоке знання законів розвитку економіки багатьма державними діячами. Однак є і більш суттєві обставини. Незважаючи на те, що в цілому для суспільства принцип вільної торгівлі приносить вигоди, окремим суспільним групам його реалізація доставляє неприємності. Насамперед це відноситься до неконкурентоспроможних галузей.

Відповідні суспільні групи — і підприємці, і робітники — як правило, більш ефективно організовані у відстоюванні своїх специфічних економічних інтересів, ніж суспільство, окремі члени якого роз'єднані і не завжди усвідомлюють свої інтереси. Це дозволяє таким групам здійснювати відповідний тиск на органи законодавчої і виконавчої влади, спонукаючи їх проводити відповідну митну політику. Не враховувати їх інтересів, природно, неможливо. Однак реальна політика повинна виходити з пріоритету інтересів суспільства. Хоча при цьому іноді варто передбачати реалізацію відповідних програм допомоги галузям, що не витримують іноземної конкуренції, включаючи урядову підтримку програм перепідготовки робітників, що вивільняються, та їхнього

працевлаштування.

Незважаючи на рекомендації економічної теорії, поряд із загальною тенденцією зменшення тарифних і нетарифних бар'єрів у зовнішній торгівлі, на практиці в окремі періоди часу, відбувається посилення протекціонізму. Необхідно відмітити, що вигоди від принципу свободи торгівлі все ж таки переважають обмежені в просторі і часі переваги протекціонізму. Один із самих наочних прикладів у цій сфері — досвід функціонування країн ЄС, усередині котрої, по суті, зняті обмеження на переміщення"* товарів, послуг, капіталу і робочої сили. Регіон завдяки проведенню політики вільної торгівлі прискорив темпи свого економічного розвитку і зміцнив конкурентні позиції у світовій торгівлі.

31.2. Валютний курс і платіжний баланс

Будь-яка зовнішньоекономічна угода пов'язана з обміном однієї валюти на іншу. Якщо, наприклад, ми купуємо в Німеччині взуття, то необхідно вітчизняні гривні, виручені від продажу взуття на внутрішньому ринку, перевести в марки, щоб розплатитися з німецькими постачальниками взуття. Якщо ми їдемо в туристичну поїздку до Англії, то повинні обміняти наші гривні на фунти, щоб на фунти купувати їжу й інші товари під час поїздки, тому що в Англії діє інша грошова система, заснована на фунті. Щоб перетворити гривні в марки чи фунти, ми йдемо в банк і здійснюємо обмін вітчизняної валюти на іноземну, або, що те ж саме, купуємо іноземну валюту, точно так само, як купили б будь-який інший товар. Оскільки кожен товар має ціну, має її й іноземна валюта. Ціна валюти носить назву валютний курс, тобто валютний курс — це ціна іноземної валюти, виражена в одиницях вітчизняної валюти, наприклад, 1 дол. = 5,4 гривні, чи 1 гривня = 0,54 фунта стерлінгів (на липень 2001 року).

Виникають запитання: чим визначається валютний курс? Чому долар коштує, скажімо, не 2,5, а саме 5,4 гривні? У різні періоди часу курс валюти визначався по-різному. Довгий період у країнах з розвинутою ринковою економікою діяла система золотого стандарту, при якій кожна валюта мала золотий вміст, і держава гарантувала вільний обмін національної валюти на золото. Для визначення валютного курсу необхідно було лише зіставити між собою золотий вміст двох різних валют.

У цих умовах валютний курс, по суті, був фіксованим. Навіть якщо за якихось причин курс валют відхилився від співвідношення золотих паритетів, то відхилення швидко поверталось до вихідної позиції. Так, якщо відповідно до співвідношення золотих паритетів 1 англійський фунт дорівнював 5 дол., і курс фунта піднімався, скажімо, до співвідношення 1:6, американець, котрому були потрібні фунти, не обмінював їх на долари у співвідношенні 1:6, а спочатку міняв долари на золото, а потім золото на фунти в співвідношенні 1:5. Подібний механізм, підтримуючи фіксовані валютні курси,

забезпечував і збалансовану зовнішню торгівлю. Якщо за якихось причин в Англії утворювався дефіцит торгового балансу зі США (через те, що в США був більш низький рівень цін на товари й англійці прагнули їх купувати, а американці — експортувати в Англію з її більш високим рівнем цін), то попит англійців на долари зростав, це приводило до зростання курсу долара стосовно фунта, що, у свою чергу, вело до переливу англійського золотого запасу в США. В результаті зменшення англійського золотого запасу супроводжувалося падінням цін в Англії (відповідно до кількісної теорії грошей), а зростання американського золотого запасу відповідно супроводжувався зростанням цін на американському ринку, що загалом приводило до вирівнювання торгового балансу. У сучасних умовах золотий вміст у валют усіх країн з розвинутою ринковою економікою скасовано, і курси встановлюються на підставі співвідношення попиту та пропозиції на ту чи іншу валюту. Ця система одержала назву плаваючих курсів. При такій системі та чи інша величина курсу встановлюється як наслідок перетину кривих попиту та пропозиції на дану валюту. Крива попиту на валюту, наприклад, на долари, показує кількість доларів, яку власники гривень згодні придбати при тій чи іншій величині курсу. Крива пропозиції доларів показує кількість доларів, яку їхні власники згодні обмінювати надливні при тій чи іншій величині курсу (рис. 31.3).

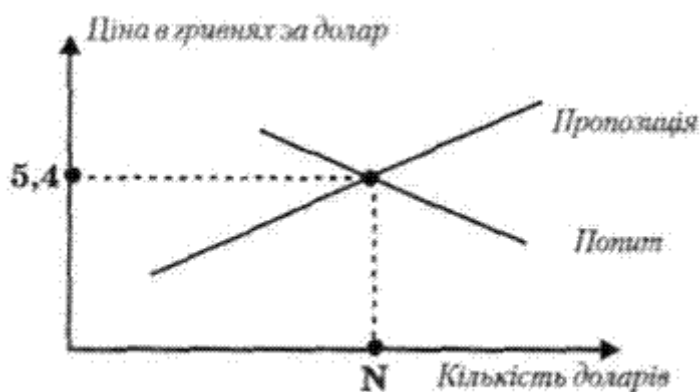


Рис. 31.3

Попит на долари пред'являють, наприклад, імпортери американських товарів, туристи, що їдуть у США і бажають обміняти гривні на долари. Пропозиція доларів виходить від американських експортерів, що продають свої товари на українському внутрішньому ринку і бажають придбати українські товари на гривні, американських туристів, їдучих в Україну, і всіх тих, кому потрібні гривні. Якщо українцям потрібно більше американських товарів, попит на долар підвищується, і його ціна в гривнях зростає. І навпаки, якщо американцям потрібно більше українських товарів, то їхній попит на гривні зростає і курс долара падає. Відповідним чином зсуваються криві попиту та пропозиції: зростання попиту України на американські товари зсуває криву попиту вправо і нагору, а зростання американського попиту на українські товари зсуває криву пропозиції вправо і вниз.

Якщо курс долара до гривні зростає, то долар дорожчає, а гривня знецінюється. В умовах золотого стандарту уряди періодично змінювали золотий вміст своїх валют: зменшення золотого вмісту має назву девальвація (тобто валюта тим самим знецінювалася стосовно всіх інших валют), а збільшення золотого вмісту — ревальвація (подорожчання).

Курс валют визначається співвідношенням попиту та пропозиції на дану валюту. Чим у свою чергу визначається положення самих кривих попиту та пропозиції? Положення кривих попиту та пропозиції визначається дією трьох головних факторів:

порівняльною динамікою цін у двох країнах,
співвідношенням темпів економічного зростання;
співвідношенням рівнів відсоткових ставок.

У довгостроковій перспективі співвідношення валют двох країн визначається змінами рівнів цін у цих країнах. Якщо, наприклад, у США автомобіль коштує 5000 дол., а в Німеччині — 10000 марок, то за припущення, що країни між собою більше нічим не торгують, курс повинен складати 1 дол. = 2 маркам. Якщо він буде більше, наприклад, 1 дол. = 2,5 маркам, то американським експортерам не вигідно буде продавати свої автомобілі в Німеччину, тому що вони будуть неконкурентоспроможні (продаватися за ціною 12500 марок, тобто набагато дорожче німецьких автомобілей того ж класу).

Припустимо тепер, що ціни в США подвоїлись, і автомобіль коштує тут 10000 дол. У Німеччині ж ціни збільшилися тільки на 25 %, і там автомобіль коштує 12500 марок. У таких умовах курс повинний установитися на рівні 1 дол. = 1,25 марки (10000:12500), тобто внаслідок більш сильної інфляції в США в порівнянні з Німеччиною долар знецінився стосовно марки.

У короткостроковому періоді більш істотний вплив на валютний курс справляє співвідношення темпів економічного зростання двох країн. Якщо яка-небудь країна розвивається швидше, ніж інша, її валюта знецінюється. Це відбувається тому, що прискорення темпів економічного зростання супроводжується поширенням імпорту і зростанням попиту на іноземну валюту в порівнянні* із зростанням надходження іноземної валюти.

Якщо ставка відсотка в Німеччині вище, ніж у США, то американські власники валюти будуть прагнути продавати долари і купувати марки, щоб на них купувати німецькі цінні папери, що приносять більш високий відсоток, а німецькі власники американських цінних паперів, навпаки, будуть прагнути продавати американські державні облігації. Попит на марки виросте, а на долари впаде, і в результаті курс марки по відношенню до долара підвищиться. У короткостроковому періоді саме розходження в рівнях відсоткових ставок у різних країнах найбільш істотно впливають на динаміку валютних курсів і приводять до

переміщень значних валютних потоків у країни з більш високим рівнем відсоткових ставок.

Як відбувається регулювання торговельного балансу при плаваючих курсах } На відміну від системи золотого стандарту, коли балансування здійснювалося шляхом переміщення золота між країнами, при системі плаваючих курсів регулювання зовнішньої торгівлі відбувається за допомогою коливань самих валютних курсів. Припустимо, за якихось причин в Англії в торгівлі зі США утворився дефіцит. Це супроводжується зростанням попиту на долари зі сторони англійців і, тим самим, їх згодою пропонувати фунти по більш низькій ціні. Крива пропозиції фунтів зрушується вправо і вниз уздовж кривої попиту з точки D у точку E. При зростанні курсу долара відбувається подорожчання імпорту американських товарів, що спонукує англійців стримувати зростання імпорту, а американців, навпаки, здешевлення англійських товарів спонукує розширювати їхній ввіз у США. Зрештою торговий баланс відновлюється в точці F (рис. 31.4).

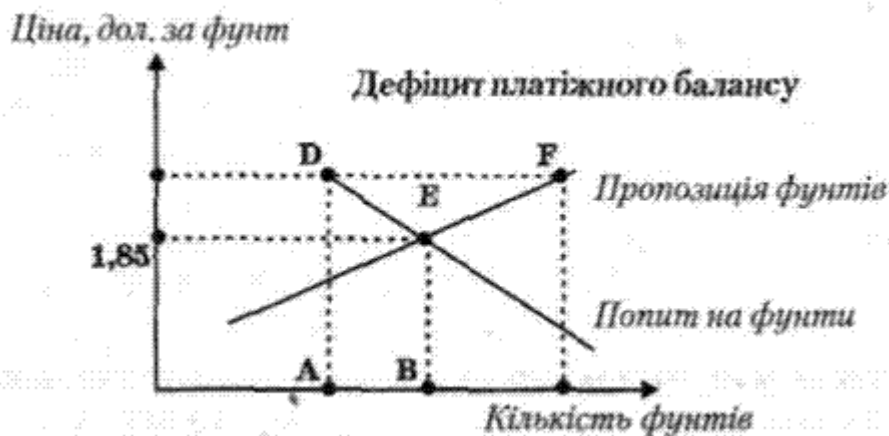


Рис. 31.4

В економіці України протягом періоду її незалежного розвитку застосовувалося кілька систем регулювання валютного курсу. З лютого 1992 року було введено порядок обов'язкового продажу валюти експортерами в розмірі 100% валютного виторгу.

Національний банк України встановлював офіційний курс карбованця до рубля і долара США для здійснення обов'язкового продажу валюти. Для банківської системи обмінні курси встановлювались окремо на міжбанківському валютному ринку. Це привело до існування декількох паралельних курсів.

Результатом уведення цих правил стали вплив капіталів і бартеризація зовнішньої торгівлі. Прагнучи послабити негативні наслідки введення обов'язкового 100% продажу валютного виторгу, органи валютного регулювання з вересня 1992 року знизили рівень обов'язкового продажу валюти до 50%, але це мало що дало. Формування власного механізму валютного регулювання почалося в листопаді 1992 року після виходу України з рубльової зони і продовжувалося до березня 1993 року. У цей період почалося введення

плаваючого курсу на ринковій основі, хоча деякі параметри такого механізму були закладені ще в період перебування України в рубльовій зоні. З березня по серпень 1993 року діяв режим вільного плавання курсу карбованця. Однак спроба валютної лібералізації провалилася головним чином через слабкість платіжного балансу України і розгортання гіперінфляції. Різко збільшилася зовнішня заборгованість, головним чином за рахунок імпорту енергоносіїв з Росії. У серпні 1993 року був уведений фіксований курс карбованця до, долара США, німецької марки і російського рубля з одночасним введенням жорстких правил обов'язкового продажу валютного виторгу. До січня 1994 року завершилося формування системи фіксованого курсу по типу переважно адміністративних методів регулювання, що проіснувала до жовтня 1994 року. З жовтня знову починається етап лібералізації валютного ринку з уніфікацією готівкового і безготівкового курсів на основі результатів валютних торгів на Українській міжбанківській валютній біржі. Завершилося становлення механізму валютного регулювання заборорою в серпні 1995 року використання іноземної валюти як платіжного засобу у внутрішньому обігу і введенням у серпні 1996 року гривні.

Платіжний баланс. Що таке платіжний баланс? У самому загальному виді це — співвідношення між платежами, що країна здійснює за кордон, і надходженнями валюти в країну із-за кордону. Якщо сума платежів, що надходять у дану країну, перевищує суму платежів, що здійснює країна за кордон, то платіжний баланс називається активним, якщо навпаки, тобто виплати перебільшують надходження, то платіжний баланс називається пасивним. При системі фіксованих курсів дефіцит платіжного балансу покривається за рахунок витрати центральним банком країни її золотовалютних резервів, а активний баланс супроводжується зростанням золотовалютних резервів у результаті продажу центральним банком національної валюти. В умовах же плаваючих курсів при активному платіжному балансі курс національної валюти підвищується, оскільки попит на неї зростає при відносному падінні попиту на іноземну валюту. При пасивном платіжному балансі курс валюти, навпаки, знижується, оскільки країна винна своїм партнерам більше, ніж вони їй, і, отже, її попит на іноземну валюту зростає. Через механізм коливань валютних курсів забезпечується рівновага платіжного балансу країни. Однак при цьому можливість уряду за допомогою валютних інтервенцій впливати на динаміку курсу своєї валюти не виключається.

За своєю структурою платіжний баланс включає дебетові і кредитові статті. У дебетових статтях відбиваються виплати, котрі країна повинна здійснити за кордон, а в кредитових — надходження грошей з-за кордону. Якщо, наприклад, німецький покупець придбав у Німеччині американський автомобіль, то вартість автомобіля відбивається в

американському платіжному балансі як кредитова стаття. Будь-які ж покупки американськими покупцями імпортованих товарів відбиваються в дебетовому розділі платіжного балансу. Платіжний баланс містить у собі баланс по поточним операціях і баланс руху капіталу. Загальна схема платіжного балансу наведена в табл. 31.1. Зі схеми видно, що торговельний баланс — лише частина платіжного балансу. У принципі, дефіцит торговельного балансу може поєднуватися з активним сальдо руху капіталу. Сам по собі активний торговельний баланс не обов'язково є благо, тому що експорт означає відплив товарів із країни, а імпорт — навпаки, приплив їх у країну. Тому зростання імпорту сприятливо впливає на рівень добробуту. Для ілюстрації наведемо дані про стан платіжного балансу України в 2000 р. (табл. 31.2). Отже, стан платіжного балансу впливає на валютний курс.

Як же зміна валютного курсу впливає на рівень виробництва і зайнятості в країні? Які можуть використовуватися інструменти економічної політики уряду для підтримки внутрішньої (повна зайнятість) і зовнішньої (рівновага платіжного балансу) економічної рівноваги? Перш ніж відповісти на друге запитання, з'ясуємо загалом, як впливає зміна валютного курсу на обсяг реалізації товарів на зовнішньому ринку і розміри імпорту. Наведемо приклад. Нехай обмінний курс німецької марки складає 1 дол. = 2 маркам. Якщо товар на американському ринку коштує 100 дол., то його ціна на німецькому ринку повинна дорівнювати 200 маркам.

Якщо курс долара в результаті виникнення дефіциту платіжного балансу США впаде до рівня 1 дол. - 1,5 марки, то американський експортер, щоб виручити 100 дол. від продажу товару на німецькому ринку, може знизити ціну до 150 марок. Отже, знецінення американської валюти підвищує конкурентоспроможність американських товарів на світовому ринку. Якщо ж не знижувати ціну і, як і раніше, продавати товар за 200 марок, то при переведенні цієї суми в долари за новим курсом виторг складе 133,3 долара. Американський експортер може одночасно і знизити ціну, і збільшити доларовий виторг від продажу своїх товарів за кордоном, наприклад, продаючи товар за 180 марок і виручивши від такого продажу 120 дол. Навпаки, імпортовані товари на американському ринку подорожчають. Так, якщо німецький експортер продавав раніш свій товар на американському ринку за 100 дол. і в результаті обміну валют одержував 200 марок, то при падінні курсу долара до 1:1,5, щоб, як і раніше, одержувати від експорту свого товару в США свої 200 марок, він повинен підняти ціну товару до 133,3 долара. У результаті подорожчання імпортованих товарів на внутрішньому ринку США відбудеться переключення попиту на вітчизняні товари, імпорт скоротиться, і в сполученні із зростанням експорту відбудеться виправлення платіжного балансу США і стабілізація курсу долара.

31.3. Економічна політика і проблема внутрішньої і зовнішньої рівноваги

При проведенні економічної політики необхідно в обов'язковому порядку враховувати дію зовнішньоекономічних факторів, що може зажадати коригування здійснюваних урядом заходів.

Припустимо, у чеканні спаду уряд збільшив податки і витрати з метою стимулювання попиту і продукту без збільшення інфляції. При варіанті закритої економіки такі заходи були б цілком виправданими. Однак з урахуванням наявності зовнішньоекономічних зв'язків, припустимо, що в економіці провідних торговельних партнерів даної країни почався економічний підйом. Зростання зайнятості і доходів у цих країнах ведуть до збільшення їхнього імпорту з даної країни. У результаті її чистий експорт зростає, стимулюючи загальне збільшення попиту і провокуючи тим самим інфляцію. Якби уряд заздалегідь передбачив, що відбудеться різке збільшення чистого експорту, то-він не проводив би стимулюючі заходи в таких обсягах.

Якщо розглядати ефект фіскальної політики безвідносно до зовнішньоекономічних факторів, то ми приходимо до наявності так званого ефекту витіснення. Він має місце тоді, коли внаслідок зростання державних закупівель відбувається переключення інвестицій на користь держави і тим самим скорочення приватних інвестицій, оскільки держава стимулює позики у свою користь за допомогою більш високих відсоткових ставок, тим самим підвищуючи позичковий відсоток і скорочуючи приватні інвестиції. Які ж міжнародні наслідки росту відсоткових ставок? Ставка відсотка, що підвищилася, залучає іноземний капітал (за умови, що за кордоном ставки відсотка залишаються незмінними). Це автоматично збільшує попит на валюту тієї країни, де відсоток підвищився. Якщо така країна США, то курс долара збільшується, оскільки для іноземних інвесторів стає необхідним придбання більшої кількості доларів для вкладення в цінні папери уряду США під більш високий відсоток. Одночасно це приводить до подорожчання американського експорту і, отже, до його скорочення. Американський імпорт, навпаки, подешевшає, і, отже, зросте. У результаті чистий експорт скоротиться і стимулююча фіскальна політика буде частково нейтралізована. Зрозуміло, що зменшення ставки відсотка внаслідок обмежувальної фіскальної політики своїм наслідком має зростання чистого експорту через знецінення національної валюти, тим самим сукупний попит буде зростати, нейтралізуючи стримуючу фіскальну політику.

Сказане про фіскальну політику можна віднести і до монетарної.

Однак її вплив на зовнішньоекономічне положення не ідентичний. Якщо фіскальна політика для подолання спаду використовує механізм зростання державних витрат і, як наслідок, зростання ставки відсотка, то монетарна політика, навпаки, для виходу зі спаду

ставить задачу зниження ставки відсотка засобом грошової експансії. Які ж наслідки монетарної політики? У результаті зниження відсоткових ставок приплив іноземного капіталу зменшується. Попит на національну валюту падає, і національна валюта знецінюється. Імпорт становиться дорожче, а експорт дешевшає. Загалом чистий експорт збільшується, а разом з ним збільшується і рівноважний рівень виробництва. Тим самим експансіоністський ефект монетарної політики завдяки руху капіталу підсилюється. Якщо, навпаки, монетарна політика використовується як антиінфляційний захід (через жорсткість кредиту за допомогою впливу на зростання ставки відсотка), то через міжнародні канали відбувається подорожчання долара, скорочення чистого експорту і тим самим падіння сукупного попиту більше, ніж у випадку закритої економіки.

Важливою проблемою є виявлення співвідношення між досягненням макроекономічної внутрішньої стабільності і підтримкою зовнішньоторговельного балансу. Припустимо, що в економіці країни має місце спад у сполученні з великим дефіцитом торговельного балансу. Якщо буде проводитися експансіоністська монетарна політика, то, приводами зрештою до зростання сукупного попиту, вона одночасно буде сприяти і виправленню торгового балансу. І навпаки, якщо політика «дешевих грошей» проводилася в умовах активного сальдо торгового балансу, то вона буде сприяти збільшенню розмірів активу. Припустимо, що антиінфляційна монетарна політика проводиться в умовах дефіциту торговельного балансу. Стимулюючи зростання ставки відсотка, органи проведення монетарної політики будуть через механізм зменшення чистого експорту сприяти загостренню проблеми дефіциту торгового балансу. Якщо ж перед проведенням відповідних заходів країна мала активне сальдо торгового балансу, то в результаті їхнього здійснення активне сальдо зникне.

Отже, політика «дешевих грошей» полегшує торговельний дефіцит і обтяжується проблемою активного сальдо зовнішньої торгівлі. Політика ж «дорогих грошей» полегшує проблему активного сальдо й обтяжується торговельним дефіцитом. За неї виникає конфлікт шлей монетарної політики при вирішенні проблем внутрішньої і зовнішньої рівноваги.

Внутрішня економічна політика впливає на зовнішню рівновагу і через механізм функціонування державного боргу. Для фінансування дефіциту бюджету уряд виходить на ринок капіталів і вступає на ньому в конкуренцію з приватним сектором за одержання кредиту. У результаті відсоткові ставки зростають. За умов, що економіка знаходиться в стані повної зайнятості, ефект витіснення може бути дуже значним. І якщо в короткостроковому періоді таке стимулювання державних витрат здатно підбадьорити економіку, то в довгостроковій перспективі воно може привести до уповільнення темпів

економічного зростання. Здавалося б, що зростання відсоткових ставок, залучаючи іноземний капітал, вирішує проблему фінансування дефіциту бюджету і капіталовкладень. Однак зворотний бік такого процесу — приріст зовнішнього боргу: сплата відсотків і погашення боргів іноземцям означає скорочення майбутнього продукту. Крім того, купівля іноземними інвесторами цінних паперів уряду країни з високими відсотковими ставками веде до зростання курсу валюти даної країни, а це погіршує торговельний баланс: скорочується експорт і зростає імпорт. Це у свою чергу буде стримувати зростання національної економіки, загострюючи проблему зайнятості.

Супутні наслідки припливу іноземного капіталу цим не вичерпуються. Стимулювання економічного зростання у даній країні в результаті припливу капіталу супроводжується його зменшенням у тих країнах, відкіля він прийшов. Крім того, зростання відсоткових ставок загострює тягар зовнішніх боргів інших країн, виражених у валюті, що дорожчає. Здешевлення імпорту може викликати посилення протекціонізму, утруднивши тим самим для боржників проблему заробляння валюти для розплати по зовнішньому боргу.

Скорочення чистого експорту веде до загострення дефіциту торгового балансу.

Як покривається дефіцит? Або шляхом позик і збільшення тим самим зовнішньої заборгованості, або шляхом продажу національних активів іноземцям. Щоб розплатитися з боргами і викупити активи, у майбутньому необхідно розширити експорт і знизити імпорт, тобто в майбутньому прийдеться зменшити внутрішнє споживання й інвестиції.

Висновок

Ознайомлення з курсом економічної теорії дає змогу побачити й усвідомити складність, суперечливість, а часом драматичність економічного життя суспільства. У ньому дивно переплітаються чинники техногенні, соціальні й психологічні, породжуючи різноманітні форми економічних зв'язків, відносин та інститутів. У цій строкатій і на перший погляд хаотичній різноманітності проглядається, проте, певна логіка, що виявляє підпорядкованість суворим закономірностям. Знання економічних закономірностей дає змогу орієнтуватися в бурхливому морі господарського життя та приймати вірні й обгрунтовані рішення.

Компасом, що допомагає визначити правильні напрямки розвитку й уникнути помилок, що призводять до руйнівних наслідків, служить економічна теорія. Розкриваючи взаємозв'язки і взаємозалежність господарських процесів, теорія створює можливість зрозуміти причини та передбачити наслідки дій, що вживаються в сфері економіки, а отже, з найвищим ступенем імовірності знайти найоптимальніший варіант рішення. Економічна теорія не пропонує готового набору рішень, які можна застосовувати безпосередньо в певній господарській ситуації. Економічна теорія, як писав Джон Кейнс,

скоріше метод, ніж навчання, інтелектуальний інструмент, техніка мислення, що допомагає тому, хто володіє нею, дійти правильних висновків. Основне завдання економічної теорії — навчити економіста думати, прищепити йому економічний спосіб мислення. Економічне мислення означає, насамперед, розуміння того, що в умовах обмеженості ресурсів необхідно вибирати між різними альтернативними можливостями, зіставляючи витрати й вигоди. Такий підхід, прийнятний на всіх рівнях, дає змогу знаходити найраціональніші рішення. Слід пам'ятати, що все має свою ціну, а безкоштовним буває тільки сир у мишоловці. Якщо ми згодні платити цю ціну, отже, ставимо виграш вище за той, що приноситься в жертву. При цьому виграш варто розуміти не просто як збільшення матеріального багатства, а ширше — як задоволеність від того, за що платиться ціна.

Економічне мислення припускає необхідність враховувати, що рішення, справедливі для мікрорівня, не завжди є такими для макрорівня і навпаки. Необхідно також брати до уваги особливості історичної еволюції, специфіку етапів розвитку, своєрідність національного характеру різних народів. Динамізм реального життя потребує постійного вдосконалювання, збагачення уявлень про те, що відбувається. Хоча економічна наука не має вичерпних та універсальних відповідей на всі запитання господарської практики, вона може озброїти знаннями про те, як шукати відповіді на них, тобто бути провідним дороговказом у складному хитросплетінні людських відносин.