

Основи економічної теорії – Чухно:

Передмова

Складність сучасного етапу розвитку української економіки пов'язана з її ринковою трансформацією. Вона знаходить вияв у роздержавленні, приватизації та демонополізації господарства. Поглиблюються процеси корпоратизації, пакети акцій, що залишаються у власності держави після першого етапу приватизації, тепер продаються на конкурсних засадах.

Досить гострою є проблема структурної перебудови економіки: зменшується надмірна частка важкої промисловості, оборонно-промислового комплексу, сировинних галузей, зростають роль і значення обробної промисловості, передусім наукомістких галузей, у яких виробляється кінцевий продукт. Ці структурні зміни мають ґрунтуватися на новітній технологічній основі, застосуванні нової техніки.

Поступове подолання затяжної й глибокої економічної кризи створює умови для поглиблення процесу соціально-економічних перетворень, піднесення рівня життя населення, істотного поліпшення умов праці.

Вирішення цього складного комплексу проблем пов'язано зі зростанням трудової активності всіх працюючих, пошуком ефективних шляхів і методів господарювання. Саме ринкова економіка відкриває широкий простір для розгортання підприємництва, прояву всіх здібностей людини, знаходження найбільш ефективних рішень економічних і соціальних проблем. Для цього спеціалісти мають глибоко розуміти закони і механізми функціонування і розвитку ринкової економіки, знаходити дійові рішення, спрямовані на успішне вирішення проблем, пов'язаних з ринковими перетвореннями.

Цей підручник, підготовлений згідно з програмою курсу, затвердженою в 2000 р., має забезпечити необхідні знання з основ ринкової економіки, сприяти виробленню мислення ринковими категоріями, розуміння підходів і способів розв'язання проблем ринкового господарювання.

Структура і зміст книги є результатом творчого, науково обґрунтованого підходу авторського колективу до висвітлення актуальних економічних проблем. Це стосується, зокрема, взаємозв'язку ринкового і державного регулювання, товарно-кредитного характеру сучасного господарства, кредитної сутності сучасних грошей.

Зрозуміло, що курс, який дає фундаментальні знання з економіки, не містить відповідей на безліч конкретних питань сучасної господарської практики. Поєднання набутих під час освоєння курсу «Основи економічної теорії» теоретичних відомостей з вивченням економіки конкретних галузей є запорукою наукового вирішення проблем поступального розвитку української економіки.

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПРЕДМЕТ, МЕТОД, ФУНКЦІЇ

1.1. Предмет економічної теорії

Що вивчає економічна теорія? Найпростішою відповіддю на це запитання є така: економічна теорія вивчає економіку. Проте відразу постає нове запитання: а що таке економіка? Якщо виходити з буквального значення цього слова, то воно утворилося з двох грецьких слів: «ойкос» — дім, господарство та «номос» — закон, тобто економіка — це закони ведення домашнього господарства. Однак сучасне розуміння економіки значно ширше і багатше. Це передусім народне господарство країни, тобто всього суспільства. Інакше кажучи, економіка — це надзвичайно складне і багатопланове поняття.

Матеріальні потреби і економічні ресурси. Життя суспільства потребує задоволення його матеріальних потреб, тобто товарів і послуг. Серед них виділяють предмети першої необхідності (продукти харчування, одяг, житло) і предмети розкоші (дорогоцінні прикраси, власні засоби пересування). Закономірно, що з розвитком економіки те, що колись було предметом розкоші, стає необхідністю. Саме таку метаморфозу здійснили радіоприймачі, телевізори, відеомагнітофони, комп'ютери та багато інших товарів.

Важливою закономірністю є те, що з розвитком суспільства роль послуг у задоволенні потреб людей випереджає споживання матеріальних благ. І це зрозуміло, адже споживання, наприклад, продуктів харчування має певні межі. Людина не може з'їсти більше, ніж дозволяє їй шлунок. Певні межі має й споживання одягу, забезпечення житлом. А ось потреби людини в освіті весь час зростають. Те саме можна сказати про культурні запити (телебачення, кіно, книги, журнали, газети), потреби в охороні здоров'я та багатьох інших послугах. Саме це й визначає більш швидкий розвиток сфери послуг порівняно з матеріальним виробництвом.

Нарешті, важливо підкреслити, що потреби суспільства безмежні, а отже, повністю задовольнити потреби і суспільства в цілому, і окремих індивідів чи інституцій неможливо. Справа в тому, що потреби зростають і примножуються, задоволення однієї з них породжує іншу.

Для створення матеріальних благ і послуг необхідні певні економічні ресурси. Економічні ресурси — це природні багатства, що є сировиною для виробництва товарів і послуг, та люди, які за допомогою різних засобів праці переробляють сировину, виготовляють продукцію. Економічні ресурси мають таку структуру. Передусім це матеріальні ресурси — земля або сировинні матеріали і капітал, тобто те, за допомогою чого переробляється сировина чи обробляється земля і виробляються товари. Це означає, що крім споживчих

товарів існують інвестиційні, тобто такі, які забезпечують розвиток виробництва (засоби виробництва). Особливою важливою частиною ресурсів є людські ресурси, тобто праця людей та їхні підприємницькі здібності.

Праця — це фізичні та розумові здібності людини, за допомогою яких вона приводить у дію засоби виробництва. Підприємницькі здібності займають особливе місце у понятті «людські ресурси». Адже саме підприємець поєднує матеріальні ресурси з працею людей, організує виробництво товарів і послуг. До того ж саме він приймає рішення щодо організації та вдосконалення виробництва, виявляє новаторство, впроваджуючи нові техніку і технологію, організацію виробництва. Приймаючи рішення, підприємець неминує ризикує, прагнучи одержати більший прибуток.

Усі економічні ресурси, тобто чинники виробництва, мають одну головну властивість — вони рідкісні й існують в обмеженій кількості. Орні землі, корисні копалини, устаткування, робоча сила завжди певною мірою обмежені або рідкісні. Звідси реальна суперечність економіки: у той час як потреби суспільства безмежні, економічні ресурси, за допомогою яких виробляються товари і послуги для задоволення потреб, обмежені й рідкісні.

Покликання економічної науки полягає в тому, щоб забезпечити найкраще, найефективніше використання виробничих ресурсів з метою задоволення багатоманітних матеріальних потреб суспільства, що швидко зростають, усіх його індивідів та інституцій. Саме тому предметом науки економікс, як її прийнято називати на Заході, є ефективне застосування того, що має у своєму розпорядженні суспільство, найраціональніше використання ресурсів. «Економікс — пишуть автори відомого підручника, — це дослідження поведінки людей у процесі виробництва, розподілу та споживання матеріальних благ і послуг у світі обмежених ресурсів... Економікс досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини». Економічна ефективність вимірюється співвідношенням використаних ресурсів та ефективним результатом, тобто співвідношенням «витрати— випуск». Чим більше одержано продукції на одиницю ресурсів, тим вища ефективність економіки. Проте ця залежність не така вже й проста. Обмеженість ресурсів неминує зумовлює за інших однакових умов обмеженість випуску продукції. Однак людина, наприклад, може посіяти ті культури і там, де для них кращі умови, і домогтися набагато кращих результатів. Вона може застосувати більш ефективні сучасні технології, що також забезпечить зростання кінцевого результату, ефективності виробництва.

Важливим показником ефективного використання людських ресурсів є забезпечення

повної зайнятості працездатного населення. У колишньому Радянському Союзі при формальній повній зайнятості населення у виробництві фактично існувало приховане безробіття, коли люди рахувались на роботі, але потенціал їхньої праці використовувався далеко не повно, що знаходило вираження у значно нижчій продуктивності праці порівняно з розвиненими країнами світу.

Або такий факт. Україна виробляє мало енергоресурсів, особливо нафти й газу, і змушена закуповувати їх в інших країнах, передусім у Росії. Закуплені за високими світовими цінами енергоресурси до того ж неефективно використовуються. Наприклад, Франція споживає 30 млрд. м³ газу, тобто втричі менше, ніж Україна, але при цьому виробляє продукції у 5 разів більше. Сьогодні весь світ широко використовує енергозберігаючі технології, послідовно проводить режим ефективного використання газу, чого в Україні немає. Ефективне використання ресурсів — це дійовий чинник не тільки зменшення витрат валюти на закупівлю енергоресурсів, зовнішньоекономічної незалежності країни, а й виходу її на передові позиції сучасної енергозберігаючої технології.

Усе це засвідчує, що економікс — суспільна наука, наука про ефективність використання рідкісних та обмежених ресурсів в інтересах найповнішого, максимального задоволення безмежних потреб суспільства.

Такий підхід до визначення предмета економічної теорії є обґрунтований та істотний, оскільки забезпечує розв'язання докорінних проблем життєдіяльності суспільства. Однак він реалістичний і дійовий для суспільства, яке вже сформувалось і розвивається на прогресивних економічних та політичних засадах. Як ми вже зауважували, проблема ефективного використання ресурсів безпосередньо стосується і України, яка йде шляхом глибоких реформаций до утвердження ринкової економіки.

Водночас не можна не бачити, що для здійснення соціально-економічних перетворень слід чітко уявляти, які сторони суспільства і в яких напрямках мають перебудовуватися. Тут потрібне набагато повніше розуміння структури економіки країни і суспільства в цілому. З цього погляду вкрай важливо розкрити сутність і основні риси методологічного підходу до визначення предмета економічної теорії.

Продуктивні сили і виробничі відносини суспільства. Класична методологія виходить з того, що суспільство і його економіка мають складну структуру. Вона включає продуктивні сили, виробничі відносини і надбудову. Ці елементи глибоко взаємозалежні та взаємодіють. Розкривши складові елементи суспільства та його економіки, можна визначити предмет економічної теорії.

Особисті та матеріально-речові чинники виробництва у своїй сукупності та взаємодії становлять продуктивні сили суспільства. Це означає, що «кістково-мускульна система»

(виробниче устаткування), «судинна система» (транспорт, трубопроводи), енергетична й інформаційна системи, виробнича і соціальна інфраструктура, нарешті, багатомільйонна та багатогранна за своєю спеціалізацією та кваліфікацією робоча сила в сукупності становлять продуктивні сили суспільства. Зміст продуктивних сил не можна спрощувати. Їхній розвиток характеризує ступінь оволодіння людиною силами і явищами природи. Рівень розвитку продуктивних сил знаходить вираження у продуктивності суспільної праці, яка означає збільшення маси одержаного продукту порівняно з витратами праці на його виготовлення. Ось чому рівень розвитку продуктивних сил, продуктивності суспільної праці є важливим критерієм і показником суспільного прогресу.

Розвиток продуктивних сил — це єдиний процес історичного розвитку людства. Кожний новий ступінь суспільного прогресу, спираючись на досягнення попереднього етапу, підносить продуктивні сили на новий більш високий рівень розвитку. Саме продуктивні сили втілюють у собі загальнолюдські цінності, які характеризують наступність, спадкоємність у суспільному розвитку.

Продуктивні сили, відбиваючи ставлення людини, суспільства до природи, характеризують важливий, але лише один бік суспільного виробництва. Адже продуктивні сили, ставлення людини до природи опосередковуються відносинами між людьми.

А це означає, що продуктивні сили завжди мають певну суспільну форму, яку утворюють відносини між людьми в процесі виробництва, тобто виробничі відносини. Люди виробляють життєві блага не ізольовано, не поодинці, а співпрацюючи у процесі виробництва. Тому виробничі відносини — це друга органічна складова суспільного виробництва.

Виробничі відносини мають складну структуру. Передусім це єдність організаційно-економічних і соціально-економічних відносин.

Організаційно-економічні та соціально-економічні відносини. Тривалий час виробничі відносини зводилися виключно до соціально-економічних. Це було пов'язано з пануванням методології, яка ґрунтувалася на ігноруванні загального, загальнолюдського і абсолютизації особливого, класового, специфічного. Однобічність у трактуванні виробничих відносин і звужене розуміння їх не могли не призвести до негативних наслідків.

Відомо, що усупільнення виробництва на основі поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації та кооперування виробництва охоплює не тільки розвиток продуктивних сил, технологічного способу виробництва, а й форми організації виробництва і праці, систему відносин спільної праці та взаємного обміну діяльністю у самому процесі виробництва.

Організаційно-економічні відносини і форми характеризують власне процес виробництва,

комбінацію чинників виробництва незалежно від соціально-економічної форми виробництва. Ці відносини є тим загальним, що властиве різним способам виробництва і, як і продуктивні сили, забезпечують наступність і спадкоємність у розвитку економіки і суспільства в цілому.

Соціально-економічні відносини — це відносини між людьми з приводу присвоєння ними засобів і результатів виробництва, суспільний спосіб поєднання працівника з засобами виробництва. Ядром соціально-економічних відносин є відносини власності на засоби виробництва. Вони визначають характер економічних відносин між людьми в процесі виробництва, форми розподілу суспільного продукту, його обміну і споживання.

Організаційно-економічні відносини і форми, спеціалізація і кооперація праці, концентрація виробництва нерозривно пов'язані з соціально-економічними відносинами, з відносинами виробництва, розподілу, обміну і споживання як з відносинами присвоєння засобів і результатів виробництва. У сукупності вони являють собою діалектичну єдність, яка нерідко виступає в одних категоріях і поняттях. Саме це було підставою для ототожнення організаційно-економічних та соціально-економічних відносин, для зведення економічної системи до сукупності соціально-економічних відносин. Дійсно соціально-економічним відносинам належить визначальна роль у характеристиці економічної системи. Здавалося б, що такий підхід методологічно виправданий. Однак досвід показує, що обмеження сфери виробничих відносин їхнім соціально-економічним аспектом, хоча й головним і визначальним, не виявляє структури економіки повною мірою і до того ж призводить до надмірної ідеологізації виробничих відносин. Внаслідок цього ігнорується загальний характер організаційно-економічних відносин і форм, спільність їх для різних способів виробництва. Багато їхніх елементів необґрунтовано відносилося до специфічних соціально-економічних відносин і форм, що спричиняло помилкові висновки у теорії та невиправдані дії на практиці.

Усе це наочно засвідчує, наскільки важливо розкривати структуру виробничих відносин як єдність організаційно-економічних та соціально-економічних відносин і форм, адже система виробничих відносин визначає економічний лад суспільства на певному етапі розвитку. Соціально-економічні відносини — це суспільна форма розвитку продуктивних сил, які визначають їх стимули і характер розвитку. Сукупність виробничих відносин є базисом, який визначає надбудову суспільства, що виступає у вигляді політичних, правових, ідеологічних, національних, сімейних та інших суспільних відносин та інституцій, що їм відповідають. Надбудова — це не пасивний елемент. Вона справляє активний зворотний вплив і на базис (виробничі відносини), і на продуктивні сили суспільства. Особливо це стосується такого елемента надбудови, як держава.

Отже, за класичним, у тому числі марксистським підходом, предметом економічної теорії є дослідження виробничих відносин у тісній взаємодії з продуктивними силами та надбудовою, передусім з економічною роллю держави.

1.2. Економічні категорії і закони

У процесі наукового пізнання формуються поняття, які є ідеальними образами предметів і явищ світу. Найзагальніші поняття, що відбивають істотні властивості і зв'язки того чи іншого боку реальної дійсності, називають категоріями. Кожна наука має своє коло категорій. Наприклад, у математиці — число, величина, сума, пропорція, функція, логарифм, інтеграл, у фізиці — маса, тіло, сила, енергія, швидкість, теплота, інерція, імпульс. Економічні категорії, такі як товар, споживна вартість, мінова вартість, гроші, ціна, капітал, робоча сила, прибуток, заробітна плата, рента, дають можливість досліджувати виробничі відносини. Ці категорії виражають взаємозв'язок економічних явищ, їхню взаємодію. Кожна з них має особливе самостійне значення і займає певне місце у всій системі категорій.

З економічними категоріями нерозривно пов'язані економічні закони. В економічній науці є два підходи до визначення і трактування економічних законів.

Згідно з класичною методологією, економічні закони виражають сутність, глибокі внутрішні, об'єктивно необхідні зв'язки і відносини. Завдання науки полягає саме в тому, щоб за зовнішніми, поверховими явищами і процесами виявити їхню сутність, внутрішній глибокий взаємозв'язок між ними, встановити причинно-наслідкову взаємозалежність.

Інакше кажучи, завдання науки полягає в розкритті законів розвитку економіки та шляхів використання їх у господарській практиці.

Складність цієї проблеми полягає в тому, що економічні закони, як і закони природи, об'єктивні, тобто вони не залежать від волі та свідомості людей. Єдність і спільність характеру економічних законів і законів природи та суспільства означають, що суспільство є частиною природи, вищим продуктом її розвитку. Воно не може існувати без навколишнього середовища.

Водночас суспільство є істотно відмінною часткою природи, тому й закони суспільства за своєї єдності з законами природи мають специфічні риси, що суттєво відрізняють їх від законів природи. Якщо закони природи діють стихійно, спонтанно, то економічні закони виявляються і здійснюються лише через свідому, доцільну діяльність людей, спрямовану

на реалізацію власних економічних інтересів. Економічні закони на відміну від законів природи періодично змінюються, замінюються іншими. Інакше кажучи, закони природи вічні, а економічні закони мають історичний характер. З цього погляду, як правило, розрізняють три групи економічних законів: загальні, тобто закони, що діють протягом усієї людської історії; особливі, тобто закони, що діють у ряді способів виробництва; і нарешті, специфічні економічні закони властиві лише одному способу виробництва. З переходом до нового способу виробництва виникають і діють нові економічні закони, специфічні для цього способу виробництва.

Другий методологічний підхід щодо розуміння економічних законів наведено в курсі «Економіко». Його сутність полягає в необхідності описати і систематизувати факти реальної дійсності, узагальнити досліджувані факти у поведінці індивідів та інституцій у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг. Ці факти, зрозуміло, постійно змінюються, а отже, мають змінюватися принципи і теорії. Це визнають і прихильники цього підходу. «Історія економічних ідей, — пишуть К. Макконнелл і С. Брю, — переповнена колись правильними узагальненнями економічної поведінки, які застарівали зі зміною ходу подій».

Поняття «принципи» і «теорії» ототожнюються з поняттями «закони» і «моделі», оскільки «всі ці терміни, по суті, означають одне і те ж, а саме узагальнення або констатацію закономірностей в економічній поведінці індивідів та інституцій». І все ж перевага віддається поняттю «модель», тому що поняття «закон» передбачає високий ступінь точності та всезагальності застосування, що, на думку цих авторів, може ввести в оману. Це ж саме, але меншою мірою стосується поняття «теорія», яке зводиться до безплідних умовиводів та ірреальних уявлень кабінетних учених відірваних від реальностей життя. Через це і віддається перевага поняттю «модель» як «спрощеній картині реальності, абстрактному узагальненню його, як дійсній поведінці, відповідним статистичним даним». Отже, Економікс трактує економічні закони поведінки суб'єктів господарської діяльності, тобто трактує із суб'єктивних позицій. Цей підхід не новий, його започаткував ще наприкінці ХІХ ст. А. Маршалл.

Прихильники цього підходу передбачають аналіз «фактів реальної дійсності», поведінки людей та інституцій у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів і послуг, що дає можливість робити реалістичні висновки та узагальнення.

1.3. Методи економічної теорії

Слово «метод» у перекладі з грецької означає «шлях дослідження», «спосіб пізнання». Отже, метод — це сукупність прийомів, способів, принципів, за допомогою яких визначаються шляхи досягнення певної мети, розв'язання конкретного завдання. Поняття

«метод» використовується і в теорії, і в практиці. У науці метод — це застосування певних способів, прийомів, завдань теоретичного дослідження предмета, що знаходить вияв у системі категорій і законів. Якщо предмет науки характеризується тим, що досліджується, то метод — тим, як досліджується. Предмет і метод становлять певну єдність, між ними існує причинно-наслідковий зв'язок. Особливості предмета визначають ті прийоми і засоби, які використовуються у процесі пізнання. Розпочинаючи дослідження, вчений опирається на існуючу теорію предмета. Метод у цьому разі виступає як передумова пізнання. Подальші дослідження дають можливість отримати нові знання, що не тільки збагачує теорію предмета, а й збільшує та вдосконалює арсенал пізнавальних засобів, збагачує метод науки. За такого підходу метод є результатом наукового пізнання. Метод будь-якої науки, її методологія, має величезне значення для розвитку наукового пізнання. Як писав видатний російський фізіолог І. Павлов у «Лекціях по физиологии» (1952), метод — найперша, основна річ. Від методу, від способу дій залежить ефективність дослідження. При хорошому методі, на його думку, і не дуже талановита людина може зробити багато, а при поганому методі геніальна людина працюватиме марно і не отримає цінних, точних результатів. Цей вислів має безпосереднє відношення і до економічної науки.

Метод класичної економічної теорії включає загальнонаукові методи пізнання тобто конкретні способи та прийоми пізнання, які вироблені в процесі розвитку науки. До них належать статистичне спостереження, висування і перевірка гіпотез, аналіз і синтез, індукція і дедукція, системний підхід, моделювання процесів, проведення експериментів тощо. Вони використовуються як у природничих, так і в суспільних науках, але в межах, що визначаються предметом науки та її характером.

У природничих науках, наприклад, для виявлення сутнісних зв'язків між предметами і явищами, для перевірки тих чи інших припущень і гіпотез вирішальне значення має експеримент, тобто штучне відтворення в лабораторних умовах якогось процесу в чистому вигляді, без впливу інших зовнішніх чинників. В економічній теорії лабораторний експеримент неможливий. Експериментувати можна лише в реальному житті, в реальних суспільних відносинах, що ставить жорсткі межі та висуває високі вимоги до проведення експериментів.

Відмітна риса методу економічної теорії, як і суспільних наук у цілому, полягає в тому, що замість мікроскопа, радіотелескопа чи синхрофазотрона, інших технічних засобів пізнання, використовуваних у природничих науках, величезне значення має метод наукової абстракції.

Цей метод означає абстрагування, очищення уявлень людини про процеси, що

вивчаються, від випадкового, перехідного, одиничного і виділення в них сталого, типового. Саме завдяки цьому вдається проникати у внутрішній зміст явищ і процесів, розкривати їхню сутність, від сутності одного порядку переходити до сутності більш глибокого рівня, формувати категорії та закони науки, які виражають ці сутності. Можна стверджувати, що метод абстракції— це головне знаряддя пізнання дійсності, яким оперує економічна теорія. Однак при цьому важливо те, що абстрагування від конкретного, що знаходиться на поверхні життя, має бути глибоким і обґрунтованим. Інакше розкрити істотні зв'язки між явищами у їхньому чистому вигляді неможливо. І водночас абстрагування не повинно переходити межі, за якою зникає реальний зміст досліджуваних явищ. При цьому ступінь абстракції диктується самим змістом досліджуваного процесу, тим завданням, яке ставить перед собою дослідник.

Проте на цьому процес пізнання не завершується. Рух від конкретного споглядання до абстрактного мислення доповнюється рухом на більш високому рівні: від абстрактного мислення до конкретної дійсності в усій її багатоманітності. Саме це дає можливість розгорнути систему виробничих відносин у логічно побудовану систему категорій і законів згідно з їхньою власною внутрішньою логікою. Те, від чого на першому етапі слід було абстрагуватися заради розкриття більш глибоких сутнісних відносин, тепер, навпаки, необхідне в усій послідовності — від загальних основ до конкретних форм взаємозв'язків і виявів — розкрити все багатство явищ на поверхні життя. Однак тепер конкретне — це не випадкове нагромадження явищ, а цілісна система взаємопов'язаних і взаємозалежних явищ і процесів суспільного життя.

Поряд із загальним, як головним і визначальним, марксистський метод економічної теорії включає і те, що зумовлене специфікою предмета дослідження. Наукова філософія дає загальні принципи діалектико-матеріалістичного пізнання, а як застосувати ці принципи, як і загальнонаукові методи, для дослідження специфічного предмета — виробничих відносин, за допомогою яких способів і прийомів можна проникнути в їхню сутність і відтворити теоретичну систему законів і категорій — усе це залежить від самої економічної теорії, від її предмета, її наукової теорії. Це означає, що метод економічної теорії — це не механічне застосування методу матеріалістичної діалектики, а творче вироблення принципів і способів пізнання виробничих відносин, які, реалізуючи загальні філософські положення і висновки, утримують у собі й ті особливі риси, які зумовлені специфікою її предмета, специфікою самої науки.

Одним з корінних положень діалектичного матеріалізму є принцип первинності матерії і вторинності свідомості. Економічна теорія втілює його шляхом проведення принципу первинності матеріальних, економічних відносин стосовно політичних та ідеологічних

відносин, принцип примату виробництва щодо інших фаз суспільного виробництва (розподілу, обміну, споживання). Тим самим положення філософії про первинність матерії, суспільного буття відносно свідомості перетворюються в евристичні принципи економічної теорії, її наукової теорії та методології.

Принцип розвитку, якому в матеріалістичній діалектиці належить чільне місце, реалізується в економічній теорії передусім у принципі історизму, який виражає специфіку руху суспільної форми матерії, її перехід від нижчого до вищого. Водночас принцип історизму в економічній теорії, на відміну, наприклад, від історичних наук, означає не відтворення ходу історії в усій її багатоманітності, з усіма відхиленнями і зигзагами, а виявлення об'єктивно необхідного зв'язку якісно визначених станів економіки, що утворюють закономірні ступені суспільно-економічного розвитку.

Історичне тут виступає в єдності з логічним, очищеним від випадкового, виправленим відповідно до законів самого історичного процесу. Через це органічна єдність історичного і логічного є важливим і своєрідним елементом методу економічної теорії. Вивчення історії допомагає зрозуміти логіку предмета, а знання внутрішніх структур суспільства надає історичному дослідженню наукового характеру.

Важливим принципом діалектичного матеріалізму є загальність зв'язків, органічна єдність усіх елементів матеріального утворення, їхня глибока взаємодія. Тому, щоб пізнати сутність предмета чи явища, процесу, треба дослідити всю сукупність його сторін та відносин. Принцип загальності зв'язків реалізується в економічній теорії як безпосередньо, так і через розгляд суспільства та його економіки як цілісного живого організму, органічної системи, в якій усі компоненти знаходяться у певному взаємозв'язку і взаємозалежності, характеризуються певною структурою і логікою.

Пізнання системи, розкриття її сутності нерозривно пов'язані з роздвоєнням об'єкта пізнання на суперечливі сторони та їх дослідження. Однак і цей принцип діалектики передбачає творче застосування його до конкретного типу виробничих відносин шляхом виявлення своєрідності дії загального закону єдності і боротьби протилежностей, природи і характеру суперечностей, шляхів і методів їх розв'язання.

Отже, матеріалістична діалектика становить головний зміст методу економічної теорії, але не шляхом механічного перенесення її принципів, а шляхом творчого застосування і розвитку відповідно до специфіки предмета економічної теорії, що дає можливість виробляти своєрідні принципи і способи пізнавальної діяльності, які в сукупності утворюють метод економічної теорії як єдності загального та особливого.

Метод дослідження лише тоді науковий, коли забезпечує одержання результатів, які відображають реальні процеси. Класичний метод пізнання виходить з того, що єдиним

критерієм істинності знання є суспільна практика. Саме вона перевіряє істинність і теорії, і методу.

Метод Економікс. У курсі Економікс склались два основні методи пізнання економічних явищ: позитивний та нормативний, причому кожний з них має свою філософську основу. Позитивний метод спирається на філософію позитивізму.

Будь-яке дійсне, позитивне знання про реальну дійсність може бути отримане у вигляді не заумних філософських узагальнень, а результатів окремих спеціальних наукових досліджень, на базі яких формується єдина система знання. Завдання науки, згідно з такими методологічними підходами, полягає не в дослідженні причинно-наслідкових зв'язків реальних явищ і процесів, а в описі та систематизації зовнішніх фактів, окремих суджень, даних чуттєвого досвіду. Внаслідок цього її закони набувають описового, а не причинно-наслідкового характеру.

Економісти, які обстоюють позиції позитивістської філософії, вважають, що Економікс — це «чиста» наука, така ж, як і інші, передусім природничі, науки. А тому і метод її дослідження аналогічний методу цих наук, звичайно з урахуванням специфіки її предмета. У зв'язку з цим завдання Економікс полягає в описі, аналізі та систематизації економічних фактів, явищ і процесів, які беруться такими, якими вони виступають у реальній дійсності. Критерієм істинності чи помилковості наукових знань є два головні принципи позитивізму.

Перший принцип — верифікація (перевірка) гіпотези, теорії. Згідно з ним істинність чи помилковість будь-якого наукового положення, що має емпіричне походження, встановлюється у кінцевому підсумку зіставленням його з явищами і фактами реальної дійсності.

Другий принцип — фальсифікація (заперечення) гіпотези, теорії. Наукове твердження має допускати (заради досягнення істини) заперечення його реальним досвідом, тобто шляхом фальсифікації, якщо воно неправильне. Будь-яка економічна гіпотеза чи теорія істинна, якщо вона, згідно з цими двома принципами, підтверджується господарською практикою. Якщо цього немає, то економічну гіпотезу або теорію треба або переосмислити і вдосконалити, або відкинути і розробляти нову. «Позитивна економіка, — пишуть К. Макконнелл і С. Брю, — має справу з фактами (вже відібраними і такими, що перейшли на рівень теорії) і вільна від суб'єктивних оцінюючих суджень».

Практика показує, що слідування позитивістському методу, коли вивчаються реальні факти, реальні явища і процеси, дало можливість досягти значних наукових результатів і збагатити суспільну, в тому числі й економічну науку, багатьма принципово важливими теоріями. Це — вчення про еволюцію та рівновагу соціально-економічних систем,

розмежування й аналіз соціальної статистики та динаміки, інтерпретація істинності та помилковості наукового знання, використання математичних методів і апарату математичної логіки у науковому дослідженні.

Важливим методом пізнання в Економіці є нормативний метод, який спирається на філософію прагматизму (від грецького слова «прагма» — справа, дія), яка досліджує практичну діяльність людини, спрямовану на досягнення максимальної ефективності. Завдання науки полягає в тому, щоб знайти шляхи забезпечення максимально можливого ступеня ефективної діяльності людини. Наукове дослідження є лише тоді виправданим, коли забезпечує певну практичну корисність, яка дає можливість краще задовольнити потреби людини. Особливість філософії прагматизму знаходить вияв у тому, що в процесі наукового пізнання досягається єдність істини і корисності, а досягнення їх є засобом здійснення спеціальних, психологічних, моральних та інших цілей та устремлінь, які властиві кожній людині.

Філософія прагматизму, на відміну від позитивізму, який заперечує зв'язок між реальним фактом та його цінністю (оцінкою), визнає, що між пізнавальною та оціночною діяльністю людини існує єдність. А тому шлях до істини і шлях до цінності — один і той же, оскільки істинність і цінність збігаються, вони тотожні. Інакше кажучи, кінцевий результат усякої наукової діяльності є істина, яку і називають цінністю.

Філософія прагматизму, її методологія стверджує, що будь-який аналіз економічних явищ і процесів має бути спрямований на отримання результатів, які давали б користь усім суб'єктам господарської діяльності. Однак шляхи досягнення цієї мети досить складні, адже вони залежать не лише від особливостей пізнавального процесу, але й від дії різних соціальних чинників (політичних, правових, національних, морально-етичних, релігійних тощо). В оцінці цих чинників істотну роль відіграють досвід, знання, переконання, інтереси вченого.

Попри певні відмінності нормативного методу від позитивного, вони тісно взаємозв'язані, взаємодіють між собою і навіть взаємопроникають один в одного. Це означає, що окремі елементи позитивного методу використовуються у нормативному економічному аналізі й навпаки. «Позитивна» Економіка вивчає те, що є, тоді як «нормативна» Економіка виражає суб'єктивні уявлення про те, що має бути. «Позитивна» Економіка, на думку К. Макконнелла і С. Брю, досліджує фактичний стан економіки; «нормативна» має визначати, які конкретні умови чи аспекти економіки бажані чи небажані¹. Вчені наводять такий приклад. Позитивне твердження: «За інших однакових умов, якщо плата за навчання зросте, кількість абітурієнтів в університеті зменшиться». Нормативне твердження: «Плату за навчання в університеті слід зменшити, щоб більше студентів

могли здобути освіту». Якщо у реченні є такі слова, як «має», «повинно» або «слід», можна з великою впевненістю говорити, що це нормативне твердження. Переходячи від рівня фактів та принципів до рівня обґрунтування економічної політики, ми здійснюємо різкий стрибок від позитивної Економікс до нормативної.

Поряд з філософським методом, який розкриває загальні методологічні принципи пізнання, у курсі Економікс широко використовується системно-функціональний метод. Згідно з ним об'єкт, що вивчається, розглядається як складно організована система.

Причому досліджуються не генетичні або причинно-наслідкові зв'язки, а саме функціональні, передусім кількісні залежності. Це дає можливість встановити залежність між елементами системи і визначити умови її збереження і розвитку.

У цілому логіка економічного аналізу така: спочатку збирають, описують і систематизують емпіричні факти, а потім розробляють гіпотези з проблем функціонування тієї чи іншої галузі економіки (або її агрегованого стану). На цій основі формуються економічні принципи або економічні теорії. Принципи і теорії є змістовними узагальненнями, що ґрунтуються на аналізі фактів, але, в свою чергу, і факти слугують постійній перевірці правильності вже встановлених принципів.

Теорії та принципи є необхідною передумовою розробки економічної політики, спрямованої на розв'язання певних економічних проблем. Для цього використовується досить широкий арсенал пізнавальних засобів: абстрагування, узагальнення, аналіз, синтез, індукція, дедукція тощо. Проте особливо важливу роль виконують математичні методи та адекватні їм інструменти — таблиці, графіки, формули, які використовуються на всіх етапах пізнавального процесу.

1.4. Функції економічної теорії

Економічна теорія одночасно входить до двох систем наук, що має принципове значення для розуміння її ролі та функцій. Насамперед вона є невід'ємною складовою частиною вчення про суспільство. Вчення про економіку як основу суспільного розвитку становить головну складову суспільствознавства. Одночасно економічна теорія входить до системи економічних наук. Вона є фундаментальною наукою, теоретичною основою всіх економічних наук.

Як складова частина вчення про суспільство, суспільний розвиток, економічна теорія виконує світоглядну функцію. Вона дає цілісну картину розвитку економічних систем, закономірностей їхнього розвитку і тим самим озброює людей знанням законів розвитку економіки, механізму їх дії та використання.

Світоглядна функція нерозривно пов'язана з гносеологічною, пізнавальною функцією, адже економічна теорія розкриває послідовні ступені пізнання економіки суспільства,

досліджує сутність економічних процесів, забезпечує науковість висновків та узагальнень як основу діяльності держави, народу.

Визначаючи принципи і способи пізнавальної діяльності, пізнання різних сторін економіки, економічна теорія виконує методологічну функцію.

Вона є методологічною основою всіх економічних наук: галузевих (економіка промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту), функціональних (економіка праці, планування народного господарства, фінанси, грошовий обіг та кредит, економічна статистика).

Крім того, є ряд економічних наук, які знаходяться на межі різних галузей знань. — економічна географія, демографія, історія народного господарства, теорія управління економікою тощо. Всі ці науки спираються на загальні закономірності розвитку економіки, які визначає економічна теорія. Водночас вона викликана потребами розвитку суспільства, тому виконує практичну функцію, яка виступає у двоїстій формі: по-перше, вона є теоретичною основою економічної політики; по-друге, на ній засновується ідеологічна робота. Отже, з погляду впливу на практику економічна теорія виконує дві функції — господарську та ідеологічну.

Саме економічна теорія є теоретичною основою радикальних економічних реформ, поліпшення умов життя і праці. Економічна теорія — основа формування політичної та економічної свідомості трудящих.

На жаль, проблема функцій економічної теорії досі ще недостатньо розроблена. Так, навіть у підручниках визначаються такі функції: пізнавально-теоретична, практична, ідеологічна та методологічна. Звичайно справа не в кількості функцій, важливіше — вироблення системного підходу до визначення функцій. Аналіз показує, що функції економічної теорії становлять єдність, у якій є головні, визначальні елементи та ті, що визначаються. Саме світоглядна функція визначає найзагальніші закони розвитку суспільства, на якій ґрунтуються і пізнання, і методологія досліджень. Це має принципове значення і для практичної діяльності. Через це не тільки ігнорування, а й недооцінка світоглядної функції неминуче призводять до теоретичних викривлень, адже і пізнавальна діяльність, і методологія досліджень, господарська та ідеологічна функції повністю визначаються світоглядом дослідника, людини. Отже, вона є і основою і системоутворюючою функцією. Системний характер функцій економічної теорії, їхні глибокий взаємозв'язок і взаємодія знаходять вираження у принципі нерозривної єдності теорії і практики. Теорія прокладає шлях практиці, практика перевіряє правильність теоретичних висновків, вона є критерієм істинності теорії.

Проте при органічній єдності всіх функцій між ними є певні відмінності. Об'єктивний

поділ функцій створює можливість певного відриву у часі між досягненнями у розробці світоглядних, пізнавальних і методологічних проблем та реалізацією їх у господарсько-практичній та ідеологічній функціях. Більше того, проблема впровадження наукових результатів і в господарську, і в ідеологічну практику досить складна. Досвід показує, що між науковою розробкою проблем та втіленням їх минає чимало часу. Ще більший розрив у часі між науковою розробкою проблем та реалізацією їх у господарській практиці. Отже, завдання полягає в тому, щоб прискорити втілення наукових розробок у господарську практику.

1.5. Виникнення економічної теорії і основні етапи її розвитку

Зародження економіко-теоретичних знань. Потреби людини у збільшенні виробництва матеріальних благ зумовили прагнення її проникнути у сутність суспільно-економічних процесів, розкрити закономірності розвитку суспільного виробництва, щоб навчитися регулювати економічне життя, домагатися дедалі вищої ефективності його.

Уже в давньому світі були спроби виявити внутрішні рушії економічного розвитку.

Формувалися висновки щодо окремих елементів економічних знань. Економічні ідеї того часу знайшли вираження у збірниках законів царства Ешнуни (XX ст. до н. е.) та вавилонського царя Хаммурапі (XVIII ст. до н. е.). У них передбачалися захист майнових інтересів держави, рабовласників, певне регулювання економічних відносин. Пам'яткою давньоіндійської літератури є «Артхашастра» (IV—VI ст. до н. е.). У ній викладено знання з економіки, техніки і політики, передбачено регулювання земельних відносин, розв'язання проблем іригації.

У Китаї великого поширення набуло конфуціанство. Його економічні засади виклав Менци (372—289 рр. до н. е.), який обстоював селянське землеволодіння. Конфуціанцям протистояла школа на чолі з Моцзи, яка виступала проти існування станів суспільства, за розвиток виробництва. Тогочасні економічні погляди знайшли вираження у трактаті «Гуань-цзи» (IV—III ст. до н. е.), в яких реалістично розкрито злиденне становище народу, окреслено шляхи розвитку сільського господарства і поліпшення життя селян. Мислителі Давньої Греції та Давнього Риму прагнули визначити принципи і методи організації та управління господарством рабовласників. Учення про його організацію називали економією, а про управління державою — політикою. Так, Ксенофонт (430—355 рр. до н. е.) у праці «Економікс» визначив економію як науку про збагачення свого господарства. Землеробство він ставив нарівні з воєнним мистецтвом, а ремесло навіть не включав до предмета економії як негідне заняття для вільних людей. Таким було ставлення і до торгівлі. Водночас Ксенофонт високо цінував гроші як вираження концентрованого багатства та засіб обігу.

Філософ Платон (427—347 рр. до н. е.) у своїх творах побудував ідеальну державу, в якій мали існувати три стани: правителі (філософи), воїни та ремісники, землероби, дрібні торговці, що належали до вільних людей. Раби з цієї класифікації виключались, оскільки в них він бачив не людей, а знаряддя праці. Між усіма станами, за Платоном, існує чіткий поділ праці. Фізичну працю Платон зневажав, вважав, що це доля нижчих верств населення.

Арістотель (384—322 рр. до н. е.) був прихильником натурального рабовласницького господарства з дрібною торгівлею. Проте, оскільки у Давній Греції існувало товарне виробництво, Арістотель досліджував товарно-грошові відносини. І зробив це найглибше серед античних мислителів. Він розрізняв простий товарний обіг та обіг грошей, рух грошей як засіб обігу та як грошового капіталу. Він першим звернув увагу на відмінності між споживною вартістю та вартістю товару.

Державний діяч і письменник Давнього Риму Катон (234—149 рр. до н. е.) у дослідженні «Про землеробство» обґрунтував шляхи і методи розширення рабовласницьких латифундій з тим, щоб дістати більше доходу. Інший римський мислитель Варрон (I ст. до н. е.) у трьох книгах «Про сільське господарство» висловлював занепокоєння щодо перспектив рабовласницьких порядків, накреслив шляхи повернення до натурального господарства.

Колумелла (I ст. до н. е.) написав 12 книг «Про сільське господарство», дослідив кризу рабовласницьких латифундій, зневажання землеробської праці та обстоював пріоритетне становище сільського господарства у Римі. Він рекомендував відмовитися від рабської праці та передати ведення господарства колонам, праця яких вигідніша, ніж рабів. Інакше кажучи, йшлося про перехід суспільства до нового, феодального способу виробництва. Зазначимо, що теоретична економічна думка у Давньому Римі не набула такого розвитку, як у Давній Греції, адже, попри могутність Римської імперії, торгівля та ремісничє виробництво, хоча й досягли значного розвитку, все ж не посіли в суспільному житті того місця, що у Давній Греції, особливо в Афінах.

В епоху феодалізму суспільство складалося передусім з класу феодалів і класу селян. Через це економічні вчення представників класу землевласників спрямовувалися на узурпацію селянських земель, виправдання феодальної організації господарства. Представники селян обґрунтовували усупільнення поміщицького землеволодіння, передачу землі селянам.

Так, Фома Аквінський (1225 або 1226—1274) апологував приватну власність, вважав натуральне господарство основою добробуту людей, а його продукти — природним багатством. Золото ж і срібло, на його думку, — штучне багатство, яке "не може бути

метою діяльності людини.

У Київській Русі утвердження феодальних порядків знайшло вираження у зведенні законів «Правда Русская» (XI—XII ст.). В ньому обґрунтовувалося право власності князів на майно, рабів та напіврабів, регулювалися торговельні та кредитні відносини. У середні віки з'явилися «Домострой» Сильвестра та інші дослідження, у яких слідом за «Економікс» Ксенофонта розглядалися проблеми організації феодального помістя, регулювання відносин між паном та його кріпосним залежним, між господарством і зростаючим ринком.

У пізньому середньовіччі (XVI—XVII ст.) феодалізм розкладається і виникають капіталістичні виробничі відносини. Великі географічні відкриття сприяли розвитку зовнішньої торгівлі, зумовили введення в обіг величезної кількості дорогоцінних металів за рахунок пограбування колоній. Зростання ролі ринку в житті суспільства, ускладнення суспільно-економічних відносин — все це зумовило становлення економічної теорії, як самостійної науки. На перших етапах економічна теорія виражала інтереси міцніючого класу буржуазії та прогресивні тенденції суспільного розвитку. Тоді ж з'явився термін «політична економія».

Економічна теорія, тобто політична економія — історична наука, вона розкриває закони розвитку економіки та методи її пізнання.

Капіталістичні відносини почали складатися передусім у сфері торгівлі. Тому і перша школа буржуазної політичної економії—меркантилізм — трактувала економічний розвиток так, начебто джерелом багатства суспільства є обіг, торгівля, а праця людей, зайнятих у цій сфері, особливо в галузі міжнародної торгівлі, забезпечує нагромадження багатства, яке тоді ототожнювалося з золотом.

Один з представників меркантилізму французький економіст Антуан Монкретьєн (1575—1621) у 1615 р. опублікував «Трактат політичної економії».

Англійський меркантиліст Томас Мен (1571—1641) обґрунтував, що баланс зовнішньої торгівлі є регулятором багатства країни. Для цього, на його думку, потрібно «продавати щорічно на більшу суму, ніж купувати».

У Росії ця течія економічної думки була представлена постаттю І. Посошкова (1652—1726). Він написав «Книгу о скудости и богатстве», в якій доводив, що багатство країни визначається добробутом народу, «домашнім своїм багатством». Він обстоював обмеження споживання іноземних товарів, пропонував створити мануфактури для переробки вітчизняної сировини і експорту переважно готових товарів, з тим щоб забезпечити якомога більше надходження металевих грошей у країну. Меркантилістичні ідеї І. Посошкова поєднувалися з вимогами поліпшення становища селян.

Школа фізіократів відбила проникнення капіталу в сферу виробництва. Засновник цієї школи французький економіст Франсуа Кене (1694—1774) у праці «Економічна таблиця» та деяких інших дослідженнях доводив, що єдиним джерелом багатства є сільське господарство, і вперше в історії економічних учень зробив спробу охарактеризувати річний процес відтворення у цілому. В основі цього процесу лежить еквівалентний обмін. Виходячи з цього, Ф. Кене розкривав неспроможність меркантилізму ототожнення багатства з грошима, трактування обігу як джерела багатства. Фізіократи обґрунтували, що джерелом нових продуктів, додаткової вартості є не сфера обігу, а саме сфера виробництва. Проте їхня історична обмеженість полягала в тому, що вони вважали продуктивною лише землеробську працю, а в промисловості, на їхню думку, працівник лише змінює форму речовини, яка дається йому землеробом. Вчення фізіократів було фактично першою концепцією капіталістичного виробництва, хоча вона мала риси феодалізму.

Класична політична економія. Важливим кроком у розвитку економічної теорії стали поява і розвиток класичної буржуазної політичної економії. Вона дістала свою назву тому, що основним об'єктом дослідження стало виробництво незалежно від його галузевих особливостей, а також розподіл благ. Започаткував цей напрям у економічній думці Уільям Петті (1623—1687). Саме він на відміну від меркантилістів, що спиралися на поверхові явища економічного життя, зробив спробу проникнути в сутність економічних процесів і пояснити їх. Він заклав фундамент теорії вартості. Позаринкову ціну він розглядав як «природну», тобто об'єктивну, основу ринкової ціни. Вартість він ототожнював з міноюю вартістю, а останню — з ціною. У. Петті констатував, що праця за капіталізму створює не просто споживну вартість, а товар, який має мінову вартість. Подальший розвиток, збагачення і конкретизацію ці підходи знайшли в англійського економіста Адама Сміта (1723—1790). У «Дослідженні про природу і причини багатства народів» (1776) він довів, що разом з поділом праці розвивається обмін, що гроші — це не вигадка людей, а атрибут самого обміну, що вони є товаром. Вартість товарів А. Сміт визначав тільки за втіленою у них працею. Він розрізняв споживну та мінову вартість. Якщо згідно з концепцією фізіократів додаткова вартість створюється лише землеробською працею, то А. Сміт поширює її на всі сфери виробництва. Якщо у фізіократів додаткова вартість виступає лише у формі земельної ренти, то в нього — у формі земельної ренти, прибутку і відсотка. Він започаткував теорію капіталу, визначив узагальнюючі структурні елементи — основний та оборотний капітал, розкрив їхню роль і значення. Однак методологія А. Сміта була суперечливою. З одного боку, вона спрямовувалася на розкриття сутності економічних процесів, а з іншого — описувала

поверхові явища. Де призвело до існування у нього, по суті, двох теорій вартості, згідно з якими вартість визначається: 1) витраченою працею; 2) працею, яка купується. Вартість товару А. Сміт розкладав на доходи. При цьому вона відповідно розпадається на заробітну плату, прибуток і ренту. Це означає, що він ігнорує постійний капітал, звужує значення вартості лише до її новоствореної частини ($v + \pi$). Відсутність постійного капіталу стала серйозною вадою його теорії відтворення. Суперечливий характер економічної теорії А. Сміта, як побачимо далі, став джерелом вульгаризації політичної економії.

Видатним представником цього напрямку економічних учень є відомий англійський економіст Давід Рікардо (1772—1823). Його головна праця «Засади політичної економії і оподаткування» (1817) свідчить, що він був буржуазним ідеологом епохи промислового перевороту. На його думку, життєздатність капіталістичного виробництва зумовлена вільною конкуренцією, яка забезпечує реалізацію інтересів як особи, так і суспільства. Вона відкриває необмежені можливості для розвитку продуктивних сил.

Заслугою Д. Рікардо є реалістичний аналіз класових суперечностей капіталістичного суспільства. Він показав, що заробітна плата, яка визначає становище робітників, і прибуток капіталістів рухаються у протилежних напрямках. Це обумовлює протилежність інтересів капіталістів та найманих робітників. Д. Рікардо довів, що інтереси землевласників протилежні інтересам робітників і капіталістів. Адже зі зростанням земельної ренти підвищується ціна продуктів сільського господарства, що потребує підвищення заробітної плати. Це, в свою чергу, зумовлює зниження прибутку капіталістів. Ці висновки дуже важливі, але відразу ж слід зазначити, що класові суперечності Д. Рікардо зводив до законів природи, а капіталізм вважав абсолютним, вічним, природним способом виробництва.

Спираючись на вчення А. Сміта про вартість Д. Рікардо обґрунтував, що корисність речі, її споживна вартість — це неодмінна умова існування мінової вартості. Проте не вона визначає мінову вартість, а втілена в ній праця. Він відкинув смітівське розрізнення праці витраченої та тієї, що купується. Насправді це різні вираження праці як такої, і єдиним джерелом вартості є праця. Рікардо послідовно відстоював теорію трудової вартості. Він відмовився від визначення вартості товарів за заробітною платою, як це було у А. Сміта, поряд з визначенням її за робочим часом. Д. Рікардо зводив усі конкретні види праці до їхнього кількісного вираження — робочого часу. Цим він наблизився до розуміння праці, що створює вартість, тобто праці, абстрагованої від її конкретних форм. Проте Д. Рікардо не розкрив якісної сторони праці, не дав відповіді на запитання, чому праця за капіталізму набуває форми вартості. Він правильно вважав, що вартість визначається суспільно необхідними витратами праці, але помилявся, коли стверджував, що ці витрати

формується за найгіршими умовами виробництва, а не за середніми, як це є насправді. І нарешті, Д. Рікардо, всебічно дослідивши величину вартості, не розкрив форму вартості як загальну форму капіталістичного способу виробництва, що визначає історичний характер і товару, і самого капіталізму.

Д. Рікардо, як і А. Сміт, не спромігся проникнути в сутність додаткової вартості та її форм — прибутку, відсотка і ренти. Він ототожнював обіг металевих грошей з обігом паперових і вважав, що перших в обігу може бути будь-яка кількість. Якщо він спочатку виходив з того, що кількість грошей в обігу за цієї вартості товарів залежить від вартості грошей, то потім став на позиції кількісної теорії грошей, згідно з якою вартість грошей залежить від їхньої кількості. Це було відступом від теорії вартості, від закону вартості.

Своєрідне місце в історії економічної теорії посідає швейцарський економіст Жан Шарль Леонард Сімонд де (Сімонді) (1773—1842), якому, з одного боку, належить заслуга завершення формування класичної політичної економії, а з другого — започаткування нового напрямку — економічного романтизму. Його основна праця — «Нові начала політичної економії, або Про багатство у його відношенні до народонаселення» (1819). Сімонді стояв на позиції трудової теорії вартості, вважав, що праця є єдиним джерелом багатства, що гроші — це такий самий продукт праці, як й інші товари. Сімонді однозначно розглядав прибуток як вирахування з продукту праці робітника, що свідчило про його експлуаторську природу. Хоча робітники є творцями всього багатства, але вони позбавлені нормальних умов життя і розвитку. Він писав про суперечливу природу капіталізму, про кризовий характер його розвитку. Однак, показавши суперечності між виробництвом та споживанням, Сімонді розробив програму повернення до минулого, що не тільки неможливо, а й має реакційний характер. Як і Д. Рікардо, Сімонді сприйняв «догму Сміта», за якою вартість сукупного суспільного продукту визначається доходами — прибутком і заробітною платою ($i + t$), зовсім ігноруючи постійний капітал. На цьому ґрунтувалася його теорія реалізації, за якою для того, щоб увесь вироблений товар був реалізований, виробництво товарів має відповідати доходам суспільства. Оскільки доход робітників відносно зменшується, то це, на думку Сімонді, неминуче обмежує споживання і призводить до скорочення внутрішнього ринку. Виробництво починає перевищувати споживання, і частина виробленого продукту залишається нереалізованою. Таким чином, він намагався довести, що капіталізм не може розвиватися, що йому властива перманентна криза надвиробництва. Ідеалом Сімонді було дрібне виробництво. Розорення дрібних товаровиробників різко скорочує внутрішній ринок, і на його думку, прискорює загибель капіталізму.

З усього видно, що Сімонді звужував процес відтворення, зводив його лише до

споживання, недооцінював процес нагромадження капіталу, а це має величезний вплив на розвиток внутрішнього ринку.

Неокласична політична економія. Якщо класична політична економія намагалась розкрити внутрішню сутність явищ буржуазного суспільства, то неокласична зосередилася на вивченні механізму функціонування економіки. Не можна не зауважити, що вона має значні здобутки в аналізі механізму відтворення капіталу, форм і методів капіталістичного господарювання, регулювання капіталістичної економіки. Це дало можливість певною мірою і на певний час розв'язувати суперечності, пом'якшувати їх, зберігати життєдіяльність буржуазного ладу. Адже, як уже зазначалося, в системі поглядів А. Сміта, Д. Рікардо були зачатки теорій, що давало змогу розвинути їх. Так, французький економіст Жан-Батист Сей (1767—1832) у дослідженні «Трактат з політичної економії» (1803) та шеститомному «Повному курсі практичної політичної економії» (1828—1830) детально розкрив слабкі сторони вчення А. Сміта. Ж.-Б. Сей дійшов висновку, що Сміт передусім розглядав виробництво, розподіл і споживання антиісторично, трактував працю, засоби виробництва і землю, як три чинники будь-якого виробництва, незалежно від спеціальних суспільних форм, а буржуазні відносини вважав вічними, природними. Він відступив від наукових досягнень класиків, протиставляв теорії вартості теорію корисності, тобто вартість ототожнювалася із споживною вартістю, нівелювалася специфічно суспільна форма вартості.

Теорія розподілу Ж.-Б. Сея виходить з того, що кожний чинник виробництва створює відповідний дохід: праця — заробітну плату, капітал — прибуток, земля — ренту. Це було підставою заперечувати, що саме праця найманих робітників створює вартість, а всі доходи є не що інше, як елементи цієї вартості. На відміну від класиків буржуазної політичної економії, особливо Сісмонді, Ж.-Б. Сей заперечував можливість загальних криз надвиробництва, відстоював гармонійний та необмежений розвиток капіталістичної економіки. Насправді ж реальні процеси були дещо іншими.

Експлуатація робітничого класу, яку ніс із собою тогочасний капіталізм, вимагала теоретично обґрунтованої відповіді. Перші спроби дати пояснення цьому зробили представники утопічного соціалізму. Саме вони піддали гострій критиці капіталістичний спосіб виробництва, приватну власність на засоби виробництва. Вони обґрунтували позицію, згідно з якою буржуазні відносини не є вічними і природними. Безперечно, це сприяло усвідомленню робітничим класом свого становища, спонукало його до пошуків шляхів боротьби за поліпшення умов праці та життя. З розгортанням класової боротьби ставав, з одного боку, очевидним нереальний, утопічний характер учення соціалістів-утопістів, а з другого — загострювалася потреба захисту існуючих капіталістичних

порядків.

Це завдання спробував вирішити англійський економіст Томас-Роберт Мальтус (1766—1834), який у праці «Досвід про закон народонаселення» (1803) намагався обґрунтувати, що населення зростає у геометричній прогресії, а засоби існування — в арифметичній, а це неминуче призводить до погіршення становища найманих працівників. Через це не капіталістичні виробничі відносини, а природний закон зростання народонаселення визначає життя населення. Звідси випливало, що ні революції, ні соціальні реформи не можуть змінити його становища. Єдиний вихід — це зменшення чисельності населення. І тут прийнятні найрізноманітніші засоби: і утримання від шлюбу, і голод, і епідемії, і навіть війни.

Якщо класики буржуазної політичної економії бачили у праці, у зростанні населення, яке виробляє матеріальні блага, джерело багатства країни, то Мальтус відступив від цієї позиції, фальсифікував статистичний матеріал, невиправдано взяв за основу зростання населення у США, яке відбувалося передусім за рахунок міграції європейців, і тим самим намагався «обґрунтувати» природний і вічний закон народонаселення, за допомогою якого виправдати важке становище найманих працівників у тодішньому суспільстві.

Ненауковий характер теорії Мальтуса полягає також у тому, що він як і Ж.-Б. Сей, геть відкидає специфічно суспільну форму вияву руху народонаселення, яке визначається виробничими відносинами. Скажімо, капіталізму властивий своєрідний характер руху населення, коли разом з нагромадженням капіталу неминуче утворюється і зростає зайве населення, армія безробітних. Це не вічний і не природний, а специфічний закон народонаселення, властивий саме цьому способу виробництва.

З подальшим загостренням суперечностей капіталізму буржуазна політекономія дедалі більше відходить від досягнень класичної школи. Адже висновки, наприклад Д. Рікардо, про суперечності капіталізму, про прибуток як частку вартості створюваної найманими робітниками все ширше використовували соціалісти у боротьбі проти класу буржуазії. Потрібні були нові форми і методи захисту буржуазного ладу. І вони з'явилися.

Англійський економіст Нассау Уільям Сеніор (1790—1864) у праці «Нариси наукової політичної економії» (1836) та деяких інших дослідженнях розробив «теорію утримання», за якою робітники жертвують своєю працею, а капіталісти — капіталом. Винагородою за ці витрати є заробітна плата і прибуток. Саме у такий спосіб він зображував буржуазне суспільство як таке, що ґрунтується на взаємних жертвах робітників і капіталістів. Не менш підступною є «теорія», яка полягає в тому, що начебто протягом майже всього робочого дня відтворюється вартість авансованого капіталу і лише в останню годину створюється прибуток. Теорія «останнього часу» Н.-У. Сеніора виправдовувала надмірне

подовження робочого дня, посилення експлуатації найманих робітників.

Американський економіст Генрі Чарльз Кері (1793—1879) також обстоював теорію «гармонії інтересів», яка ґрунтувалася на захисті протекціонізму. Тим самим він захищав інтереси американської буржуазії проти політики Англії, яка прагнула утвердити свою промислову монополію у світі.

У Німеччині Фрідріх Ліст (1789—1846) у «Національній системі політичної економії» (1841) піддав гострій критиці класичну школу. Всупереч розумінню прихильників цієї течії економічних законів як загальнозначущих, виходячи з особливостей розвитку своєї країни, він розвивав учення про «національну економію». Вона заперечувала загальні закономірності розвитку сучасного йому суспільства, була спробою довести, що начебто економіка в кожній країні розвивається за своїми власними законами. Завдання «національної економії» полягає у визначенні особливих шляхів економічного розвитку певної країни. Ф. Ліст вихолощував політичну економію як науку, заперечував її загальний характер, обмежував національними кордонами. Ідеї Ф. Ліста про «національну економію» знайшли розвиток у німецькій історичній школі в політичній економії, яка закликала до відмови від економічної теорії, до заміни її економічною історією.

Економічна думка національно-визвольного і революційно-демократичного руху. У першій половині ХІХ ст. шляхом розвитку капіталізму йшли лише Велика Британія і Франція. Через це для багатьох країн актуальною була боротьба проти феодалізму та звільнення від іноземного гніту, за національний економічний і політичний розвиток. В Італії цей рух очолювала таємна організація «Молода Італія» на чолі з Дж. Мадзіні, яка, очоливши Римську республіку, провела чимало реформ, спрямованих проти феодальних порядків, але все ж не змогла розв'язати головне аграрне питання.

Угорська революція 1848—1849 рр. під керівництвом Лайоша Кошута знищила панщину, скасувала кріпосне право, просунула суспільство шляхом антифеодального розвитку.

У Росії декабристи спрямовували зусилля проти кріпацтва, на соціально-економічні перетворення суспільного ладу. Найрадикальніші перетворення були передбачені П. Пестелем (1793—1826) у праці «Руська правда». Вони спрямовувалися на подолання кріпацтва, передусім поміщицького землеволодіння. Декабристи передбачали значний розвиток промисловості й торгівлі. Велику увагу вони приділяли впорядкуванню фінансів, кредиту та грошового обігу. М. Тургенев у «Досвіді теорії податків» (1818), виступаючи проти кріпосницької залежності селян, обґрунтував зміни у податковій політиці, висловив глибокі міркування щодо сутності фінансів та грошей.

О. Герцен (1812—1870) та М. Огарьов (1813—1877) ішли шляхом революційного демократизму. У своїх працях, опублікованих за кордоном у журналі «Полярная звезда»

та газеті «Колокол», вони заперечували феодальну власність поміщиків на землю, порушили питання про перетворення общинної власності на іншу форму власності у майбутньому суспільстві. В. Ленін стверджував, що «зрівняльний поділ землі» відбивав революційні стремління селян до рівності. Община, на думку цих революційних демократів, була зародком соціалізму. О. Герцен та М. Огарьов різко критикували сучасну їм західну модель капіталізму. Особливій критиці О. Герцен піддавав людиноненависницьку теорію Мальтуса.

Значний внесок у розвиток економічної теорії зробив М. Чернишевський (1828—1889). У його творах також критикувалися буржуазна політична економія та західноєвропейський капіталізм, викладалися політекономічні погляди революційно-демократичного характеру, спрямовані на визволення передусім селянства від кріпосної залежності, перехід суспільства до нового ладу. Вже в першому своєму економічному дослідженні «Про землю як елемент багатства» він піддав критиці буржуазну політичну економію і висловив думку про необхідність нової науки, яка б виражала інтереси трудящих. М.

Чернишевський говорив про необхідність аналізу становища трудящих, щоб виробити шляхи і методи його поліпшення. Для розв'язання цього завдання, на його думку, були потрібні революційні зміни. Щодо Росії це означало знищення кріпосного права, феодальної земельної власності, усунення класу дворян-поміщиків від влади, тобто здійснення глибоких революційних соціально-економічних перетворень.

М. Чернишевський декларував, що найліпшою формою земельної власності є та, яка органічно поєднує власника, господаря і працівника в одній особі. Він обстоював принципи класиків політичної економії. Це стосувалося передусім теорії ренти Д. Рікардо. Водночас слід зазначити, що М. Чернишевський розвивав свої ідеї у період переходу Росії від феодалізму до капіталістичного способу виробництва, коли робітничий клас лише почав формуватися. Через це він залишився соціалістом-утопістом, який мріяв про перехід до соціалізму через стару селянську напівфеодальну общину. М. Чернишевський був глибоко переконаний, що на зміну капіталізму шляхом народної революції прийде новий суспільний лад — соціалізм. Його роздуми про соціальний перестрій суспільства викладені насамперед у статті «Капітал і праця» та в романі «Що робити?».

Створення і розвиток пролетарської політичної економії. Розвиток капіталізму і становлення пролетаріату як класу, як самостійної сили зумовили потребу в створенні теорії й ідеології нового класу, яка б висвітлювала його мету та шляхи її здійснення. Революційна теорія робітничого класу, в тому числі й пролетарська політична економія, створена К. Марксом і Ф. Енгельсом. Вона спиралася на досягнення німецької філософії, англійської політичної економії та французького соціалізму. К. Маркс і Ф. Енгельс

вважали, що робітничий клас покликаний історією революційно перетворити суспільство, знищити експлуатацію людини людиною, класи, створити нове соціалістичне суспільство. Вони розробили свій метод дослідження — метод діалектичного матеріалізму і застосували його до аналізу економічного життя суспільства, що забезпечило розгляд суспільства у процесі його безперервного розвитку і змін на основі діалектичної взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин, базису, і надбудови. К. Маркс і Ф. Енгельс обґрунтували, що економічні зміни є вираженням суспільно-виробничих відносин. Через це вони не можуть бути вічними і незмінними, а мають історично перехідний характер. К. Маркс всебічно дослідив капіталістичний спосіб виробництва, його виникнення і розвиток, сутність капіталістичної експлуатації, додаткової вартості та її перетворені форми, у яких вони виступають на поверхні капіталістичної дійсності. Він сформулював закон вартості, розкрив механізм його дії за умов простого товарного і капіталістичного господарства. К. Маркс уперше обґрунтував сутність капіталу, його поділ на постійний і змінний, а також розкрив закони функціонування суспільного відтворення. Ці погляди знайшли втілення у таких працях К. Маркса, як «Капітал», «Критика Готської програми», «Анти-Дюрінг» Ф. Енгельса та багатьох інших.

В. Ленін розкрив перехід капіталізму в нову, монополістичну стадію народження і швидке зростання державно-монополістичного капіталізму, міжнародних форм панування найбільших монополістичних об'єднань, що привело до виникнення транснаціонального капіталу, посилення міжнародної капіталістичної інтеграції. Він сформулював закон нерівномірності економічного і політичного розвитку різних країн в епоху монополістичного капіталізму.

Узагальнення безпосереднього післяреволюційного досвіду в Росії дало можливість В. Леніну розкрити роль товарно-грошових відносин і закону вартості у перехідний період, необхідність поєднання плановірності та вартості, плану і госпрозрахунку. Він також обґрунтував необхідність рішучих поворотів у розвитку країни, її економіки — від воєнного комунізму до непу, від продрозверстки до продподатку, від переважно адміністративних до економічних методів господарювання та управління.

Проте необґрунтовані спроби видати усупільнення за універсальний закон, а державну власність за загальнонародну призвело до того, що в країнах, які ввійшли до складу колишнього СРСР, утвердилася сталінська модель соціалізму. Вона означала деформацію суспільних відносин, панування адміністративно-командної системи, відчуження людей від засобів виробництва і результатів праці, управління виробництвом і державою. Економічна теорія відірвалася від реальної практики господарського будівництва, посилювалися догматизм і схоластика у цій сфері.

Перехід колишніх соціалістичних країн від адміністративно-командної до ринкової економіки зумовлює потребу в швидкому розвитку економічної теорії, подолання догматизму і схоластики в ній, збагачення її світоглядного та методологічного арсеналу. Це має забезпечити обґрунтування шляхів і форм переходу до ринкової економіки, виходу її на новий рівень організації та ефективності, для утвердження демократичного і гуманного суспільства.

Сучасні зарубіжні економічні теорії — це багатогранне явище, що охоплює ряд напрямів, шкіл, течій. Головними серед них є такі: неокласичний, кейнсіанство та інституціонально-соціологічний. Найважливішим критерієм віднесення тієї чи іншої теорії до одного з цих напрямів є трактування ролі та значення в сучасному капіталістичному господарстві ринку і держави, співвідношення і взаємодія цих вирішальних чинників економічного розвитку.

Неокласичний напрям, як свідчить сама назва його, виходить з основоположної тези класиків політичної економії про ринок і конкуренцію як природну умову функціонування і розвитку економіки. Вони вважають, що ринковий механізм — це єдиний ефективний засіб регулювання економіки, виробництва і споживання, пропозиції та попиту. Державне втручання в економіку, на їхню думку, може призвести до порушення економічної рівноваги, зниження економічної ефективності. Однак це зовсім не означає, що вони цілком покладаються на всесія ринку. Навпаки, представники неокласичного напрямку припускають зменшення його регулюючих можливостей. Проте і державне втручання має бути гнучким і обережним. Наприклад, у США велике значення в регулюванні економіки має державна система інформації про економічний розвиток як окремих галузей, міст, штатів, так і всієї країни, світового господарства, що дає можливість оперативно орієнтувати виробників щодо змін господарської кон'юнктури як на мікро-, так і макрорівні. Оскільки представники цього напрямку виступають за вільне підприємництво, вирішальну роль ринкового механізму, то неминує все розглядають через психологію споживачів, які прагнуть максимізувати доходи, споживання, і психологію господарників, метою яких є мінімізація витрат. Саме через це неокласичний напрям ґрунтується на теоріях граничної корисності та граничної продуктивності. Це дало можливість розробити і широко використати кількісний аналіз економічних процесів на основі електронно-обчислювальної техніки.

У межах цього напрямку в 70—80-х роках набули поширення теорії монетаризму, «економіки пропозиції» та «раціонального очікування». Саме їх було покладено в основу економічної політики США і Великої Британії, а також ряду інших країн. Як неокласичний напрям у цілому, так і «рейганоміка» — це певною мірою симбіоз з

неокейнсіанством. Віддаючи перевагу ринку, що є вирішальним у неокласиків, «рейганоміка» відводить певну роль також державі, що є головним для кейнсіанців. Монетаризм (його ідеологи — М. Фрідмен, Ф. Кейган, А. Мельтцер, Д. Лейдлер та ін.) декларує гроші як головний і визначальний елемент ринкового механізму. Пропонується підтримувати темп зростання грошової маси на рівні 3—5 відсотків протягом року. Без цього, на думку представників монетаризму, порушується механізм дії приватного підприємства, настає криза, посилюються інфляційні процеси. Отже, монетаризм ґрунтується на кількісній теорії грошей, наданні грошам визначальної регулюючої ролі, на провідній ролі обміну порівняно з виробництвом. Надмірне зростання грошової* маси монетаристи пов'язують з великими державними витратами, тому вони виступають за скорочення цих витрат, проте передусім витрат на соціальні потреби. Спроби ж реалізувати на практиці пропозиції монетаристів щодо стабільності попиту на гроші та швидкості обігу їх виявились неспроможними. Приріст грошей виявився значно більшим, далася ознаки інфляція.

Теорія «економіки пропозиції» (її творці — А. Лаффер, М. Фельдстайн, Дж. Гилдер, Дж. Еванс та ін.) виходить з того, що головною є пропозиція чинників виробництва, а не попит на них. А щоб зацікавити в цьому, слід знижувати податки, надавати всілякі пільги корпораціям. Адже зменшення податків призводить до зростання накопичень, що є джерелом збільшення капіталовкладень, прискорення науково-технічного вдосконалення виробництва. Це, зрештою, забезпечує зростання обсягу виробництва та його ефективності. Отже, стимулювання приватного підприємництва збагачує ринок товарів, що неминуче зумовлює зростання і попит на них.

Хоча ця теорія досить істотно відрізняється від монетарної, адже там ідеться про грошове, а не податкове регулювання, проте вони сходяться у пропозиції про скорочення бюджетних асигнувань на соціальні потреби. Це може бути стимулом зростання зайнятості населення. Аналіз співвідношення величини ставок податків і державних доходів дав змогу встановити так званий «ефект Лаффера». Згідно з ним при перевищенні певною рівня ставок податків знижуються доходи держави. А якщо податки повністю поглинають прибуток підприємства, то це неминуче призводить до скорочення виробництва, а отже, і до зниження податкових надходжень. Тому правильне регулювання співвідношення величини ставок податків і державних доходів передусім на основі зниження податкових ставок з корпорацій, і більшою мірою, ніж на доходи від праці, забезпечує зростання капіталовкладень, а отже, розширення виробництва. Зазначимо, що при певному впливі на розвиток економіки «теорія пропозиції», як і монетаризм, не забезпечила збалансування державного бюджету і зростання капіталовкладень. Як відомо,

дефіцит державного бюджету США надзвичайно великий, але це аж ніяк не впливає на зменшення економічної могутності цієї країни.

Значне поширення має теорія «раціонального очікування» (Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес, Р. Барро та ін.), яка полягає в тому, що господарюючі агенти швидко реагують на зміни в економічній діяльності завдяки «раціональному очікуванню». Через це лише ринок, а не державне втручання може оперативно реалізувати «раціональне очікування». Саме тому вони вважають державне втручання неефективним. Адже лише ринок забезпечує рівновагу економіки. Однак і прихильники цієї теорії визнають необхідність та надзвичайну важливість наявності вичерпної інформації. Обмеженість і неточність інформації призводять до неправильних економічних рішень, що позначається й на ринку. Одним з напрямів сучасної буржуазної теорії є кейнсіанство. Його назва походить від прізвища відомого англійського економіста Дж. М. Кейнса (1883—1946), головна праця якого «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936) стала «біблією кейнсіанства». Кейнс вважав, що економічна кон'юнктура визначається трьома чинниками: 1) схильністю до споживання; 2) граничною ефективністю капіталовкладень, тобто рентабельністю капіталу; 3) нормою відсотка.

В умовах величезного безробіття та глибоких економічних криз 20—30-х років ХХ ст. Дж. М. Кейнс змушений був внести певні зміни у традиційні теорії. Звичайно буржуазні економісти виходили з економічної рівноваги на основі повного використання ресурсів. Реальне життя показало, що наявність безробіття, недовикористання виробничих потужностей неминуче призведуть до того, що сукупний попит не завжди збігається із сукупною пропозицією. Через це Кейнс відкинув теорію реалізації, що панувала у буржуазній політекономії з часів Ж.-Б. Сея, яка заперечувала можливість загального надвиробництва товарів. Він довів, що сам ринковий механізм неспроможний забезпечити усунення або навіть пом'якшення криз, безробіття. Він обґрунтував необхідність і важливість державно-монополістичного регулювання економіки. Коли обсяг інвестицій є недостатнім для того, щоб заповнити дефіцит споживчого попиту, а норма відсотка встановлюється на такому високому рівні, що не вигідно перетворювати збереження на інвестиції, держава має так впливати на схильність до споживання, рентабельність капіталу та норму відсотка, так поєднувати ці чинники, щоб вони забезпечували сприятливі умови для розширеного відтворення суспільного капіталу. Загальний обсяг зайнятості, за Дж. М. Кейнсом, прямо залежить від попиту і норм прибутку та в оберненій залежності від рівня відсотка. Обґрунтування державного втручання в економіку, методів державного регулювання економіки відбило особливості розвитку в умовах державно-монополістичного капіталізму, його суттєві потреби і визначило тривале панівне

становище цього напрямку економічної думки. Тепер існують різні варіанти кейнсіанства. Особливо слід виділити так зване посткейнсіанство. Його прихильники критикують традиційне кейнсіанство, намагаються відновити теорію Кейнса, на цій основі розробити економічну політику, адекватну сучасним умовам розвитку. Вони виступають за застосування поряд з кредитно-грошовою і бюджетною політикою «політики доходів», за скорочення воєнних витрат, перерозподіл доходів на користь менш забезпечених верств населення. З одного боку, кейнсіанці гостро критикують неокласичний напрям економічної теорії, навіть звинувачують неокласиків за кризове становище капіталістичної економіки у 80-х роках, а з другого — посилюється інтеграція кейнсіанства з неокласичною теорією. Саме з цих теорій вони беруть і пристосовують положення про роль ринку, моделі ринкової конкуренції, вплив ринку на безробіття, інфляцію, інвестиції, циклічність розвитку економіки. Сучасне кейнсіанство, доповнене більш глибоким поєднанням ролі держави і ринку, виробленням нових моделей, які найбільше реалізують роль ринку, має повернути кейнсіанство. на думку його прихильників, на авансцену сучасної економічної теорії та політики.

Важливим напрямом сучасної економічної теорії є інституціонально-соціологічний (Дж. Гелбрейт, Я. Тінберген, Р. Хейлбронер та ін.). Згідно з ним, економіка розглядається як складна система, в якій взаємодіють економічні, соціологічні, політичні та соціально-психологічні чинники. Об'єктом їхнього дослідження є «інституції», тобто корпорації, профспілки, Держава, а також правові, морально-етичні та психологічні явища (звичайні норми поведінки, навіть інстинкти тощо). Методологія інституціоналізму ґрунтується на технологічному детермінізмі. Саме вони розробили досить поширені теорії «індустріального», «постіндустріального», «технотронного», «планетарного» та «інформаційного» суспільства.

Представники цього напрямку піддають критиці різні аспекти життя капіталістичного суспільства, а саме негативні наслідки монополізації вільної ринкової конкуренції, мілітаризацію економіки. Вони виступають, зокрема, за забезпечення гарантованого доходу всім членам суспільства, за розширення соціальних програм, у тому числі за створення дійової системи перекваліфікації робітників, які вивільняються у процесі механізації та автоматизації виробництва; пропонують більше покладатися на фінансово-бюджетну, ніж кредитно-грошову, політику, скорочувати податки, бюджетний дефіцит і знижувати позиковий відсоток.

Інституціонально-соціологічний напрям ґрунтується передусім на тому, що у розвитку економіки є деякі тенденції та форми, спільні для різних систем. Це, наприклад, наявність великих господарських організацій (корпорацій, промислових міністерств тощо). Через це

лише децентралізація і розвиток ринкового механізму, коли рішення приймає сам виробник, лають можливість привести в дію внутрішні стимули і водночас підірвати владу бюрократії.

Деякі прихильники інституціонально-соціологічного напрямку особливо Дж. Гелбрейт, вважають, що і тепер, і в майбутньому зростатиме різноманітність економічних, політичних та культурних форм існування різних систем. Дж. Гелбрейт розуміє цей процес як зближення і взаємозбагачення систем, що сприятиме подальшому прогресу людської цивілізації.

Нині відбувається формування «нової інституціональної економіки», яка спирається на еволюційні теорії Р. Нільсона, С Вінтера, Й. Шумпетера, Ф. Хайєка. Це має бути фундаментальна теорія інституцій, яка вбирає теоретичні положення як традиційних інституціоналістів, так і неокласиків.

Поряд з буржуазними економічними теоріями в капіталістичних країнах набули значного поширення соціал-демократичні теорії, які відбивають інтереси певної частини робітничого класу, інших верств населення, їхні представники критично досліджують капіталістичний спосіб виробництва з його класовими суперечностями. Для зміни становища найманих працівників вони пропонують установити новий економічний і суспільний порядок, де б не було панування капіталу над людиною, прибутку над її потребами, класів над класами, дискримінації людей за національними, статевими та расовими ознаками. Представники соціал-демократії виступають за такий суспільний лад, за якого панував би загальний добробут, кожній людині було б забезпечено життя на принципах свободи та справедливості. Гаслами соціал-демократів є такі: демократизація і соціалізм, самовизначення народу у політиці та праці. Демократизація економіки і суспільства, свобода і рівність людей — це одна з фундаментальних ідей соціал-демократії. Наприклад, соціал-демократична партія Німеччини декларує, що духовним корінням демократичного соціалізму є християнство, гуманістична філософія, просвітництво, вчення К. Маркса про історію і суспільство, а також досвід робітничого руху. Демократичний соціалізм — це суспільство без класів, привілеїв, дискримінації та ізоляції людей. Соціал-демократи, демократичний соціалізм прагнуть утвердити добробут, свободу і справедливість у всьому світі. Вони виступають за роззброєння і використання вивільнених капіталів для подолання відставання країн, що розвиваються.

Соціал-демократи обстоюють співробітництво у розв'язанні глобальних проблем. Вони засуджують діяльність транснаціональних корпорацій, які у гонитві за прибутком у світовому масштабі принижують і гноблять цілі нації, призводять до краху цілі економічні регіони. Зростає злиденність, руйнується природа, залишаються значними безграмотність

та інші негаразди сучасного світу. Соціал-демократи глибоко усвідомили, що зубожіння країн третього світу становить загрозу загальному миру і добробуту. Через це вони виступають за новий міжнародний економічний порядок, справедливі еквівалентні економічні відносини, які б відкривали можливості для цих країн піднести виробництво, забезпечити зайнятість населення, його освіту, охорону здоров'я, соціальне забезпечення. Слід зазначити, що соціал-демократи у ряді країн домоглися значних успіхів в утвердженні принципів соціалізму, забезпеченні добробуту народу. Зважаючи на це, не лише доцільно, а й украй необхідно вивчати як теорію, так і практику діяльності соціал-демократичних партій, соціалістичного Інтернаціоналу. Останнім часом чимало зроблено для докорінної зміни ставлення до соціал-демократичних партій та їхнього об'єднання — Соціалістичного Інтернаціоналу. Це створило сприятливі умови для поглиблення співробітництва в галузі теорії і практики створення та функціонування демократичного соціалізму.

Економічна думка в Україні бере початок від суспільно-економічних поглядів Київської Русі, з таких пам'яток давнини, як «Руська Правда» Ярослава (XI ст.), «Поучение» Володимира Мономаха (XII ст.) «Слово о полку Ігоревім» (XII ст.), Літопису «Повість временних літ» (кінець XI — початок XII ст.), «Киевская Летопись» (XII—XIII ст.), «Моление Даниила Заточника» (XIII ст.). У цих творах містяться важливі економічні думки щодо організації та функціонування феодального господарства, регулювання економічних відносин з боку держави. Вони спрямовані на подолання феодальної роздрібненості земель, зміцнення давньокиївської держави.

У XVI — на початку XVII ст. суспільно-економічна думка в Україні була спрямована на захист національної незалежності українських земель, які були захоплені Польщею. Серед плеяди мислителів-публіцистів того часу виділяється І. Вишенський, який мріяв про суспільство майбутнього як «царство боже», де всі люди будуть рівні, не матимуть власності, вестимуть «иноческоє житиє».

Розгортання національно-визвольної боротьби у XVII ст. було пов'язане не лише зі звільненням від гніту Речі Посполитої, а й зі створенням сприятливих умов для розвитку селянського господарства. Ці потреби соціально-економічного розвитку знайшли вираження в економічній політиці Б. Хмельницького, яка була спрямована на обмеження великої земельної власності, на послаблення феодальної залежності селян, розвиток ремесел, промислів, торгівлі.

З другої половини XVII ст. центром культури та освіти стала Києво-Могилянська колегія (з 1701 р. — академія). Видатними її діячами були І. Гізель, Л. Баранович, Ф. Прокопович, а головним напрямом їхньої діяльності стала боротьба проти загарбницької політики

польських панів та католицької церкви, кріпосного права.

У другій половині XVIII ст. найрішучіший протест проти кріпосництва висловив видатний український мислитель Г. Сковорода. Він вбачав велику несправедливість у тому, що багатії зосереджують у своїх руках матеріальні блага, а «біднячня» не має елементарного достатку. Такий стан суспільства породжує ворожнечу між цими основними верствами населення. Як і всі гуманісти, Г. Сковорода найвищим благом проголошував свободу людини. В цьому він бачив «головну міру життя народу». Його мрією було подолання кріпосництва, але не насильно, а в результаті об'єктивного суспільно-економічного розвитку і утворення демократичної республіки, яка б втілювала свободу і братство між людьми. Особливого значення у цих процесах Г. Сковорода надавав розвитку освіти і культури, вихованню народу.

Наприкінці XVIII — у першій половині XIX ст. сформувався поміщицько-ліберальний напрям в економічній думці, який відбивав кризу кріпосницької системи і формування капіталістичних відносин. Видатним представником цього напрямку став В. Каразін, відомий учений, засновник Харківського університету. Він створив аграрну програму, яка мала за допомогою реформ забезпечити перетворення поміщицького, феодального господарства на капіталістичне. В. Каразін виступав проти панщини, за заміну оброку грошовою рентою, за передачу частини поміщицької землі селянам у довічне спадкоємне користування. Поряд з аграрною економікою В. Каразін велику увагу приділяв розвитку промисловості, зміцненню грошового обігу і фінансів. Проте, на жаль, наприкінці свого життя В. Каразін став на позиції захисту кріпосництва.

На початку XIX ст. з'явилася дворянська революційна течія, до якої належали декабристи. Їхні економічні погляди в Україні відбито у програмі Південного товариства і Товариства об'єднаних слов'ян, які в 1825 р. злилися в єдину організацію. Головну причину відсталості країни вони вбачали у кріпосництві, називали його рабством, вимагали усунення його разом з царизмом і утворення демократичної республіки. Звільнення селян від кріпосної залежності, наділення їх землею для декабристів Південного товариства було справою обов'язковою. Що стосується поміщицьких господарств, то значну частину земель вони залишали за ними, а другу частину хотіли поступово викупити та перерозподілити серед селян. Одночасно декабристи економічний розвиток пов'язували з розвитком промисловості, торгівлі. Однак слід визнати, що їхня програма не була послідовною, а діяльність — нерішучою, оскільки вони боялися антифеодального визвольного руху.

У середині XIX ст. економічна думка посіла важливе місце в університетах України (Київському, Харківському, Новоросійському). Тут викладали політичну економію і

статистику Т. Степанов, І. Вернадський, Г. Цехановський, Д. Журавський. Вони представляли буржуазно-ліберальний напрям економічної думки. До речі, Т. Степанов видав перший курс політичної економії («Записки о политической экономии», ч. I—II, 1844—1848 pp.). Його економічні погляди склалися під впливом класичної економії, тому він вважав, що капіталізм може долати внутрішні суперечності без катаклізмів.

У 50—60-х роках XIX ст. виникає і рішуче заявляє про себе революційно-демократична течія економічної думки. Видатним представником її є Т. Шевченко, який у своїх творах різко засудив кріпосництво, панщину, неволю, закликав народ до рішучої боротьби проти феодального рабства, приниження людини, за створення нового суспільства «в сім'ї вольній, новій».

Традиції університетської економічної думки у другій половині XIX ст. продовжили професори Н. Бунге, Д. Піхно, А. Антонович, О. Білімович, які створили київську школу в політичній економії. Вони розглядали приватну власність на засоби виробництва як природну умову економічного прогресу, визнавали позитивну роль ринку і конкуренції, критикували економічне вчення К. Маркса.

У 80-х роках Д. Піхно одним із перших в Україні досліджував проблеми зміни вільної конкуренції на Заході різними формами монополій у промисловості, вивчав економіку залізничного транспорту (тарифи, види і вартість послуг тощо). О. Білімович виступив прихильником психологічної теорії цінностей, займався економічними розробками.

Процес ідейного й теоретичного розмежування у суспільстві у 60—80-х роках XIX ст. знайшов відображення в творчості М. Зібера, доцента, а потім професора Київського університету. Він був першим пропагандистом марксизму в Росії. У 1885 р. вийшла його книга «Давід Рікардо і Карл Маркс у їхніх суспільно-економічних дослідженнях», у якій розкрито внутрішні вади капіталізму, проблеми його розвитку.

Важливою віхою в розвитку суспільно-економічної свідомості українського народу стала діяльність видатного мислителя М. Драгоманова, економічна і політична програма якого була спрямована на утворення і розвиток незалежної України, її економіки, освіти, культури.

Революційно-народницька думка у 70-х — на початку 80-х років була викладена у творах В. Дебогорія-Мокрієвича, Ф. Фесенка, Я. Стефановича, В. Волховського та ін.

До середини 90-х років XIX ст. поширився революційно-демократичний напрям суспільно-економічної думки. Представниками його були І. Франко, О. Терлецький, М. Павлик та ін. У їхніх працях проаналізовано широке коло питань: розвиток капіталізму, його соціально-економічні наслідки в сільському господарстві та промисловості, становище трудящих мас, шляхи подолання жорстокої експлуатації, зубожіння і

поневолення народу, а також засади побудови демократичного, гуманного суспільства. Ця революційно-демократична течія дістала розвиток у художніх творах, публіцистичних статтях, у всій діяльності П. Грабовського, М. Коцюбинського та ін. Вони виступали за знищення залишків феодально-кріпосницького ладу, утвердження свободи і національної гідності свого народу.

Вагомий внесок у висвітлення історії українського народу, його економіки і культури, його майбутнього зробили М. Грушевський, С. Єфремов, Д. Донцов та ін.

У 90-х роках XIX — на початку XX ст. значний вплив на розвиток економічної думки справив М. Туган-Барановський — глибокий і оригінальний учений-економіст, організатор науки, педагог. За його безпосередньою участю було організовано Українську академію наук (1918), у складі якої діяло одне з перших у світі відділення соціально-економічних наук. М. Туган-Барановського було обрано академіком за спеціальністю (теоретична економія). В останні роки життя він працював проректором і деканом юридичного факультету Київського університету, головою Центрального кооперативного українського комітету і Українського наукового товариства економістів. Головна тематика досліджень, розробка якої принесла йому світове визнання, — проблеми теорії ринку, промислових криз і розподілу, розвитку капіталізму, соціалізму і кооперації, історії економічних учень. М. Туган-Барановський намагався поєднати теорію граничної корисності австрійської школи з теорією трудової вартості. Він передбачив ряд складних соціально-економічних проблем будівництва соціалізму в нашій країні.

Після Жовтневої революції та громадянської війни перед економічною наукою постали гострі проблеми відновлення народного господарства, освоєння народногосподарського управління і планування, розміщення продуктивних сил. Вирішення цих проблем пов'язано насамперед з іменами О. Шліхтера, К. Воблого, Л. Яснопольського, М. Птухи, П. Ляценка. До речі, у 1919—1938 рр. в Україні існував Інститут демографії, очолюваний М. Гітухою, який багато зробив для наукового дослідження проблем руху населення, народжуваності, тривалості життя, смертності тощо. У 20—30-х роках методологічні проблеми розвитку політичної економії (вчення про предмет і метод, економічні закони тощо) успішно розробляли українські вчені Д. Наумов, О. Александров, М. Волобуєв та ін. Значний внесок в економічну науку (насамперед демографію, статистику, конкретну економіку) зробили В. Левицький, П. Фомін, О. Слуцький, І. Дашковський.

У 1936 р. у складі Академії наук України було створено Інститут економіки, який став центром економічної науки в республіці, що входила до складу колишнього СРСР.

У повоєнний період економічна наука дістала подальший розвиток. Поряд з Інститутом економіки розширилася діяльність Ради з вивчення продуктивних сил України, створено

Інститут економіки промисловості (1969), Науково-дослідний економічний інститут (1962), Український інститут науково-технічних та техніко-економічних досліджень (1966), УкрНДІ економіки та організації сільського господарства ім. О. Г. Шліхтера, УкрНДІ торгівлі та громадського харчування (1946), Інститут соціальних й економічних проблем зарубіжних країн (1978) та ряд філій союзних інститутів — з проблем цін, нормативів праці тощо. Діяльність їх пов'язана з іменами академіків І. Лукінова, О. Алімова, М. Чумаченка, А. Чухна, М. Паламарчука, В. Мамутова, А. Шлепакова, С. Ямпольського, Ю. Пахомова.

Економічні дослідження проводяться також в економічних відділах, секторах і лабораторіях галузевих НДІ та установ, на економічних кафедрах вузів України.

Координацію наукових досліджень у галузі економічних наук здійснює відділення економіки Національної академії наук України, створене в 1976 р. Розвитку економічної науки в Україні великої шкоди завдали адміністративно-командна система, надмірна ідеологізація економічної науки. Осмислення минулого і визначення перспектив розвитку незалежної України, наповнення реальним змістом її державного суверенітету та економічної незалежності, створення системи ринкових відносин дасть змогу Україні вийти на рубежі розвитку за світовими критеріями.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ Й ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

2.1. Формування економічної політики

Економічна теорія — основа наукової політики.

Економічна теорія й економічна політика перебувають у взаємодії та впливають одна на одну. Перш ніж розглянути, як це відбувається, з'ясуємо сутність цих понять.

Економічна теорія є системою наукових поглядів на господарське життя суспільства, які дають всебічне уявлення про закономірності його розвитку. Воно не тільки пояснює, як відтворюється суспільство, а й сприяє запобіганню повторення деяких негативних економічних явищ, дає можливість прогнозувати майбутній розвиток.

У широкому значенні економічна політика охоплює політичні відносини, політичну організацію і політичну ідеологію як певну єдність. У вузькому значенні економічна "політика є практичною діяльністю держави. Остання здійснює свою діяльність у соціально-культурній, політико-адміністративній і економічній, або господарській діяльності. Нас цікавить господарська діяльність і економічна політика, що здійснюються державою.

Економічна політика охоплює цілі, напрями, шляхи, методи, важелі розвитку економіки, що визначені суб'єктами влади.

Економічна політика передбачає поєднання двох чинників:

- 1) головні цілі, на досягнення яких зорієнтований розвиток народного господарства;
- 2) засоби, які треба мобілізувати для досягнення поставлених цілей.

Більш глибоко цілі економічної політики та засоби досягнення їх можна охарактеризувати через такі поняття.

Економічне зростання — кількісне та якісне зростання товарів і послуг.

Економічна ефективність — зменшення виробничих ресурсів на виготовлення різноманітних благ.

Соціальна ефективність — поліпшення соціально-економічного життя людей: зростання заробітної плати, поліпшення житлових умов та умов праці, покращення освітнього, медичного обслуговування, забезпечення хворих, недієздатних, пристарілих громадян тощо.

Розміщення ресурсів полягає у тому, що держава забезпечує відповідність між виробництвом і умовами відносного браку ресурсів.

Розподіл доходів має за мету сприяти забезпеченню соціальної справедливості.

Стабільні умови розвитку передбачають забезпечення для всіх суб'єктів господарювання сприятливих умов для раціонального розміщення і використання ресурсів.

Політика активно втручається у суспільне життя і може впливати на економічний прогрес у трьох напрямках:

сприяти його розвитку;

стримувати суспільний прогрес, у тому числі економічний розвиток;

суперечливо діяти на економічний прогрес, прискорюючи його в одному напрямі і стримуючи в іншому.

Людство завжди намагалося дізнатись, за яких умов політика стає рушійною силою розвитку економіки.

Історичний досвід переконує, що теорія трансформується у практику через політику.

Якщо політика засновується на об'єктивно діючих законах, з урахуванням найрізноманітніших інтересів суспільства і передбачає багатоваріантність рішень і свободу вибору, вона стає рушійною силою розвитку суспільства і людини. Така політика є науково обґрунтованою. Отже, вона має ґрунтуватися на науковій теорії.

Якщо ж політика виходить із спотвореної теорії, яка ігнорує об'єктивні закони і всю сукупність інтересів суспільства, підпорядковує одні інтереси іншим, вона не є науковою. Така політика веде суспільство до кризових явищ, а то й регресу. Це саме стосується економічної політики.

Перехід до ринкової економіки в Україні можливий лише на основі використання реальних причинно-наслідкових зв'язків у економічному житті, інтересів усіх

господарюючих суб'єктів, тобто політики, побудованої на науковій теорії та адекватно трансформованої у господарському механізмі. Саме з огляду на ці обставини першоосновою вироблення науково обгрунтованої економічної політики є економічна теорія, що відбиває закономірності перехідної економіки нашої країни. Усяке відхилення від теорії призводить до суб'єктивізму, сутність якого полягає в ігноруванні об'єктивних вимог і умов, а отже, висуненні необгрунтованих завдань і рішень, що в кінцевому підсумку обертається нераціональним використанням природних, матеріальних, фінансових, людських ресурсів, породжує диспропорції в суспільному виробництві, соціальні суперечності.

Наукове обгрунтування економічної політики в період переходу до нових економічних відносин сприятиме глибокому оновленню матеріального життя, повнішому розкриттю соціальних ресурсів суспільства.

Для вироблення економічної стратегії, що ґрунтується на всебічному врахуванні вимог об'єктивних економічних законів, першорядне значення має забезпечення об'єктивної оцінки досягнень у вирішенні соціально-економічних проблем, їхніх причин, а також наявних можливостей, ресурсів для подальшого соціально-економічного поступу.

Наукова об'єктивність у політиці потребує врахування притаманних суспільству суперечностей і труднощів. Більше того, економічні закони діють як тенденції. Форми їхнього вияву неоднозначні й визначаються конкретними обставинами. Дуже важливе значення в практиці суспільного господарювання має вміння трансформувати вимоги законів до умов кожного етапу розвитку суспільства, враховувати їхню дію, чітко визначати роль і місце суб'єктивного чинника.

Суб'єкти формування економічної політики, її об'єкт. Економічна політика формується у сфері надбудови суб'єктами, у руках яких перебуває влада, і являє собою вироблення політичних рішень у всіх сферах життя. Донедавна суб'єктом, що виробляв економічну політику в нашій країні, була комуністична партія. Влада була сконцентрована в руках партійно-державного апарату і була, по суті, партійно-державною владою, спрямованою переважно на забезпечення відомчих інтересів.

З плином часу таке становище ставало гальмом економічного зростання, соціального прогресу суспільства. Побудована на командно-адміністративних методах, "економічна політика стала причиною як деформацій у базисі, його структурі, так і застою у суспільних науках, їх пристосуванню до дій того чи іншого лідера партії, його амбіцій. Суб'єктивістська, волюнтаристська політика створювала догми, ідеологію, які стверджували в суспільній свідомості уявлення про деформоване суспільство, як про найпередовіше. Волюнтаризм перетворився на головний метод регулювання суспільного

життя.

У результаті економічне життя відійшло від вимог об'єктивних законів розвитку суспільства, порушилася взаємодія економіки і політики, утвердилася авторитарно-бюрократична система господарювання.

Суб'єктивізм і волюнтаризм економічної політики зумовлені рядом причин, які засновані на двох догмах. Одна з них стверджувала, що держава як суб'єкт власності загальнонародних засобів і господарюючий суб'єкт має здійснювати мало не всі процеси привласнення в суспільному виробництві, бути монополістом у формуванні економічної політики. Друга полягала в тому, що об'єктом економічної політики є потреби та інтереси держави, які видавалися за загальнонародні. За цих умов інтереси реальних суб'єктів економічних відносин — працівників, трудових колективів, регіональні — розглядалися як неістотні, другорядні й підпорядковувалися державним інтересам, що на практиці призводило до відчуження окремих працівників та їхніх колективів від засобів виробництва, до абсолютизації адміністративно-командних методів господарювання. Виходячи з цих догм, роль держави як економічного центру зводилася до головної її функції — зміцнення і примноження державної власності. Держава як власник загальнонародних засобів виробництва і суб'єкт господарювання була зобов'язана, по-перше, формувати економічну політику і розробляти на її основі загальнодержавні плани розвитку народного господарства як єдиного цілого; по-друге, активізувати роль місцевих органів для вироблення планів на різних рівнях — регіональному, міжгалузевому, галузевому, об'єднань, підприємств; по-третє, реалізувати політику і всю систему в суспільному відтворенні.

Державні органи в цих умовах були, по суті, лише виконавчими органами партії, які самостійно не могли прийняти жодного законодавчого акта.

Наймасовіша організація трудящих — профспілки — перетворилася на орган, що виконував поставлені партією завдання, а не забезпечував інтереси тих, кого він представляв. Тим самим сутність профспілок деформувалася і звелася практично нанівець.

В умовах адміністративно-командної системи управління трансформувалася дія та використання законів суспільного розвитку, в тому числі економічних.

У перехідному періоді до ринкової економіки, у якому тепер перебуває Україна, кількість суб'єктів, що беруть участь у виробленні економічної політики, значно зростає. Ними є заново створені рухи, партії, старі політичні та силові структури, що трансформуються, а також підприємства, фінансові й інші організації, які володіють матеріальними, фінансовими та людськими ресурсами. Саме ці сили в умовах соціально-економічної

трансформації старої системи, прагнучи зайняти своє місце під сонцем у новій системі, визначають тип відтворення, моделі ринку і способи його побудови, шляхи роздержавлення та приватизації, місце і роль держави у цьому процесі.

Отже, у перехідному суспільстві позаекономічним чинникам належить ще визначальна роль. Це означає, що політика має першість над економікою. Інститути влади, політичні сили, на які вони спираються, скеровують усі зусилля не стільки на реалізацію своєї програми, скільки на підведення матеріального, фінансового ґрунту під політичну владу. Економіка за таких умов розвивається не за економічними законами, з урахуванням інтересів усіх суб'єктів господарської діяльності, а, навпаки, на суб'єктивістських, волюнтаристських засадах на користь інтересів осіб, що очолюють владні структури. Перебудова в усіх сферах життя: економіці, політиці, соціальній і духовній — не може відбутися без перебудови в суб'єктах, що формують політику. Слід також урахувати, що політика може бути чинником зростання економіки лише на основі вироблення принципово нової теоретичної концепції суб'єкта і об'єкта економічної політики. Конструктивною є лише концепція багатосуб'єктної економічної політики, відповідно до якої справжніми суб'єктами економічної політики мають бути працівники, трудові колективи, громадські, державні та політичні організації. При цьому об'єктом економічної політики є реальні потреби та інтереси суб'єктів господарської діяльності. Такий підхід дає можливість сформулювати нові економічні й політичні структури і через них — демократичне суспільство.

2.2. Основні напрями, пріоритети, методи, інструменти економічної політики

Напрями і пріоритети економічної політики. Економічна політика через господарський механізм позитивно впливає на економіку тільки в тому разі, коли вона реалістична, тобто орієнтована на поставлені цілі, які відбивають інтереси суб'єктів суспільства, і спирається на реальні можливості, ресурси соціально-економічного розвитку.

Практика довела, що політика, орієнтована на завищені цілі, не справляє позитивного впливу не тільки на економіку, а й на соціальну, політичну сфери, деморалізує людей. На кожному етапі розвитку суспільства конкретні напрями економічної політики, їхній зміст, політична значимість різні. Вибір їх не може бути довільним. Він визначається рівнем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, конкретними історичними умовами, ситуацією в світі. Одним із найважливіших завдань суб'єктів економічної політики і є врахування в практичній діяльності головних особливостей кожного етапу розвитку країни. Тільки такий підхід може забезпечити глибоку наукову обґрунтованість і реалізм принципів настанов у галузі економіки, гуманізм цілей, наступність у розв'язанні соціально-економічних завдань.

Напрями економічної політики різноманітні за своїм змістом, політичною значимістю. Їх можна класифікувати: за сферами економічного життя (промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, зв'язок, торгівля тощо),- за часом дії (довго-, середньо- та короткострокові); за політичною та соціально-економічною значимістю. При цьому важливе значення має виділення головних напрямів суспільного виробництва, які забезпечують створення прогресивної структури економіки — неодмінної умови її переходу до нової якості зростання. Без визначення їх не можна ефективно використовувати стимули до праці, реалізувати сукупність різнобічних інтересів суспільства і швидко рухатися вперед у поступальному розвитку.

Пріоритетний підхід до економіки — це завжди політичний, стратегічний підхід. Пріоритети мають визначатися на основі інтересів і здійснюватися через них. Вони повинні сприяти науковому передбаченню майбутнього стану розвитку економіки, його структури, впливу на соціальну сферу, людину, природу. У свою чергу, на цій основі можна прогнозувати виникнення реальних суперечностей і шляхи, способи їх вирішення. Отже, економічна політика, побудована на науковій теорії, перетворюється на чинник суспільного прогресу.

Пріоритетний розвиток економіки в цілому, певної її сфери потребує взаємодії двох чинників: передової матеріально-технічної бази, високопрофесійних кадрів, предметів праці, інших елементів виробництва, з одного боку, і матеріального та морального стимулювання його розвитку — з другого. Це забезпечить єдність науково-технічного і соціального підходу до розв'язання вузлових питань економіки. Отже, зміна пріоритетів в економічній політиці можлива лише за умови адекватних змін чинників, то розглядаються.

При виробленні економічної політики слід широко використовувати світовий досвід господарювання, досягнення науково-технічного прогресу, наукове передбачення. Економічна політика як чинник економічного зростання має орієнтувати господарство на розв'язання основних завдань, вибір пріоритетних напрямів розвитку, які мають забезпечити прискорений розвиток галузей, що відбивають досягнення науково-технічної революції, а також згорнути виробництва і сфери, успадковані від минулого. Це дасть можливість якісно змінити економіку, спрямувати її на задоволення потреб людей. Важливе значення в цьому процесі має структурна перебудова економіки. Адже нинішня структура народного господарства в основному склалася ще в роки, коли Україна була складовою єдиного народногосподарського комплексу колишнього Радянського Союзу з відповідною спеціалізацією. Вона застаріла, неефективна, не орієнтована повною мірою на потреби людини. Зміни, що вносилися свого часу, були частковими, не комплексними,

не докорінними. В результаті в економіці України переважають капіталомісткі, насамперед добувні та ресурсомісткі, галузі. Водночас частка галузей, від яких залежать розвиток науково-технічного прогресу і успішне розв'язання соціальних завдань, невелика. З огляду на це українська економіка потребує докорінної переорієнтації на найповніше використання досягнень науково-технічного прогресу з метою задоволення всього різноманіття сучасних потреб кожної людини, кожної сім'ї, суспільства в цілому. Методи та інструменти економічної політики. Неодмінною умовою здійснення стратегічних цілей, напрямів, пріоритетів економічного розвитку є визначення методів, інструментів економічної політики. Останні стають чинником оновлення економіки в тому разі, коли вдосконалюються не самі по собі, ізольовано від стратегічних цілей і пріоритетів, а в органічній єдності з ними, в процесі безперервного їх руху.

Досвід показує, що економічні методи управління не встановлюються з утвердженням певної власності на засоби виробництва, а також прийняттям відповідних державних рішень. Більше того, такі методи в нашій економіці практично, за винятком періоду нової економічної політики, не використовувались через незмінність виробничих відносин. Потребують уточнення і самі поняття «адміністративно-командні» та «економічні» методи управління. Сутність перших найчастіше зводиться до того, що вони діють через накази, розпорядження, заборони та інші прийоми неекономічного тиску. Це поверховий вияв адміністративно-командних методів управління. Тому багато хто вважає, що досить знайти якийсь універсальний показник оцінки роботи, замінити органи управління, скоротити їх, перегрупувати або замінити кадри більш підготовленими, освіченими, — і система управління запрацює. Проте все це вже робилося, і неодноразово, а успіху не принесло. Причину слід шукати глибше, в економічних відносинах, в їх серцевині — відносинах власності на засоби виробництва.

Останні були монополюю зосереджені в руках держави, яка через це була монополістом влади і силою цієї влади спонукала виробників (підприємства, організації тощо) до реалізації так званих загальнонародних інтересів, не дуже дбаючи про інтереси колективів виробників і окремих людей. Отже, адміністративно-командні методи управління — це методи жорсткого ієрархічного підпорядкування (економічними і неекономічними прийомами і підйомами) особистих і колективних інтересів загальнонародним. Такі методи також можуть бути ефективними, але лише в екстремальних умовах, що довела історія розвитку нашої країни.

Концентрація економічної та політичної влади в руках держави перетворила економіку країни на затратну, призвела до диспропорційності, багатомільярдного дефіциту Державного бюджету, хронічної нестачі переважної частини товарів, невиконання

соціальних програм.

Господарська політика, побудована на адміністративно-командних методах, застосовує відповідні інструменти: нормативні документи, інструкції, накази, розпорядження тощо, які на практиці є не чим іншим, як інструментом «тиску».

Усе це сковувало самостійність колективів, стримувало їхню ініціативу, породжувало байдужість і апатію до виробництва, його вдосконалення.

Водночас як інструменти «тиску» використовуються і вартісні підйоми — ціни, податки тощо. Досить згадати, як у повоєнний період високі податки на фруктові дерева призвели до практичного знищення садів на присадибних ділянках селян.

Як бачимо сутність методів управління визначається не економічними чи позаекономічними інструментами, що застосовуються в господарському житті, а виробничими відносинами — тим, наскільки вони відповідають характеру і рівню розвитку продуктивних сил, вдосконалюються разом з ними. Якщо вдосконалення виробничих відносин здійснюється через інтереси і на їхній основі, то при цьому використовуються економічні методи управління. Воно здійснюється не підпорядкуванням інтересів, а поєднанням. З викладеного можна зробити висновок, що суспільство може перейти до економічних методів господарювання за таких умов: урахування і реалізація інтересів усіх господарюючих суб'єктів, які беруть участь в економічному житті; виявлення об'єктивних суперечностей економічних інтересів і розв'язання їх ефективними засобами управління; суб'єкти власності, а отже, і влади на всіх рівнях управляють інтересами і через інтереси; усі суб'єкти економічної політики мають бути рівноправними. Цього можна досягти створенням однакових економічних і політико-правових умов для всіх господарюючих суб'єктів.

Такий підхід дасть змогу уникнути неправильних теоретичних трактувань методів керівництва і практичних заходів, спрямованих на розвиток економіки. Економічні методи керівництва не ототожнюватимуться з використанням товарно-грошових відносин, вартісних категорій і децентралізацією, а адміністративно-командні — лише з централізацією і використанням планових нормативів.

Утвердження на практиці економічних методів керівництва економікою можливе, з одного боку, при викоріненні традиційного розуміння плану і ринку, спроб «планового» встановлення цін і обсягів виробництва за галузями «у натурі» з наступним їх погодженням у матеріальних балансах; з другого — при органічній єдності ринкових і неринкових зв'язків, що передбачають докорінне перетворення системи планування і

системи організації ринку.

За таких умов система ціноутворення стане ринковою, виявить реальні потреби, дасть змогу узгодити інтереси виробника і споживача.

Водночас, для того щоб закони ринку не дестабілізували суспільство, не стимулювали зростання нездорових потреб, а сприяли прогресу суспільства, слід застосовувати ринкове регулювання. Важлива роль у цьому процесі належить державі, яка має використовувати податкову, інвестиційну і кредитну політику, різноманітні пільги, санкції, антимонопольні та антиінфляційні заходи, а також заходи соціального захисту громадян тощо.

Отже, перехід до економічних методів господарювання з використанням адекватних їм економічних та правових регуляторів потребує радикальних змін і в базисних відносинах, і в надбудові, вироблення нової концепції функцій держави. Вона не повинна втручатися в діяльність підприємств, які не підвідомчі їй, у роботу регіонів різних рівнів. Увага державних органів має зосереджуватися на специфічних завданнях щодо реалізації загальнонаціональних інтересів; зміцненні фінансової системи, розвитку інфраструктури, оборони, охорони навколишнього середовища, надання соціальних гарантій.

Перехід до переважно економічних методів управління збільшує потребу у висококласних керівниках — фахівцях, обізнаних із сучасними методами управління, здатними у співдружності з колективами вирішувати соціально-економічні питання.

Отже, втілення в життя нової концепції суб'єкта і об'єкта економічної політики передбачає вирішення таких завдань.

Перерозподіл економічної та політичної влади, що можна здійснити не автономно, а в їхній єдності. В економічній сфері це відбувається через радикальне перетворення відносин власності, а в сфері політики — передачу владних функцій від центральних органів до місцевих.

Перегляд у зв'язку з процесами, що відбуваються, функцій держави, обмеження їх сферою інтересів, які не можуть бути забезпечені на іншому рівні, крім державного.

Забезпечення надійного захисту інтересів суспільства від ринкової стихії шляхом створення нового економічного механізму і застосування адекватних йому інструментів і методів.

Перебудова структурної та інвестиційної політики з акцентом на пріоритетне введення в дію об'єктів інноваційно-соціального спрямування. Йдеться передусім про розвиток окремих високотехнологічних виробництв, які конкурентоспроможні на світовому ринку (окремі моделі літаків Ан-70, Ан-240, Ан-38, ракетно-космічна техніка, судна і т. ін.).

Такими є галузі житлобудівництва, соціально-культурної сфери, розвитку галузей, які працюють на задоволення потреб людини.

Економічна політика, яка спирається на реальні, а не деформовані причинно-наслідкові зв'язки, враховує інтереси всіх господарюючих суб'єктів, визначає досяжні цілі, напрями, пріоритети економічного розвитку, використовує адекватні їм шляхи, методи та інструменти — така політика стане могутнім чинником оновлення економіки, сприятиме вирішенню суперечностей між продуктивними силами, що безперервно розвиваються, і конкретними формами виробничих відносин.

РОЗДІЛ 3. СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА І ТИПИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Основи економічної теорії - Чухно:3.1. Сутність і структура економічної системи

Економічна система — це надзвичайно складна категорія, що має розгалужену структуру, систему законів її функціонування і розвитку. Йдеться не про простий набір різних елементів, а про їхню ієрархічну побудову, де є основні системоутворюючі елементи, що визначають природу економічних систем, поєднання загальноекономічних і специфічних законів.

Джерелом розвитку економічних систем, переходу однієї економічної системи у більш високу є суперечності, глибина і гострота яких визначають, чи може система бути удосконалена завдяки реформам і перейти на вищий ступінь розвитку, як ми це бачимо на прикладі еволюції економічної системи капіталізму, чи вона настільки неефективна, настільки зжила себе, що лише революційні методи, тобто ліквідація її, заміна новою системою забезпечать соціально-економічний прогрес, як ми це бачимо на прикладі нашої країни, коли йдеться про перехід від адміністративно-командної системи до ринкової економіки.

Основні структурні елементи економічної системи. Основу економічної системи становить суспільний поділ праці. Це визначається тим, що спеціалізація підприємств на виробництві окремих продуктів і тим більше їхніх частин — вузлів, деталей — породжує сталі економічні зв'язки, перетворює народне господарство на єдине ціле. Через це економіка — не нагромадження фабрик, заводів, сільськогосподарських, торгових та інших закладів. Суспільний поділ праці перетворює їх на невід'ємні частини суспільного виробництва.

Сучасні продуктивні сили, що ґрунтуються на розвиненому суспільному поділі праці, є складною структурою взаємопов'язаних галузей і виробництв. І якщо вважати, що кожному етапу розвитку суспільства властиві і своєрідна техніка, і технологія виробництва, тобто технологічний спосіб виробництва, і своєрідне співвідношення між сферами та галузями народного господарства, то цілком зрозуміло, що все це знаходить узагальнений вияв у специфічній структурі суспільного виробництва.

Водночас спосіб виробництва охоплює виробничі відносини як суспільну форму

продуктивних сил. Через це суспільний поділ праці означає розподіл не лише засобів виробництва, а й робочої сили. Для задоволення різноманітних потреб суспільства потрібні різні та кількісно визначені маси суспільної сукупної праці, які прикладаються у різних сферах і галузях народного господарства, тобто розподіл суспільної праці у відповідних пропорціях. Отже, суспільна організація праці — це не хаотичний рух робочої сили, а її розподіл і функціонування у суворій відповідності з потребами суспільства. Пропорціональність суспільного виробництва є об'єктивною необхідністю його успішного розвитку.

Взаємодія продуктивних сил і виробничих відносин знаходить вияв у діалектиці усупільнення і відокремлення, що визначає організаційно-економічну і соціально-економічну структуру економічної системи. Розвиток продуктивних сил, удосконалення техніки і технології посилюють процеси концентрації виробництва, зростання його усупільнення. Це зумовлює розвиток форм власності на засоби виробництва, всієї системи виробничих відносин. Усупільнення виробництва — це об'єктивно зумовлена форма руху способу виробництва, діалектична єдність загальноекономічного і конкретно-історичного, матеріально-речового і суспільно-економічного змісту. Так, у докапіталістичних формаціях усупільнення економіки відбувалось у найпростіших формах і виявляло себе слабо. Через це для них була характерна розпорошеність дрібних господарств, що ґрунтувалися на ручній праці. Капіталізм, створивши велике машинне виробництво, зумовив прискорення процесу злиття розрізнених процесів виробництва у різних галузях виробництва в єдиний взаємопов'язаний суспільний процес, істотно розвинув суспільний характер виробництва. Концентрація і централізація капіталу зумовили збільшення розмірів підприємств, розширення меж суспільно комбінованої праці.

Процес усупільнення виробництва, хоча і має надзвичайно важливе значення, все ж не є абсолютним, адже на кожному етапі розвитку суспільства цей процес взаємодіє з процесом відокремлення. Це єдність протилежностей, оскільки усупільнення неможливе поза відокремленням. Лише через відокремлення зростає усупільнення. Проте як би не зростало усупільнення, воно досягає навіть загальнодержавних масштабів, проте народне господарство будь-якої країни складається з величезної кількості підприємств, об'єднань, фірм, які діють на основі відокремлення — економічної самостійності, самофінансування, самоокупності, самоуправління. Взаємодія усупільнення і відокремлення визначають єдність і цілісність економіки, з одного боку, і відмінність, відокремленість господарських одиниць у межах цієї єдності — з іншого.

Тривалий час у нашій економічній літературі заперечувалася категорія відокремлення за

умов панування загальнодержавної власності, її діалектичний взаємозв'язок з усупільненням. Це призвело до односторонньої трактовки, згідно з якою процес усупільнення відбувається безперервно і неухильно.

Досвід засвідчив, що абсолютизація усупільнення призвела до створення в нашій країні такої економіки, яка за своєю соціально-економічною, організаційно-економічною та технолого-виробничою структурою суперечить сучасним тенденціям.

Розвиток передових країн підтверджує, що науково-технічний прогрес у другій половині ХХ ст. привів до створення нового технологічного способу виробництва, для якого характерні широкий розвиток кібернетики, інформатики, що істотно змінило внутрішню структуру машин і устаткування, суміщення в них різних процесів та елементів, мініатюризація техніки. Все це справило величезний вплив на процес усупільнення виробництва. Виявилось, що в США, наприклад, починаючи з 60-х років зменшуються середні розміри підприємств, істотно змінюється організаційно-економічна структура економіки через збільшення кількості невеликих підприємств, малого бізнесу. Це переконливо свідчить, що в епоху індустріалізації в діалектичній взаємодії усупільнення і відокремлення пануюча роль належала усупільненню. А в постіндустріальну епоху стало очевидним, що усупільнення не відбувається ні безперервно, ні неухильно, але зберігаючи свою важливу роль, особливо в сферах і країнах, які ще не пройшли епоху індустріалізації. Водночас його розвиток супроводжується зростанням ролі та значення відокремлення.

Своєчасне пізнання того нового в діалектиці усупільнення і відокремлення, що принесли сучасний стан НТП, постіндустріальна епоха, дали можливість оптимально поєднати велике, середнє і дрібне виробництво. Це прискорило науково-технічний прогрес та реалізацію його результатів у господарській практиці, забезпечило значне підвищення ефективності виробництва й істотне поліпшення задоволення потреб населення. І навпаки, догматична абсолютизація усупільнення в теорії та на практиці в нашій країні призвели до вкрай неефективної структури економіки, в якій панують підприємства-гіганти, державний монополізм, що суперечить розвитку продуктивних сил за умов НТП, сковує підприємницьку ініціативу, породжує безгосподарність, низьку якість продукції, тобто не дає змоги з найбільшою віддачею привести в дію рушійні сили розвитку економіки. Кожна економічна система породжує іманентні їй економічні закони, механізми функціонування і розвитку.

В економіці, як і в будь-якій іншій сфері суспільного життя і в природі, крізь зовнішнє нагромадження випадковостей прокладає собі шлях необхідність, тобто закономірність розвитку. Економічні закони — це закони суспільних дій людей. Вони виявляються як

пануюча тенденція, що пробивається через сукупність явищ і процесів. Економічні закони — це типові, стійкі, що повторюються, як правило, причинно-наслідкові зв'язки і залежності. Вони визначають головні напрями розвитку певної сфери економічної життєдіяльності людини.

Економічні закони об'єктивні, вони виникають та існують незалежно від волі й свідомості людей. Кожен тип виробничих відносин, кожна економічна система породжують властиві їй економічні закони. Хоча закони виникають та існують незалежно від волі й свідомості людей, проте реалізуються вони через діяльність останніх. Для цього люди мають пізнати ці закони і діяти згідно з ними.

Оскільки економічний розвиток характеризується наступністю і послідовністю, то система економічних законів містить загальні економічні закони, властиві всім способам виробництва, всім економічним системам. Це закони відповідності продуктивних сил і виробничих відносин, економії часу, зростання продуктивності праці та ефективності виробництва. Друга група економічних законів відбиває загальні риси не всіх, а ряду способів виробництва. До неї належать передусім закони товарного виробництва та інтенсивного типу економічного розвитку.

І нарешті особливу групу в цілісній системі економічних законів становлять специфічні економічні закони, які породжуються конкретними соціально-економічними відносинами певного способу виробництва чи економічної системи. Відомо, що феодалізм має свої економічні закони, а капіталізм — свої. Система економічних законів, що поєднує загальні, особливі та специфічні закони, визначає рух економічних систем. їхнє функціонування і розвиток. Якщо загальні закони визначають поступальний процес розвитку суспільного виробництва, перехід від одного ступеня до іншого, пов'язують економічну історію людства в єдине ціле, то особливі та специфічні визначають конкретні закономірності і форми, з яких розвивається ця економічна система.

Складовою економічної системи є механізм її функціонування і розвитку. Механізм руху економічної системи — це функціональний аспект виробничих відносин, які визначають сутність економічної системи, взаємодію виробничих відносин з продуктивними силами і надбудовою. Він містить як глибокі докорінні (сутнісні) відносини власності, тобто ядро виробничих відносин, так і поверхові організаційні структури та конкретні форми господарювання. Як відомо, К. Маркс розрізняв капітал-власність — сутність відносин і капітал-функцію, так і ми можемо розрізняти сутнісний, конституюючий аспект виробничих відносин та їхній функціональний аспект, який у взаємозв'язку з продуктивними силами та надбудовою утворює механізм господарювання економічної системи. Інакше кажучи, якщо виробничі відносини та властиві їм економічні закони

об'єктивно необхідно виступають у формах власності та інших економічних категорій — гроші, собівартість, прибуток, ціни, фінанси, кредит, то все в сукупності й становить механізм господарювання економічних систем. Це форма дії та використання економічних законів, або, точніше кажучи, форма організації суспільних дій людей, спрямованих на реалізацію економічних законів. Господарський механізм має складну структуру, яка містить поряд з об'єктивними економічними категоріями, як головними і визначальними, також економічну роль держави, політико-правові форми господарських відносин, соціально-психологічні аспекти управління.

Отже, економічна система — надзвичайно складне утворення, яке охоплює продуктивні сили і виробничі відносини, тобто спосіб виробництва на певному етапі розвитку. До економічної системи входять також надбудова, передусім економічна роль держави, її політико-правові форми.

В економічній літературі часто зустрічається визначення, за яким економічна система зводиться до системи виробничих відносин. З таким підходом важко погодитися. Досвід України та інших постсоціалістичних країн щодо переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки засвідчує, що потрібно не лише перетворити форми власності та організаційно-економічні відносини (роздержавлення власності, демонополізація економіки тощо), а й істотно змінити виробничо-технологічну структуру економіки. Без структурної перебудови народного господарства, зміни співвідношення між важкою промисловістю і споживчим сектором економіки, перебудови системи державного управління економікою і переходу на економічні методи регулювання перейти до ринкової економіки неможливо. Інакше кажучи, радикальна економічна реформа охоплює не лише виробничі відносини, в тому числі систему управління економіки, а й продуктивні сили, їхню структурну реорганізацію та надбудовні елементи. Лише у такий спосіб можна перейти до принципово нової економічної системи ринкової економіки. Побудова економічної системи і джерела руху. Принципово важлива риса будь-якої системи, а тим більше економічної, полягає в тому, що всі її елементи перебувають у глибокому, органічному взаємозв'язку та взаємодії, що вона до того ж побудована за ієрархічним принципом, згідно з яким є елементи основні, визначальні та елементи підпорядковані, ті, що визначаються. В економічній системі визначальна роль належить виробничим відносинам, відносинам власності. Саме вони визначають соціально-економічну природу економічної системи, специфічні закони її функціонування і розвитку, характер економічних зв'язків між суб'єктами економічної системи — підприємствами, організаціями, індивідами та їхніми колективами, які виступають у формі горизонтальних, матеріальних, грошових та інформаційних потоків, а також

вертикальних, передусім інформаційних, пов'язаних з управлінням економікою.

Відмітною рисою категорії «економічна система» є те, що вона не статична, не застигла, а є живим організмом, який перебуває у постійному русі. На основі розвитку і розв'язання суперечностей суспільство розвивається як природничо-історичний процес, коли кожна економічна система, виникнувши, розвивається у напрямі цілісності, підкорює окремі елементи суспільства або створює нові, яких їй не вистачає. Завдяки цьому система у ході історичного розвитку перетворюється на цілісність.

Водночас було б неправильно вважати, що економічна система безперервно і неухильно розвивається і вдосконалюється. Навпаки, для неї властивий циклічний характер руху, тобто вона проходить послідовні фази: економічна криза, депресія, поживлення, піднесення, а потім все знову. І це не випадково, адже за умов стихійного господарства криза є насильним, навіть руйнівним способом встановлення пропорційності між виробництвом і споживанням, виробництвом і обігом тощо. Матеріальною основою циклічного характеру руху економічної системи є становлення основного капіталу, оскільки лише технічне та організаційне вдосконалення забезпечує зниження його витрат, зростання конкурентоспроможності підприємств. Це забезпечує перехід від депресії до поживлення, а потім і до піднесення.

Поряд з цими порівняно короткими циклами, які охоплюють, як правило, 8—12 років, відомий економіст М. Кондратьєв відкрив довгі цикли, які він назвав «довгі хвилі».

Саме теорія «довгих хвиль» дає змогу краще зрозуміти внутрішні стадійні зміни, властиві економіці. Аналіз свідчить, що приблизно один раз у півсторіччя відбуваються глибокі трансформації економіки, які зумовлюють її перехід до нової, вищої фази. Ці довгі цикли фазових переходів засновані на періодичних технічних революціях і структурних кризах в економіці.

Конкретне розкриття довгих циклів, взаємозв'язку технічних революцій зі змінами в економічній системі дає змогу передбачати не лише історичні періоди успішного розвитку економіки, а й неминучі періоди його спадів, глибоких структурних криз. Інакше кажучи, якщо звичайний цикл пов'язаний з оновленням основного капіталу і охоплює менший період, то довга хвиля, довгий цикл пов'язаний з глибокою структурною перебудовою економіки. Це перехід від мануфактури до фабрики наприкінці XVIII ст., поширення акціонерних товариств, починаючи з 1820 р., наступ монополістичного капіталу в останній чверті XIX ст., поширення державного монополістичного регулювання з 30-х років XX ст., становлення міжнародних, особливо транснаціональних форм капіталу з 70-х років XX ст.

Поєднання різних елементів, які відрізняються за багатьма ознаками і темпами розвитку,

неминуче породжує внутрішні суперечності економічної системи. Це передусім суперечність між продуктивними силами і виробничими відносинами. Виробничі відносини, якщо вони відповідають рівню і характеру продуктивних сил, є могутнім чинником розвитку останніх. Однак на практиці під впливом безперервного науково-технічного прогресу продуктивні сили змінюються, розвиваються, а виробничі відносини ще залишаються старими. І форми власності, форми розподілу, інші елементи виробничих відносин приходять у суперечність з потребами розвитку продуктивних сил, гальмують їхнє зростання і вдосконалення. Розв'язання цієї суперечності досягається через удосконалення виробничих відносин, розподілу, зміну форм власності, інших їхніх елементів, приведенням їх у відповідність зі станом продуктивних сил. Це відкриває простір для подальшого розвитку продуктивних сил. І лише на певному етапі розвитку економічної системи, коли вся система виробничих відносин зживає себе, їх уже не можна вдосконалити, а треба замінити якісно новими. В цих умовах розгортається загальна криза економічної системи, в ході якої суспільство створює нові форми власності, розподілу, господарювання, тобто нові виробничі відносини, які лише і здатні подолати спад виробництва, забезпечити його піднесення. Саме сьогодні в процесі глибокої кризи економіки наше суспільство докорінно реформує усю систему виробничих відносин, щоб забезпечити подальший економічний і соціальний прогрес.

Глибока внутрішня суперечність існує між виробничими відносинами, тобто економічним базисом, і надбудовою, тобто політикою, державою, правом. Якщо економічна політика, державне економічне регулювання, в тому числі господарське право, відбивають прогресивний характер виробничих відносин, то вони активно впливають на розвиток продуктивних сил, усієї економічної системи. І навпаки, якщо економічна політика, система державного управління, право характеризують застарілі виробничі відносини, узаконюють їх, то вони стають гальмом у розвитку народного господарства. Знову ж таки наочним прикладом є наша сучасність. І економічна політика, і система державного управління, і право були пристосовані до адміністративно-командної системи економіки, до властивих їй виробничих відносин, пов'язаних з надмірним одержавленням власності, небаченою централізацією державного управління, приниженням ролі людини у господарському житті. Як і віджилі виробничі відносини, так і породжена ними надбудова стала однією з головних причин загальної кризи економічної системи, що існувала. Через це лише докорінна перебудова системи державного управління, зміна економічної політики, створення системи юридичних актів, які відбивають характерні риси ринкових відносин і сприяють встановленню їх, є необхідною умовою подолання адміністративно-командної системи і переходу країни до ринкової економіки.

Важливі суперечності виникають у процесі виробництва між промисловістю і сільським господарством, між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання, диспропорційність у їхньому розвитку, між виробництвом і споживанням, між пропозицією товарів і платоспроможним попитом на них. В адміністративно-командній системі попит, наявність грошей у населення значно перевищують пропозицію товарів, що призводить до товарного дефіциту, з одного боку, та інфляції, тобто обезцінення грошей — з іншого; між матеріально-речовими потоками і грошовими потоками внаслідок недосконалості системи ціноутворення, заниження цін на сировину, паливно-енергетичні ресурси і завищення цін на готову продукцію машинобудування (автомобілі, комбайни, верстати, прилади тощо), легкої та інших галузей промисловості. Долаються ці суперечності різними способами. Головний з них — це зміна структури виробництва, пріоритетний розвиток споживчого сектора економіки, що має подолати товарний дефіцит, збільшити виробництво різноманітних товарів. Водночас важливу роль мають відіграти суттєві удосконалення ціноутворення, наближення цін до вартості товарів, упорядкування джерел формування доходів населення, посилення контролю за державними витратами з бюджету країни. Суперечності, що стосуються окремих аспектів економічної системи, розв'язуються еволюційним шляхом, шляхом удосконалення тих чи інших елементів виробничих відносин, системи державного управління економікою. Коли суперечності занадто загострені, охоплюють усю систему, тоді вони розв'язуються революційним шляхом, тобто ліквідацією старих виробничих відносин і встановленням нових, прогресивних, які забезпечують перехід економіки в нову якість, створення і функціонування нової економічної системи.

Цілком зрозуміло, що кожна органічна система проходить закономірні етапи виникнення, становлення, зрілості, занепаду, переходу в якісно нову економічну систему.

Виробництво та його основні чинники. Виробництво матеріальних благ — це основа життя і розвитку суспільства. За цією загальною формою приховуються глибокі зміни в умовах і чинниках виробництва. Це і трудова діяльність за допомогою елементарних знарядь первісної людини, і виробництво на основі сучасних гнучких автоматизованих систем, які спираються на швидкодіючу електронно-обчислювальну техніку. Це і виробництво, що орієнтується тільки на фізичну силу людини-працівника, і виробництво, яке втілює інтелектуальні можливості людини. Сучасна науково-технічна революція несе у виробничий процес новий технологічний переворот.

Незважаючи на глибокі зміни у виробництві, воно нині, як і завжди, зберігає єдиний зміст, який є процесом взаємодії людини з природою, впливу людини на предмети і сили природи, їхнє пристосування до задоволення потреб людей, суспільства. У зв'язку з цим

головні складові і чинники виробництва — єдині. Це робоча сила, предмети і засоби праці.

Робоча сила — це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, її здатність до праці.

Однак здатність до праці і сама праця — це не одне й те саме. Людина може мати здібності до праці, проте через ті чи інші причини не застосовувати їх. Праця — це процес споживання робочої сили, доцільна діяльність людини, спрямована на видозміну, пристосування предметів і сил природи з метою задоволення її потреб.

Праця характеризується усвідомленістю дій, цілеспрямованістю на досягнення певного результату. Ось чому здатність до праці та сама праця — це якість, що притаманна тільки людині. Трудові операції виконують і тварини, але вони роблять це інстинктивно. Праця ж як усвідомлена діяльність властива лише людині. Наприклад, архітектор на відміну від бджоли, яка в силу інстинкту створює прекрасні соти, спочатку в уяві створює ідеальний образ майбутнього твору, а потім за детальними кресленнями створюється будова. В процесі праці людина не лише перетворює природу, а й змінюється сама, нагромаджуючи досвід, знання, вміння. В цьому розумінні праця створила людину, забезпечує її розвиток і вдосконалення.

Процес поглиблення суспільного поділу праці посилює спеціалізацію, зосереджує працівника спочатку на виготовленні лише окремих предметів, а на більш високих ступенях — на виконанні окремих операцій, що, в свою чергу, зумовлює кооперацію виробників, розвиток суспільного характеру праці. Кооперація праці досягає великих масштабів, створюється сукупна робоча сила як вираження зростаючого суспільного характеру праці, певної її суспільної комбінації.

Носієм робочої сили є людина. Це особистий чинник виробництва, тобто риса, притаманна саме людині. Саме особистий чинник приводить у рух засоби виробництва і використовує їх для створення певних речей. Історичний досвід незаперечно доводить, що роль особистого чинника виробництва неухильно зростає. Всупереч поширеним твердженням, ніби в умовах повністю автоматизованого виробництва роль людини зводиться нанівець, практика переконливо свідчить, що науково-технічна революція, озброюючи людину могутніми знаряддями і устаткуванням, не лише не знижує, а навпаки, підвищує роль людини, пред'являє значно вищі вимоги до кваліфікації, до її відповідальності за функціонування цих могутніх засобів. Недбалість, некомпетентність призводять до великих збитків для самих же людей, для суспільства.

Предмети праці — це те, на що спрямована праця людини, що вона перетворює і пристосовує до своїх потреб.

Земля, її надра, природа землі — це загальні предмети людської праці. Ліс, кам'яне вугілля, залізна руда та інші корисні копалини, риба у воді — це первинні предмети праці, тобто ті, що безпосередньо дає природа. Внаслідок переробки утворюються також предмети праці: метал, цемент, бавовна тощо, які називають сировиною, сирим матеріалом. Їхня особливість полягає у тому, щоб вони, хоч і пройшли складну переробку, проте все ж залишаються предметами праці. З розвитком науково-технічної революції з'являється можливість передусім все ширше залучати у виробництво ті ресурси, які вже були використані та повертаються у виробництво для подальшої переробки, тобто для створення тих чи інших речей. Це вторинні ресурси. Широке застосування їх має величезне значення для економічного використання предметів праці, зростання суспільного багатства. До того ж новітні науково-технічні досягнення дають можливість створювати якісно нові предмети праці з наперед заданими властивостями, тобто такими, яких немає у природі. Нині розвиток хімії, матеріалознавства дає змогу у великих масштабах створювати штучні тканини, полімерні, керамічні матеріали та багато іншого, що розширює ресурсну базу і певною мірою заповнює процес вичерпання природних ресурсів. Недостатній розвиток технології призводив до того, що корисні копалини використовувалися лише частково, іноді мінімально, а рідкісні метали та інші корисні копалини, вміст яких був значним, зовсім не використовувалися. В умовах напруженого ресурсного забезпечення важливе значення має комплексне використання корисних копалин, якомога повніше вилучення цінних речовин природи на основі сучасних досягнень науки і техніки, що дає змогу значно збагатити ресурсний потенціал.

За допомогою засобів праці людина впливає на предмети праці, перетворює і пристосовує їх для своїх потреб. Рівень розвитку засобів праці є показником тих відносин між людьми, за яких здійснюється праця. Поняття «засоби праці» досить різноманітне, містить різні за своїми функціями знаряддя праці. Це різні механізми і машини, двигуни та інструменти, передавальні пристрої тощо. З розвитком науково-технічного прогресу водночас з появою складних машин та установок з великою одиничною потужністю все ширше відбувається перехід до застосування системи машин, які реалізують нову технологію.

Іноді вважають, що НТП призвів до того, що до трьох традиційних компонентів машин (робоча машина, двигун і передавальний пристрій) додається четвертий елемент — керуючий пристрій. Насправді це механічне уявлення про розвиток машин. НТП вносить істотні зміни до традиційних уявлень про систему машин. Адже з'являються машини, які органічно поєднують машину-двигун і робочу машину без передавального пристрою, тобто замість триланкових машин з'являються дволанкові. Виникла і розвивається так звана безмашинна техніка, яка ґрунтується на використанні природничо-фізичних та

біологічних процесів, що докорінно перетворюють виробничий процес. У такій техніці «робочим знаряддям» стають електричний розряд, хімічний та електрохімічний процеси, ультразвукові коливання, світловий промінь з високою концентрацією енергії. У «безмашинній» техніці зникають основні традиційні компоненти машин. І взагалі визначальним елементом НТП є створення не машин, а технологій виробництва. Саме вони втілюють нові науково-технічні принципи і зумовлюють перехід техніки на якісно новий рівень.

Засоби виробництва охоплюють також «судинну систему виробництва» — трубопроводи, цистерни та інше устаткування. Причому в деяких галузях, наприклад, у хімічній, нафтохімічній промисловості та енергетиці саме цей елемент засобів виробництва відіграє першорядну роль.

До засобів виробництва належать також такі їхні елементи, які безпосередньо не беруть участі в процесі праці, але без них він стає неможливим. Це виробничі споруди, шляхи та інші засоби сполучення, канали зв'язку. Всезагальним засобом праці є земля, а в сільському господарстві вона безпосередньо входить до процесу виробництва як головний засіб та предмет праці.

Предмети і засоби праці у сукупності становлять засоби виробництва і виступають як матеріально-речовий чинник виробництва. Вони приводяться у рух працівниками виробництва, тобто особистим чинником виробництва. Саме завдяки активній, творчій діяльності робітника предмети і засоби праці перетворюються на діючі засоби виробництва

Взаємодія і розвиток чинників виробництва. Процес виробництва — це складна взаємодія чинників, то знаходить вияв у технології та організації виробництва. Механічне складання чинників без внутрішнього взаємозв'язку не може забезпечити їхнє функціонування, а тим більше одержання корисного результату. Саме технологія встановлює послідовність операцій з обробки предмета праці, взаємозв'язок чинників виробництва, спроби їх впливу в процесі виготовлення готового продукту. Наука розкриває все нові властивості у речах, створює все нові механізми і машини, способи впливу на предмети праці, що втілюються у нові прогресивні технології. Водночас зростає і професійно-кваліфікаційний рівень працівників. Усе це дає змогу здійснювати виробничий процес більш ефективно. Поряд з технологією важливу роль у цьому процесі відіграє організація виробництва, яка включає організацію робочого місця окремого робітника, бригади, ділянки, яку, підприємства, об'єднання, території тощо. Адаже поглиблення поділу праці, його галузева диференціація ускладнюють структуру економіки, потребують раціональної організації виробництва. Спеціалізація і кооперування, концентрація і комбінування зумовлюють ефективне

поєднання організації виробництва та праці як окремих працівників, так і колективів, цехів, підприємств та об'єднань. Рациональна спеціалізація і кооперація праці, правильне розміщення і доцільні зв'язки між взаємопов'язаними операціями — важлива умова розвитку суспільного виробництва.

Зростання усупільнення виробництва, посилення його суспільного характеру перетворює народне господарство на складний комплекс, в якому виділяються галузеві та міжгалузеві комплекси (машинобудівний, паливно-енергетичний, агропромисловий тощо), територіально-виробничі комплекси тощо. Організація виробництва змінюється і вдосконалюється разом з розвитком суспільного поділу праці та усупільненням виробництва. Вона має бути адекватною стану реального усупільнення. Лише за цієї умови організація виробництва сприятиме економічному розвитку, підвищенню його ефективності. І навпаки, коли вона не відбиває зрушень в усупільненні виробництва, то перетворюється на гальмо економічного прогресу.

З розвитком суспільного виробництва відокремлюється і набуває самостійного і ключового значення енергетика. На перших сходах суспільного розвитку використовувалась рушійна сила людини, вітру і води (як правило, для створення млинів). Нині електроенергетика, яка забезпечується гідро- і тепловими, атомними електростанціями, визначає розвиток суспільного виробництва. Одночасно з поступовим вичерпанням таких джерел енергетики, як вугілля, нафта, газ (обмеженістю водних ресурсів, складністю атомної енергетики) знову зростає значення використання відновлюваних джерел енергії — сонця і вітру. Енергетична проблема — це одна з глобальних світових проблем.

Науково-технічний прогрес висунув як першорядний чинник суспільно-економічного прогресу інформацію. Вона проникає в усі сфери суспільного виробництва, технологію, організацію, управління, підготовку кадрів, революціонує усе виробництво, прискорює його прогрес.

Під впливом суспільного поділу праці відокремлюється і відіграє дуже важливу роль виробничу інфраструктуру, яка включає транспорт, зв'язок енергетичне та інформаційне обслуговування виробництва. Науково-технічний прогрес зумовив перехід від тяглової худоби до залізничного, авіаційного, автомобільного, сучасного морського та річкового транспорту. Поряд з телефоном, телеграфом виникли радіо, телевізійний зв'язок, інші сучасні способи передавання інформації. Все це істотно змінює умови функціонування суспільного виробництва.

Виробництво створюється заради задоволення потреб, а задоволена потреба народжує нову, ще складнішу потребу. Наприклад, людина створила телебачення, спочатку чорно-

біле. Проте вже через порівняно короткий час з'явилося кольорове телебачення. Так було з кіно (німе і звукове тощо). Виробництво, задовольняючи одну потребу, породжує нову, яку має знову задовольнити. Інакше кажучи, потреби, породжені і задоволені виробництвом, неминуче викликають нові, спонукаючи виробництво до розвитку та вдосконалення.

Створений суспільний продукт проходить також фазу розподілу. Від того, у чийх інтересах і як він розподіляється, залежить подальший розвиток виробництва і суспільства в цілому. Те саме можна сказати про обмін. Він як і розподіл, опосередковує зв'язок між виробництвом і споживанням, доводить створені продукти до споживачів. Однак, як і розподіл, обмін — не пасивний елемент, а активна форма зворотного впливу на виробництво, своєрідний механізм їхньої взаємодії. Швидке доведення продуктів до споживачів дає змогу повніше задовольняти потреби, створює умови і додаткові стимули розвитку виробництва.

Суспільна форма фаз виробництва. Глибоке розуміння взаємозв'язку і взаємодії фаз суспільного виробництва як єдиного і суперечливого процесу потребує врахування економічних відносин, які пов'язані з рухом суспільного продукту, і визначають суспільну форму виробництва, в межах якої та через яку відбувається привласнення предметів природи. І тут знову важливо підкреслити визначальну роль виробництва. Воно не лише створює продукт, який може і розподілятися, і обмінюватися. Істотно й те, що воно як форма привласнення, тобто маючи певний соціальний тип і характер, визначає соціальний тип і характер розподілу, обміну і споживання. Якщо процес виробництва ґрунтується на приватній власності, то це визначить соціальну природу і характер усіх фаз виробництва. Вони також реалізуватимуть відносини приватної власності. Через це неспроможними є також пропозиції, за якими начебто можливо, змінивши відносини розподілу чи обміну, змінити відносини у суспільстві, перейти до нового типу відносин. Хоча слід зазначити, що в межах цього способу виробництва вдосконалення відносин розподілу та обміну має величезне значення для розвитку виробництва.

Суспільна форма розподілу визначається тим, що одна його частина — розподіл засобів виробництва і розподіл членів суспільства за видами виробництва, що відповідає йому, безпосередньо входить у саме виробництво, є його складовою частиною. Неважко помітити, що ця частина сфери розподілу відбиває форму власності на засоби виробництва. Вона визначає і його другу частину — розподіл предметів споживання. Форма власності на засоби виробництва визначає принципи розподілу, його характер, частку різних класів, соціальних груп та індивідів у створеному продукті.

Слід ще раз наголосити, що розподіл — це не пасивна фаза. Навпаки, відносини розподілу

є важливим стимулом розвитку виробництва. Проте вони виконують ці функції в тому разі, якщо спосіб розподілу якнайповніше відбиває об'єктивні закони розвитку способу виробництва. І навпаки, організація розподілу, яка суперечить умовам розвитку виробництва, неминуче перетворюється на гальмо його зростання. Так, зрівнялівка не лише суперечить принципу розподілу за працею, а й підриває заінтересованість працівників у результатах праці, поліпшенні якості продукції, призводить до пасивності виробників. Ось чому подолання зрівнялівки, послідовне здійснення оплати за працею є важливим засобом зростання трудової активності мас, підвищення продуктивності праці, збільшення вироблюваного суспільного продукту.

Обмін, як і розподіл, існує і в самому виробництві як обмін діяльністю та здібностями, і як самостійна функція в русі суспільного продукту. Адже працівники у самому виробництві, зайняті виконанням послідовних виробничих операцій, передають один одному результати своєї праці, поки не буде в підсумку створено складну деталь чи вузол. Ще яскравіше це виявляється під час збирання складного продукту.

Поряд з обміном діяльністю у самому процесі виробництва відбувається також обмін продуктами, який покликаний забезпечувати усім членам суспільства певні блага відповідно до їхньої частки, визначеної в процесі розподілу.

З розвитком суспільного поділу праці роль і значення обміну зростають. У його сферу входять продукти виробничого призначення (сировина, матеріали, устаткування, машини, механізми тощо), різноманітні предмети споживання. Недосконалість системи обміну призводить до того, що пропозиція продуктів праці за існуючого рівня виробництва їх не відповідає існуючим потребам. Внаслідок цього, з одного боку, збільшуються нереалізовані запаси одних продуктів, які лягають мертвим тягарем на виробництво, а з іншого — зростає гострий дефіцит інших важливих продуктів, а отже, незадоволення потреб, що гальмує розвиток і виробництва, і суспільства загалом. У зв'язку з цим потреби вдосконалення сфери обміну, як і виробництва, мають величезне значення для прогресу економіки.

Завершальною стадією руху продукту є споживання. Саме тут реалізується споживна вартість продукту, його спроможність задовольнити ту чи іншу потребу. Споживання є двох видів: виробниче і особисте. Виробниче — це споживання засобів виробництва (сировини, матеріалів, палива, устаткування, машин, приладів) у самому виробництві. Особисте споживання — це задоволення власних потреб людини, тобто споживання їжі, одягу, житла, предметів культурно-побутового призначення. Воно забезпечує відтворення і розвиток людини. Через це споживання є відносно самостійною стадією руху суспільного продукту, яка створює могутні стимули розвитку і вдосконалення

виробництва.

Викладене свідчить, що виробництво, розподіл, обмін і споживання є діалектичною єдністю. Їхній взаємозв'язок настільки глибокий, що розподіл, обмін і споживання однією частиною входять у виробництво, становлять його внутрішні складові елементи. Водночас вони виконують відносно самостійні функції руху суспільного продукту, визначаючися виробництвом, активно впливають на нього, забезпечуючи або гальмуючи його розвиток.

3.2. Матеріальне виробництво і соціальна сфера

Зростання ролі соціальної сфери. Поглиблення суспільного поділу праці призводить до того, що поряд з матеріальним виробництвом виникає і розвивається соціальна сфера. Матеріальне виробництво — це вирішальна сфера життєдіяльності людства. Воно забезпечує створення благ, які відіграють головну роль у задоволенні потреб людини і суспільства. Однак поряд з матеріальними потребами з розвитком суспільства все більше зростають потреби в суспільних і духовних благах, які саме створюються у соціальній сфері. І чим повніше насичуються потреби у матеріальних благах, тим більше попит переміщується на соціальні та культурні блага. Оптимальне поєднання матеріального виробництва і соціальної сфери дає змогу забезпечувати відповідність між матеріальним добробутом і духовним розвитком людини. Адже науково-технічна революція, якісно нова техніка вимагають підвищення рівня освіти, кваліфікації, загальної культури людини, її дисциплінованості та відповідальності за доручену справу. Все це визначає зростаючу роль і активний зворотний вплив соціальної сфери на розвиток суспільного виробництва. Як свідчить досвід, недооцінка соціальної сфери, її відставання від розвитку виробництва є однією з причин відставання у науково-технічному прогресі, зростанні ефективності виробництва. Через це розвиток соціальної сфери, якісне перетворення умов життя людей є важливим чинником прискорення економічного розвитку.

Сутність соціальної сфери. Тривалий час в економічній теорії поняття «соціальна сфера» не вживалося. Йшлося про невиробничу сферу. Цей термін не виражає природу і сутність соціальної сфери. Критерієм виділення невиробничої сфери є та обставина, що в ній не створюються матеріальні блага, що зайнята в ній праця трактувалась як непродуктивна. Справді, у соціальній сфері створюються не матеріальні блага, а послуги. Причому праця надає послуги в якості не речей, а діяльності, що однак не відрізняє її, скажімо, від будь-якого приладу, наприклад годинника. Як продукт, так і послуга мають споживну вартість, тобто здатність задовольняти потреби людей. Вони втілюють певні витрати суспільної праці, отже, мають вартість. Послуги становлять зростаючу частину фонду споживання. В кожний певний момент серед предметів споживання є певна кількість предметів споживання у вигляді послуг. Отже, загальна сума предметів споживання завжди

виявляється більшою від тієї, якою була при відсутності придатних для споживання послуг.

Соціальна сфера — це нематеріальне виробництво, воно створює, не матеріальні форми багатства, які відіграють величезну роль у розвитку працівника, його розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього і культурного рівня, зміцненні фізичного і етичного здоров'я. Крім того, нематеріальне багатство виступає у формі досягнень науки, управління, духовних і культурних цінностей. Ці дві форми нематеріального багатства характеризують різні рівні та різні аспекти процесу розвитку людського чинника і в цілому є нематеріальним економічним потенціалом суспільства. Усе це переконливо свідчить, що праця, зайнята у соціальній сфері, яка створює послуги, є продуктивною, суспільно необхідною і суспільно корисною. Вона рівнозначна праці у сфері матеріального виробництва.

Структура соціальної сфери. Соціальна сфера охоплює такі галузі: охорона здоров'я і фізична культура, загальна, середня, спеціальна середня, професійно-технічна, вища освіта, система підвищення кваліфікації тощо, житлово-комунальне господарство, пасажирський транспорт і зв'язок, побутове обслуговування, культура і мистецтво. За прийнятою практикою в статистиці та плануванні до соціальної сфери належить наука, оскільки вона є одним з головних чинників духовного розвитку людини. Однак не можна не бачити, що з перетворенням науки на безпосередню продуктивну силу прикладна наука включається в процес матеріального виробництва. Це виявляється у створенні дослідно-експериментального виробництва, конструкторських бюро та науково-дослідних інститутів у межах виробничих і науково-виробничих об'єднань. Поки процес перетворення науки на безпосередню продуктивну силу не завершився, то, очевидно, вона не може не враховуватися і як чинник матеріального виробництва (прикладна наука), і як елемент соціальної сфери (передусім фундаментальні науки).

Дещо подібне становище з торгівлею. Як відомо, праця, зайнята у сфері обігу у вигляді зберігання, сортування, розфасовування та пакування продуктів, продуктивна. Вона збільшує їхню вартість. За цією ознакою торгівля належить до матеріального виробництва. Проте водночас торгівля, особливо роздрібна, пов'язана з обслуговуванням людей, задоволенням їхніх потреб. Через це, очевидно, вона може включатися і до сфери матеріального виробництва (оптова торгівля), і до соціальної сфери (роздрібна торгівля, громадське харчування).

У сучасних умовах зростає значення охорони навколишнього середовища як важливої умови нормальної життєдіяльності людини і суспільства в цілому. І хоча це здійснюється, як правило, через удосконалення виробництва, все ж не можна ігнорувати, що це водночас

важливий елемент соціальної сфери, пов'язаний зі створенням сприятливих умов для життя людини.

Правомірність такого висновку зумовлюється тим, що поглиблення взаємодії виробничої та соціальної сфер призводить до того, що, з одного боку, відбувається інтеграція галузей соціальної сфери зі сферою матеріального виробництва, а з цього — зростає роль галузей матеріального виробництва у розвитку соціальної сфери, наприклад, побутового обслуговування, особливо складної побутової техніки, а також екологічна ситуація тощо.

3.3. Власність, її місце і роль в економічній системі

Фундаментом економічної системи є власність, передусім на засоби виробництва. Вона визначає соціально-економічну природу виробничих відносин, а отже, і всієї системи, тобто всього суспільного ладу. Характер і форми привласнення засобів і результатів виробництва визначають економічну, соціальну та політичну структуру суспільства, становище людини у виробництві та в суспільстві загалом.

Економічний зміст власності. Процес виробництва є не що інше, як привласнення людиною предметів і сил природи в межах певної суспільної форми. Категорія власності досить складна за своїм змістом, адже вона охоплює економічні, юридичні, соціальні та інші аспекти. З економічного боку вона є, зрештою, системою виробничих відносин з приводу привласнення чинників і результатів виробництва. Вона становить невід'ємну частину виробництва, виступає його суспільною формою. Інакше кажучи, власність є внутрішньою структурою виробництва. Саме вона визначає його організацію. Через це вона не може бути незмінною. Навпаки, одночасно з виробництвом вона перебувала у постійному русі, періодично змінюючи конкретно-історичну форму свого існування. Отже, власність існує завжди, оскільки без неї неможливе виробництво. Проте кожній історичній епосі властива своя специфічна, конкретно-історична форма власності.

Розрізняють економічний зміст власності та власність як юридичну, правову категорію. Економічний зміст власності визначається ступенем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, тобто самим виробництвом, і є об'єктивною категорією, яка і виражає, і визначає реально існуючі суспільно-економічні відносини, становить їхній головний зміст. Як юридична правова категорія власність виражає свідомі, вольові дії та відносини між людьми з приводу речей. Римське право визначало власність як повну владу особи над річчю. У кодексі Наполеона власність визначалась як право користування і розпорядження речами абсолютно. Право власності, тобто юридичне вираження власності, визначається об'єктивно існуючими економічними відносинами, економічним змістом власності. Форма права виражає реально існуючі відносини власності, їхній економічний зміст, залежить від ступеня розвитку людини, її знань, умінь виразити у

юридичних формах дійсну власність. Не випадково римське право, кодекс Наполеона — видатні віхи у розвитку права. До того слід мати на увазі, що реальні економічні відносини власності постійно розвиваються, змінюються разом з виробництвом, норми права переглядаються періодично. Це неминуче породжує певний розрив між економічним змістом власності та його юридичною формою. Отже, норми права можуть більш-менш повно і чітко відбивати реально існуючі економічні відносини власності. А оскільки виробництво розвивається, змінюється постійно, а юридичні норми діють певний період і залишаються незмінними, то неминуче існує суперечність між дійсними відносинами власності та їхнім юридичним відбиттям. Завдання полягає в тому, щоб, по-перше, правові норми, які виробляються людьми щонайповніше відбивали реально існуючі відносини власності; по-друге, норми права мають періодично приводитися у відповідність з відносинами власності, які за певний час змінились, набули нових якісних характеристик. Усе це означає, що економічний зміст власності та право тісно взаємопов'язані. Проте водночас як економічні відносини, тобто дійсні відносини власності, так і право власності розвиваються певною мірою незалежно, і розрив між ними може досягти значних розмірів. Наприклад, у Конституції колишнього СРСР стверджувалося, що державна власність за своєю природою є загальнонародною, оскільки і держава декларувалася загальнонародною. Насправді ж, так звана загальнонародна власність була «нічиєю», що дало можливість партійно-державній номенклатурі використовувати її у своїх корисливих інтересах.

Для дослідження економічного змісту власності дуже важливо розуміти співвідношення відносин власності та виробничих відносин загалом. Оскільки економічний зміст власності становлять виробничі відносини, то іноді робиться висновок, що відносини власності та виробничі відносини тотожні. Насправді ж, відносини власності є головним змістом економічних, виробничих відносин і визначають їхній характер. Як ядро в атомі, так і власність відіграють визначальну, системоутворюючу роль в економічних, виробничих відносинах. Вона визначає соціально-економічну природу і характер системи виробничих відносин. Адже усі конкретні виробничі відносини реалізують певну, історично і економічно визначену суспільну форму привласнення. Саме це робить власність економічною категорією, оскільки вона пронизує усю систему виробничих відносин, визначає властивий їм спосіб привласнення. Через це і відносини виробництва, і відносини розподілу, і відносини обміну, і відносини споживання є, зрештою, відносинами власності. Водночас система виробничих відносин поряд з соціально-економічними відносинами містить організаційно-економічні відносини. Через це поряд з процесами привласнення, які є головними і визначальними, виробничі відносини

характеризують і процеси, які виходять за їхні межі. Це передусім процеси організації виробництва і праці. І хоча відносини власності, врешті-решт, визначають і природу організаційно-економічних відносин, проте зводити їх лише до відносин привласнення неможливо.

Суб'єкти і об'єкти власності. Конкретно-історичний характер, зміст і форми власності виявляються в єдності трьох елементів — об'єктів, суб'єктів і сутності відносин власності. Цілком зрозуміло, що для того щоб розкрити природу відносин власності, слід визначити, що є об'єктом власності, у кого і які об'єкти перебувають у власності, які умови володіння, розпорядження і використання різних об'єктів і чинників суспільного виробництва. Попри величезні обсяги і різноманітність об'єктів власності (земля, її надра, рослинний і тваринний світ, предмети матеріальної та духовної культури, будинки, споруди, обладнання, гроші, цінні папери тощо), вони все ж поділяються на дві частини. Передусім це умови (чинники) виробництва. Головним з них є робоча сила, яка набуває різних суспільних форм на різних етапах розвитку людського суспільства. У рабовласницькому суспільстві рабовласник мав повну власність і на засоби виробництва, і на раба. В епоху капіталізму людина стає юридично вільною, однак оскільки вона позбавлена засобів виробництва, то змушена продавати робочу силу. Робітник є власником своєї здатності до праці, робоча сила є товаром, яка за допомогою вільного найму використовується для здійснення процесу праці. До речі, під час переходу від адміністративно-командної системи до ринкової економіки істотно змінюється становище працівника. Долається формальна «повна зайнятість», яка нерідко приховувала реальне безробіття, замість зрівняльного розподілу встановлюється оплата згідно зі здібностями і вмінням людини, кінцевим результатом праці, створюється ринок праці, де продається і купується робоча сила за її вартістю.

Поряд з робочою силою важливими чинниками виробництва є засоби виробництва і предмети праці, які також є об'єктами власності. Той, хто є власником засобів виробництва, привласнює і результати виробництва. Власності на засоби виробництва належить вирішальна роль, адже саме вона визначає сутність усієї сукупності відносин власності.

З розвитком суспільства відбуваються зміни і у об'єктах, і в суб'єктах власності. Адже з'являється принципово нова техніка і технологія, устаткування, нові, штучні матеріали тощо. Все це збагачує (кількісно і якісно) обсяги засобів виробництва. Особливо зростає роль і значення людського розуму, науки. Ось чому всезростаюча кількість продуктів інтелектуальної праці зумовила виникнення і значне поширення об'єктів інтелектуальної власності (патенти на винаходи, відкриття тощо). Категорія «інтелектуальна власність»

одержала права громадянства. Створена система законів, що регулює розвиток інтелектуальної власності.

З розвитком суспільства, особливо в другій половині XX ст., відбувається кількісне і якісне зростання суб'єктів власності, збільшується їхня різноманітність. На перших порах капіталізму, вільної конкуренції абсолютно переважав індивідуальний власник капіталу. Однак у першій половині XIX ст. відбувається значне поширення акціонерного капіталу і поряд з індивідуальними власниками виникли колективні власники — акціонери. З розвитком капіталу небачено зростає роль держави як суб'єкта власності. Це знайшло вираження у зростанні державного сектора в економіці усіх країн. Так, у 80-х роках він становив близько 20 відсотків у США, 35—40 відсотків — у Великій Британії, 40 відсотків — у Франції. Як правило, у власності держави перебувають такі галузі економіки, як залізниці, електростанції, вугільна промисловість, значна частина підприємств чорної металургії, підприємств машинобудування тощо. Це значною мірою пояснюється тим, що ці галузі потребують великих вкладень капіталу і характеризуються порівняно невисокою ефективністю, рентабельністю. Цю важку, проте дуже потрібну справу бере на себе держава.

У країнах, що входили до складу колишнього Радянського Союзу, одержавлення економіки було надмірним. Націоналізація засобів виробництва, тобто передавання їх з приватної власності в державну, створення значної кількості державних господарств у сільському господарстві тощо призвели до того, що державна власність перевищувала 90 відсотків засобів виробництва. Решта належала колгоспам, кооперативам і громадянам. До того ж адміністративно-командній системі властива надмірна централізація господарства, в результаті лише центральні органи виступали суб'єктами власності. Союзні республіки, місцеві органи були частковими суб'єктами державної власності. Відчуження людини і навіть республіканських і місцевих органів від власності, від управління нею призвело до низької ефективності виробництва. Через це радикальна перебудова економіки у країнах колишнього Союзу спрямована на подолання такого надмірного одержавлення шляхом роздержавлення і приватизації державної власності, демонополізації економіки. Поряд з державою, кооперативами, що і раніше були суб'єктами власності, тепер ними стають окремі громадяни, трудові колективи, а також іноземні громадяни та фірми, міжнародні організації. Водночас суб'єктами власності стають як вищі, так і місцеві органи влади. Значне розширення кола суб'єктів власності має величезне економічне і соціальне значення. Адже власність нерозривно пов'язана з управлінням виробництвом, яке є функцією власності. Отже, роздержавлення власності, приватизація, величезне розширення кола суб'єктів власності означає демократизацію управління власністю,

виробництвом, перетворення значної частини суспільства на господарів, які лише можуть ефективно використовувати засоби виробництва, землю, її надра. Демократизація управління знаходить відображення і в процесах акціонування підприємств, коли до володіння акціями залучаються і держава, і широкі маси працівників, й іноземний капітал. У цих умовах дуже важливе значення має високий професіоналізм управлінців. Оскільки робітники, як правило, не мають достатнього досвіду і необхідної підготовки для управління складним господарством, то трудові колективи, акціонери наймають кваліфікованих менеджерів. Звичайно, суперечність між менеджерами й акціонерами, трудовим колективом неминуча. Вона розв'язується поєднанням компетентного управління з розвитком виробничої демократії, залученням працівників до розв'язання актуальних проблем удосконалення виробництва (впровадження нової техніки та технології, раціоналізація виробничого процесу, поліпшення якості продукції тощо).

Багатоманітність форм власності. Існування форм власності є об'єктивно виправданим, якщо вони відповідають стану продуктивних сил і забезпечують їхній розвиток. Це головний критерій ефективності будь-якої конкретної форми власності. Однак не можна спрощувати взаємодію продуктивних сил і власності. На практиці розвиток продуктивних сил знаходить вираження у процесах усупільнення виробництва, яке зумовлює злиття окремих виробництв, їхню інтеграцію. Водночас усупільнення перебуває у діалектичному взаємозв'язку з відокремленням виробництв, самостійністю підприємств чи їхніх об'єднань. Як переконує досвід, техніка і технологія розвиваються завдяки збільшенню потужності окремих машин і устаткування, що зумовлює зростання концентрації виробництва, а отже, і підвищення його усупільнення, що, в свою чергу, зумовило зростання монополістичної та державної власності. Саме це знайшло вираження у переростанні капіталізму вільної конкуренції на монополістичний капіталізм, а згодом у появі та розвитку державно-монополістичного капіталізму. Це означало, що усупільнення досягло масштабів держави і зумовило зростання державного сектора економіки, державної форми власності. На жаль, сталося так, що ця реальна тенденція була видана за універсальний і абсолютний закон. Виходячи з цього, було здійснено націоналізацію засобів виробництва, утвердження державної власності у загальнодержавному масштабі. Як абсолютну істину було видано тезу, що лише велике машинне виробництво є матеріальною основою суспільства. Це свідчило про абсолютизацію процесів усупільнення і недооцінку процесів відокремлення. Досвід переконує, що яких би ступенів не досягало усупільнення виробництва, основою народного господарства було і залишається підприємство чи об'єднання. І привести у дію рушійні сили суспільно-економічного прогресу за будь-якого рівня усупільнення можна

лише через відокремлення господарських одиниць, через їхню самостійність.

За сучасних умов ситуація істотно змінилася. Науково-технічний прогрес призвів до глибокої зміни структури машин, їхньої мініатюризації, появи персональних комп'ютерів, що істотно вплинуло на економіку і організацію суспільного виробництва. Середні та дрібні підприємства, як правило, швидше освоюють нову техніку, легше і швидше переходять до виробництва нової продукції. Це зумовило зменшення частки великих підприємств у розвинених країнах, значне поширення середніх і особливо малих.

Державний сектор, де переважали великі підприємства, виявився недостатньо ефективним. Ось чому в більшості розвинених країн в останні десятиліття зародились і поширилися процеси роздержавлення і приватизації державного майна, зменшення частки та ролі державного сектору, а отже, державної форми власності. Ще гостріше ці проблеми постали для країн, що входили до складу колишнього СРСР. Роздержавлення і приватизація, перехід від абсолютного планування державної власності до багатоманітності форм власності стало головною умовою створення ринково-конкурентного середовища, утвердження ринкової економіки. Багатоманітність форм власності не лише найбільш повно і точно відображає стан реального усупільнення виробництва, а й створює найсприятливіші умови для розвитку сучасних продуктивних сил. Через багатоманітність форм власності реалізується розширення кола суб'єктів власності, приводяться в дію підприємницькі якості значних мас населення.

Перевага багатоманітності форм власності полягає в тому, що вона створює умови для економічного змагання різноманітних форм власності, їхньої конкуренції в умовах рівноправності, чим самим форми власності створюють можливості для приведення в дію усіх чинників розвитку продуктивних сил і доводять свою ефективність.

Сучасні форми власності. Реальне усупільнення виробництва в ХХ ст. зумовило таку ситуацію, що в одних країнах начебто панувала приватна власність та її різновиди, а в інших — суспільна власність та її форми. При цьому вважалося, що приватна власність, яка панує в капіталістичних країнах, позбавлена можливості змінювати свій соціально-економічний зміст. А панування суспільної власності в країнах з адміністративно-командною економікою зображалося як вищий ступінь прогресу, і держава насильно насаджувала державну власність знову ж таки як найвищу форму суспільної власності. Життя довело, що таке тлумачення процесів реального усупільнення наприкінці ХХ ст. далеке від дійсності. Як переконує досвід, нині уже не можна зводити виробничі відносини тільки до приватновласницьких чи суспільних форм власності. Цей підхід надто спрощений і не відповідає реальному стану речей. Адже в розвинених країнах реальне усупільнення призвело до глибоких змін форм власності, передусім на основі

взаємопроникнення приватної та державної форм власності, до різноманітності їхніх форм. Звичайно, це не означає, що приватна власність зникла. Навпаки, індивідуальна приватна власність і раніше, і нині має значне поширення в розвинених країнах. Вона пов'язана насамперед з малим бізнесом (найдрібніші, дрібні та навіть середні підприємства, фермерство). Для неї характерне поєднання власності та управління. Проте слід визнати, що частка підприємств з цією формою власності у виробництві продукції і в сільському господарстві, у торгівлі і в будівництві, у сфері послуг, де ця форма власності є досить поширеною, все ж незначна. При цьому їй підприємствам належить значна роль у забезпеченні населення високоякісними і дешевими побутовими послугами, ремонтно-будівельними роботами, продукцією «місцевої» промисловості тощо. У середині 80-х років найдрібніші підприємства разом з підприємствами середнього бізнесу в США становили 99,8 відсотка загальної кількості всіх американських приватних компаній. У країнах ЄЕС на аналогічних підприємствах працювала приблизно половина всього зайнятого населення. В Японії господарські одиниці з кількістю працюючих до 300 чол. становили 99,5 відсотка всіх підприємств. У більшості розвинених країн частка малих (до 100 чол.) підприємств у загальній чисельності зайнятих не лише в традиційних для малого бізнесу галузях, а й у такій важливій сфері економіки, як обробна промисловість, неухильно зростає.

Поширення дрібної немонополізованої приватної власності відбиває особливості усупільнення виробництва, яке за сучасних умов зумовлює різноманітність форм власності. Так, малий бізнес забезпечує підвищення ефективності господарства, протистоїть бюрократизму і закостенінню господарських структур, підвищує гнучкість і пристосовуваність їх до умов функціонування, що швидко змінюються. Водночас не можна не бачити, що малий бізнес суттєво залежить від великого капіталу. Він тісно пов'язаний, як правило, з великими компаніями, системою субпідряду з її різноманітними формами виробничих, комерційних і фінансових зв'язків. Так, у машинобудуванні та металообробці США понад 50 відсотків компаній малого бізнесу пов'язані з субпідрядом. В Японії система субпідряду поширена ще більше. Це сприяє підвищенню прибутковості великого капіталу, оскільки забезпечує скорочення апарату управління, витрат на виробництво і реалізацію кінцевої продукції.

В останні десятиріччя значного поширення набула колективна приватна власність. Вона ґрунтується на процесах акціонування, утворення і руху акціонерного капіталу. Як відомо, акціонерна форма власності довела концентрацію виробництва і капіталу до такого рівня, який зумовив виникнення монополій. Не випадково переважна більшість монополістичних об'єднань є акціонерними товариствами. Проте це не означає, що всі

акціонерні товариства можна назвати монополіями. Навпаки, переважна більшість акціонерних товариств, або, як їх називають у США, корпорацій, не є монополіями. Ці компанії засновані на партнерстві вузького кола індивідуальних капіталів, що розподіляють прибуток відповідно до розподілу їхнього капіталу.

Сучасним великим компаніям (корпораціям) належить провідна роль у розвитку економіки. Так, у США найбільші корпорації контролюють близько половини промисловою виробництва країни. У більшості країн Західної Європи і Японії переважна частка банківських ресурсів сконцентрована в 3—6 найбільших банках.

Водночас еволюція акціонерної форми в останні десятиріччя призвела до виникнення і розвитку колективної форми власності працівників. Продаж акцій робітникам існував, по суті, з самого початку виникнення акціонерного капіталу, однак не відігравав істотної ролі у відносинах власності. Проте становище різко змінилось у 70—80-х роках ХХ ст., коли розпочався новий етап НТП, пов'язаний з широкомасштабним застосуванням високих технологій. У США у цей період почали розроблятися так звані плани участі зайнятих у власності компаній, спрямовані на широке залучення робітників до купівлі акцій. Для цього передбачено спеціальний механізм реалізації планів, згідно з яким банк надає позику, створюється фонд коштів. З цього фонду кошти надходять власникам компанії, які в обмін на них передають відповідну кількість акціонерного капіталу. Створюється особливий фонд, яким керує управляючий, що представляє інтереси робітників. Компанія робить щорічні виплати до цього фонду, за рахунок чого погашається заборгованість банку. Важливо те, що до погашення позики акції зберігаються у банку і лише після цього передаються працівникам. Цей процес охоплює не лише дрібні й середні, а й великі компанії. Так, за допомогою великої урядової позики робітники частково викупили корпорацію «Крайслер». Сьогодні більша частина населення США володіє акціями, причому це стосується не тільки людей з високим і середнім рівнем доходів. У 80-х роках чисельність акцій зросла навіть у групі з річним доходом нижче ніж 10 тис. дол., тобто у тих, хто перебував нижче офіційної межі бідності. Головною причиною створення і поширення акціонерних фондів працівників є підвищення продуктивності праці, зростання економічної ефективності виробництва. Залучення працівників до управління підприємствами, володіння акціями, участь у прибутках підприємства збагачує мотивації праці, підвищує заінтересованість трудящих у кінцевих результатах господарської діяльності. Збільшенню власності працівників сприяє і серйозна підтримка з боку держави. Вона забезпечує додаткові доходи працівників, надає їм податкові пільги, запобігає страйкам, піклується про збереження робочих місць.

Отже, поява колективної власності працівників на основі розвитку акціонерного капіталу,

який свого часу зумовив виникнення і поширення монополістичного капіталу, свідчить про глибокі зрушення у капіталістичному суспільстві. Адже значна частина зайнятих, які ще недавно були лише найманими працівниками, стала власниками акціонерного капіталу. Звичайно, це вносить певні зміни у співвідношення капіталу і праці, хоч, між іншим, радикально не змінює становища. Адже колективна власність залишається у розпорядженні та під контролем великого капіталу.

Складну еволюцію пройшла кооперативна власність, яка є формою колективної приватної власності. Вона виникла ще з середини XIX ст. Із зростанням великого машинного виробництва вона втратила свій виробничий характер і перетворилася на селянську закупівельно-збутову кооперацію, або навіть на споживчу кооперацію.

У сучасних умовах кооперація поширена у міській роздрібній торгівлі, у сфері кредиту, житлового будівництва, сільського господарства тощо. Колективи є масовою організацією працівників у різних сферах і галузях виробництва. В Японії, ряді країн Західної Європи і Канаді сільськогосподарські кооперативи займають важливі, а часом і домінуючі позиції у сфері агробізнесу. Частка японських кооперативів у вирощуванні зерна досягає 85—100 відсотків, рису— 100, картоплі, овочів, фруктів, молока — 93—95, свинини, яєць, птиці — 85—90 відсотків. У Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії на кооперативи припадає більш як 70 відсотків збуту сільськогосподарської продукції. Вони виробляють майже половину всієї продукції харчової промисловості.

Серед сучасних форм власності вагоме місце посідає державна власність. До речі, вона існувала задовго до капіталістичного виробництва. Проте вже на ранніх стадіях капіталізму, коли індивідуальні капітали були ще незначними, держава брала на себе фінансування і будівництво великих підприємств і виступала найбільшим власником. З розвитком акціонерного капіталу і банківського кредиту, особливо з другої половини XIX ст. і до початку першої світової війни, частина державних промислових підприємств перейшла у приватну власність.

За державно-монополістичного капіталізму у XX ст. державна власність набула великих масштабів і відіграла істотну роль в економіці розвинених країн. Після другої світової війни у Великій Британії та інших країнах було здійснено націоналізацію ряду галузей промисловості, зокрема вугільної, енергетики, транспорту, зв'язку тощо. Вони відзначалися великою капіталомісткістю і низькою рентабельністю. Держава, по суті, брала на себе удосконалення і розвиток цих галузей, що сприяло загальному піднесенню економіки. Водночас досвід переконує, що державні підприємства, державний сектор в економіці неминуче породжують бюрократизм і марнотратство, зниження ефективності виробництва. Так сталося у 70—80-х роках XIX ст., що зумовило процеси роздержавлення

власності та її приватизацію.

Попри це, державна власність, а отже, і економічна роль держави залишаються досить вагомими. Варто зауважити, що значна частина валового національного продукту (в середньому в семи найрозвиненіших країнах, включаючи Японію) близько 40 відсотків проходить через державний бюджет, а в таких країнах, як Франція, Італія, цей показник досягає 50 відсотків. Це дає змогу державі виконувати важливі соціальні функції — охорони здоров'я, освіти, соціального забезпечення, розвитку науки тощо.

Крім розглянутих сучасних форм власності є чимало змішаних форм. Вони також утворюються на основі акціонування, коли одна частина акцій належить державі, інша — приватному сектору. Це важливий важіль у механізмі функціонування і розвитку економіки.

Багатоманітність форм власності, властива сучасній економіці, дає змогу глибше зрозуміти невідповідність, протиприродність повного одержавлення суспільного виробництва, тоталітарного панування державної власності в країнах, що входили до складу колишнього Союзу РСР. Навіть кооперативна форма власності, яка переважно виступала у формі колгоспно-кооперативної, була одержавлена. Надмірне одержавлення зумовило надзвичайний централізм в організації та управлінні економікою. Роль підприємств була майже повністю зведена до виконання вказівок центру. Монополія державної власності склалася на основі помилкових уявлень, що лише повне усупільнення забезпечує найвищу ефективність економіки, що державна власність начебто з самого початку має загальнонародний характер, зумовлює ту перевагу, що кожна людина водночас є і працівником, і власником засобів виробництва.

Насправді одержавлення економіки означає відчуження людини від засобів виробництва і результатів праці, усунення працівників від управління виробництвом, перетворення їх на найманих працівників держави, які позбавлені стимулів до праці, підприємливості. Все це породжувало байдужість до праці та її результатів, поширювало утриманство людей, зумовлювало згортання господарської ініціативи. І водночас державна власність породила всесилля бюрократії, використання суспільного багатства нею у корисливих інтересах, консерватизм керівних органів, особливо міністерств і відомств. За таких умов поширилися безгосподарність і марнотратство, гальмування соціально-економічного розвитку.

Саме життя в усій повноті поставило в нашій країні проблеми перебудови відносин власності, ліквідації монополізму державної власності через роздержавлення, обмеження її тими рамками, в яких вона ефективна, забезпечення багатосуб'єктності та різноманітності самої державної власності. Вона має виступати як загальнодержавна,

регіональна, комунальна (муніципальна). Водночас мають відбуватися процеси приватизації значної її частини, забезпечення реальної багатоманітності форм власності та форм господарювання, яка найповніше відповідає сучасним умовам розвитку продуктивних сил, відкриває найширші можливості для розгортання підприємництва, конкуренції, господарської ініціативи, підвищення ефективності виробництва та поліпшення умов життя населення.

3.4. Принципи визначення економічних систем

Форми власності. Тривалий час у нашій економічній теорії економічні системи визначались на основі форм власності на засоби виробництва. Якщо в країні панують приватна власність та її різновиди, то це — економічна система капіталізму. Приватна власність визначала всю систему виробничих відносин, властивих їм економічних законів. Оскільки засоби виробництва перебувають у власності окремих осіб, то і використовуються вони в інтересах власного збагачення посиленням експлуатації найманих працівників. Для кожного приватного власника робота на свій страх і ризик неминує породжує стихійність у розвитку виробництва, зумовлює циклічний характер розвитку, за якого піднесення економіки неминує змінюється спадом виробництва, його кризою. Якщо панує суспільна власність — це система соціалізму. Спільне володіння засобами виробництва зумовлює використання їх в інтересах добробуту всього народу. Єдність мети і дій усіх виробників визначає взаємопогодженість діяльності, планомірний характер розвитку економіки і розподіл виробленої продукції відповідно до кількості та якості праці, вкладеної в суспільне виробництво. Безперечно, формам власності належить провідна роль у визначенні соціально-економічної сутності суспільства та його економіки. Проте, як довів досвід, тут можливі серйозні хиби. Передусім це перебільшення ролі форм власності, виробничих відносин і недооцінка ролі продуктивних сил. Як відомо, економічний лад колишнього СРСР і ряду країн Східної Європи характеризувався як прогресивний соціалістичний на підставі панування суспільної, насамперед державної власності, хоча ці країни значно відставали від розвинених країн капіталізму за рівнем розвитку продуктивних сил, продуктивності суспільної праці. А саме ця обставина зумовила те, що і рівень життя, і умови соціального забезпечення у так званих соціалістичних країнах були значно нижчими, ніж у розвинених країнах капіталізму. Звичайно, це суперечило теоретичним уявленням про соціалізм як суспільно-економічний лад, який приходить на зміну капіталістичному суспільству. Більше того, однобічний, догматичний, формальний підхід до форм власності, уявлення, що начебто саме по собі утвердження суспільної власності визначає соціально-економічний прогрес, не витримують критики.

Досвід довів, що під впливом зростання продуктивних сил, на основі освоєння досягнень НТП у розвинених країнах відбулися глибокі зміни у відносинах власності між капіталом і працею, досягнуто високого рівня життя переважної більшості населення. Ці зміни зумовили розвиток соціалізації життя суспільства, виявили неспроможність ряду оцінок стосовно сучасного капіталістичного суспільства. Детальніше про це йтиметься далі.

Зазначимо, що взаємодія продуктивних сил і виробничих відносин, насамперед відносин власності, має принципове значення для визначення суспільно-економічного укладу, реального стану економіки країни. Водночас і самі відносини власності мають оцінюватися об'єктивно. Життя довело, що насправді одержавлення власності, яке неминує відчувало людину і від засобів виробництва, і від управління виробництвом, і від результатів праці, підривало економічний інтерес людини, її зацікавленість у кінцевих результатах, позбавляло економічну систему рушійних сил, здатності оволодіти надбаннями науково-технічного прогресу. Ці глибокі внутрішні вади (несприйняття НТП, низький рівень життя тощо) призвели до висновку, що економічний лад, який існував, не можна кваліфікувати як соціалістичний. І водночас життя довело, що в ряді розвинених країн набагато більше соціалізму, ніж у тих країнах, які мали назву соціалістичних. Досвід переконує, що не можна представляти справу так, начебто у розвинених країнах панує індивідуальна приватна власність. Адже поряд з цією формою власності існують державна, кооперативна, колективна та різні змішані форми власності, тобто сучасній економіці, як правило, властива багатоманітність форм власності. Це створює якнайширші можливості для розвитку підприємництва, вияву господарської ініціативи, розвитку продуктивних сил суспільства. Отже, форми власності на засоби виробництва, взяті у їх взаємодії з продуктивними силами, є однією з головних ознак економічної системи.

І все ж досвід сучасного розвитку суспільства переконливо доводить, що проблема визначення економічних систем цим не обмежується. Важливою ознакою їх виступає спосіб організації, функціонування і управління економікою. Якщо бути послідовним, треба визнати, що спосіб організації, функціонування і управління економікою зрештою визначається формами власності на засоби виробництва. Якщо панує державна власність, і економіка країни надмірно одержавлена, то це неминує зумовлює панування адміністративно-командної системи організації, функціонування і управління економікою. І навпаки, багатоманітність форм власності зумовлює наявність величезної кількості підприємств, ринково-конкурентного середовища, тобто існування ринкової економіки. Однак за всієї взаємозалежності цих принципів, кожний з них є відносно самостійним і відіграє важливу роль при визначенні економічної системи. Цей підхід визнають і американські економісти. Так, К. Макконнелл і С. Брю пишуть, що «індустріально

розвинені країни світу в основному розрізняються за двома ознаками: 1) за формою власності на засоби виробництва і 2) за способом, за допомогою якого координується і управляється економічна діяльність»¹. Це означає, що в умовах і приватної, і суспільної власності можуть існувати як ринкова, так і адміністративно-командна система.

Слід зазначити, що не лише в минулому, а й у повоєнні роки у ряді країн існували авторитарні держави в умовах переважання приватної власності (Греція, Чилі, Іспанія, Португалія). Хоч і за цих режимів робилися спроби впровадження ринкових відносин, однак особливо ці процеси посилювались з усуненням авторитарних режимів. Водночас в умовах суспільної власності Китай, В'єтнам здійснюють економічні реформи, спрямовані на утвердження ринкової економіки. Все це ще раз підтверджує, що економічні системи визначаються і формами власності на засоби виробництва, і формами функціонування економіки.

Типи економічних систем. Ступінь розвитку ринку, як і масштаби та характер державного регулювання економіки, може бути надзвичайно різноманітним. Річ у тому, що співвідношення ринку і державного регулювання відбиває діалектичну взаємодію усупільнення й відокремлення монополізації та конкуренції. Якщо центр уваги переноситься на усупільнення, причому всупереч усупільненню відбуваються формальне одержавлення економіки, її висока державна монополізація, неминуче різко звужуються межі та спотворюється сутність ринку, утверджується адміністративно-командна система господарювання та управління. У разі якщо не допускається одностороннього підходу до діалектичної єдності — усупільнення та відокремлення, коли реальне усупільнення органічно поєднується з повною самостійністю господарюючих суб'єктів, створюються всі можливості для розвитку повноцінного ринку, а держава використовує гнучкі економічні прийоми, які сприяють розвитку економіки. Це вже зовсім інша, ринкова модель господарювання, побудована переважно на економічних методах. Слід зазначити, що і перша, і друга модель господарювання можуть мати в різних країнах безліч відмінностей, відтінків.

Однак головні принципи, засади, які визначають сутність тієї чи іншої системи, спільні для ряду країн.

Адміністративно-командна економіка характеризується надмірним її одержавленням. Так, у колишньому СРСР 90 відсотків засобів виробництва перебували у власності держави. Поряд з державною існувала колгоспно-кооперативна форма власності, яка вважалася другорядною, тобто такою, що вже зжила себе і має зливатися з державною власністю. У зв'язку з цим кооперативні засади в ній витіснялися, відбувалося одержавлення також кооперативної власності. Це знайшло вияв у тому, що колгоспами командували державні

та партійні органи, позбавивши їх будь-якої самостійності. їм, як і державним підприємствам, доводилися тверді завдання з продажу державі зерна та інших сільськогосподарських продуктів як правило, за зниженими цінами. Колгоспи часто перетворювалися на радгоспи, промислова кооперація ще на початку 60-х років трансформувалася в державну власність. На жаль, у теорії надмірне одержавлення трактувалося як об'єктивний процес усупільнення, який обумовлює зближення і злиття форм власності, становлення безпосередньо суспільного характеру виробництва. Насправді, це був процес формального усупільнення, тобто одержавлення, яке не мало під собою об'єктивних підвалин і штучно призводило до спрощення й уніфікації економіки і суспільного життя в цілому. Водночас така концентрація виробництва в руках держави стала основою державного монополізму, абсолютного переважання адміністративно-командних методів управління.

За умов адміністративно-командної системи головним засобом управління було централізоване директивне планування, яке визначало кожному підприємству обсяги виробництва, фонди матеріально-технічного забезпечення, заробітної плати, собівартість продукції, прибуток тощо. Ці планові завдання були директивами, законом, який треба було виконувати будь-якою ціною. Такий підхід неминуче призводив до того, що чогось вироблялося занадто багато, а чогось не вистачало, підприємства часто робили необґрунтовані витрати тощо. Все це зумовило, з одного боку, неефективне господарювання, а з іншого — намагання у будь-який спосіб одержати занижений план та порівняно легко його перевиконати, що давало значні додаткові винагороди.

Для командно-адміністративної системи характерне ігнорування товарно-грошових відносин, ринку, спроба розподіляти все з центру. Особливо яскраво це виявилось у централізованій системі матеріально-технічного забезпечення, заснованого на визначенні фондів матеріально-технічного забезпечення для всіх підприємств-споживачів буквально за всіма позиціями. Це закріплювало диктат виробника, повну залежність споживача від виробника, економічно недоцільне нагромадження тих чи інших ресурсів, з одного боку, а з іншого — дефіцит товарів виробничо-технічного призначення і особливо споживання. Оскільки товарно-грошові відносини об'єктивно усунути неможливо, оскільки існували й існують заробітна плата, роздрібна торгівля тощо, остільки адміністративна система формалізує їх, робить формальним госпрозрахунок. Держава, міністерства забирають, як правило, основну частку або майже весь прибуток, широко використовують перерозподільчі процеси. Як відомо, у нас завжди було багато збиткових малорентабельних підприємств. Проте вони нерідко безбідно існували тому, що держава забирала кошти у підприємств, що працювали рентабельно, і передавала їх

нерентабельним. Ці підприємства ставали утриманцями держави.

До того ж подібний перерозподіл прибутку означав, по суті, зрівнялівку. І ті, що працювали добре, і ті, що працювали погано, зрештою одержували однаково або майже однаково. Це все гальмувало економічний прогрес.

Адміністративно-командна система пов'язана з розбуханням адміністративного апарату, його бюрократичним переродженням, що неминуче призводить до відриву його від потреб суспільства, до розвитку виробництва не для задоволення потреб людей, а заради самого виробництва, до грубого порушення навколишнього середовища, що знайшло вираження у загостренні екологічних проблем, необґрунтованому, свавільному розміщенні шкідливих виробництв тощо.

І нарешті, адміністративно-командна система підриває і обмежує демократичні засади в управлінні, відчужує людину від засобів виробництва та від влади, перетворює її з господаря на найманого працівника, який не зацікавлений у виробництві, його кінцевих результатах, породжує апатію.

Ось чому відбувається революційний процес заміни адміністративно-командної системи ринковою економікою. Він пов'язаний зі зміною не тільки конкретних форм господарювання, а й глибоких, сутнісних структур, передусім відносин власності. Це поєднання радикальної економічної реформи з політичною спрямоване на демократизацію господарського і суспільного життя, на піднесення ролі людини в економіці та в суспільстві.

Система ринкової економіки. За тривалі роки свого існування ринкова економіка пройшла довгий шлях розвитку, що призвело до істотних змін у її сутності та механізмі функціонування. Однак за всієї різноманітності форм ринкової економіки все ж можна виділити дві основні її моделі: 1) ринкова економіка епохи вільної конкуренції; 2) сучасна ринкова економіка розвинених країн.

Ринкова економіка епохи вільної конкуренції характеризується приватною власністю на ресурси і використанням системи ринків для координації економічної діяльності та управління нею. У такій системі поведінка кожного його учасника мотивується його особистими, егоїстичними інтересами: кожна господарська одиниця намагається максимізувати свій дохід на основі індивідуального прийняття рішень. Товари і послуги виробляються, а ресурси пропонуються за умов конкуренції, тобто за умов ініціативних самостійних дій покупців та продавців кожного продукту і ресурсу. У цій системі зовсім або майже відсутнє економічне регулювання з боку держави (планування, контроль тощо), адже воно підриває ефективність функціонування ринкової системи. Роль держави, як правило, зводиться до захисту приватної власності та визначення приватної основи

функціонування вільних ринків. Отже, ринкова система забезпечує ефективне використання ресурсів, стабільний розвиток виробництва і високий рівень зайнятості, швидке економічне зростання завдячуючи самому ринковому механізму.

Сучасна ринкова економіка розвинених країн істотно відрізняється від ринкової економіки епохи вільної конкуренції. Вона відбиває ті глибокі зміни, що відбулися у функціонуванні та розвитку ринкового господарства. На відміну від попередніх часів, коли переважала індивідуальна приватна власність, відбувся перехід до акціонерної форми власності і капіталу, для нинішньої ринкової економіки характерна різноманітність форм власності, коли поряд з індивідуальною приватною власністю існують державна, кооперативна, акціонерна і змішана форми власності — державно-кооперативна, кооперативно-приватна тощо. Як уже підкреслювалося, багатоманітність форм власності відбиває і якісно новий рівень розвитку продуктивних сил і потреби їх подальшого зростання в умовах нового етапу НТП. З цього випливає і друга суттєва риса, а саме закономірне збагачення форм господарювання, широке застосування тих з них, які забезпечують кращу реалізацію форм власності, роблять людину господарем і забезпечують ефективну господарську діяльність. Це — оренда, колективний (сімейний) підряд, кооперативні форми, акціонерні товариства та інші добровільні об'єднання, інші господарські форми, в тому числі СПІЛЬНІ підприємства з іноземним капіталом.

Дуже важливою рисою сучасної ринкової економіки є істотна економічна роль держави. На відміну від ринкової економіки епохи вільної конкуренції, де роль держави зводилась лише до захисту приватної власності, нині держава виступає економічним чинником розв'язання господарських проблем і розвитку економіки. Арсенал державного регулювання передбачає індикативне планування, державні замовлення, економічне стимулювання. Для цього використовуються податкова система, фінансово-кредитний механізм, ціноутворення. Поєднання державного регулювання з ринковою системою забезпечує ефективний механізм господарювання.

Позитивні риси ринкової економіки не слід абсолютизувати. Американські економісти, оцінюючи роль ринкової системи, попереджають, що вона не може бути однозначною. Аргументами на користь цієї системи є передусім ефективність розподілу ресурсів. Адже саме конкурентна ринкова система спрямовує ресурси на виробництво тих товарів і послуг, яких суспільство найбільше потребує, тобто вона забезпечує виробництво необхідних товарів з ресурсів, які має суспільство. А це означає, що вона забезпечує максимальну економічну ефективність.

Іншою принциповою перевагою цієї системи є забезпечення особистої свободи, оскільки саме ця система ґрунтується на добровільному співробітництві усіх індивідів та

підприємств, без примусу, вільному підприємництві, вільному виборі форм економічної діяльності, досягненні власної вигоди.

Водночас не можна не бачити, що є аргументи і проти ринкової системи. Насамперед це згасання конкуренції, адже підприємці у гонитві за прибутком та в намаганні поліпшити свої економічні позиції йдуть на таємні домовленості, злиття фірм з тим, щоб подолати обмеження, зумовлені конкуренцією.

Більше того, сам науково-технічний прогрес, якому сприяє ринкова система, неминуче потребує великих капіталів, великих ринків тощо, що призводить до зростання незначної кількості великих фірм, до концентрації економічної влади, до використання свого монопольного становища у корисливих цілях. Тенденція до монополізації економіки зумовила появу антимонопольного законодавства. Вадю ринкової економіки є нераціональне і неефективне виробництво, що знаходить вияв у значному безробітті, економічних кризах надвиробництва тощо. Для ринкової економіки характерний нерівний розподіл доходу. Внаслідок цього сім'ї істотно розрізняються за рівнем життя: є багаті і є бідні. Оскільки люди неоднакові за здібностями, нахилами до підприємництва, то неминуча диференціація за рівнем доходів. Одні мають великі доходи, інші — малі, що й зумовлює істотні відмінності у рівні життя.

Ринковий механізм неефективний там, де попит і пропозиція не відображають усі вигоди і всі витрати виробництва, де існують так звані зовнішні вигоди та витрати, як, наприклад, збереження навколишнього середовища. З точки зору індивідуального підприємця чи їх об'єднання, витрати, пов'язані зі зменшенням викидів у повітря чи у воду, тобто із збереженням навколишнього середовища, не вигідні, нераціональні. Проте в них конче зацікавлене суспільство. Розв'язання цієї суперечності досягається економічною діяльністю держави, яка за допомогою оподаткування та інших засобів впливає на діяльність фірм у цій галузі або організує роботу з попередження забруднення навколишнього середовища.

Ринкова система, її механізм не враховують і не забезпечують розв'язання таких суспільних чи колективних потреб, як будівництво та функціонування автомагістралей, боротьба зі стихійними лихами (повені, урагани тощо), національна оборона. Для їхнього розв'язання потрібна організуюча роль держави.

Попри вади ринкової економіки, головний її економічний аргумент — забезпечення ефективного розподілу ресурсів — робить її найефективнішою, найжиттєздатнішою. Саме тому адміністративно-командна економічна система в нашій країні замінюється системою ринкової економіки.

3.5. Економічна система капіталізму, її еволюція

Історії відомі такі послідовні ступені у виникненні та розвитку економічної системи капіталізму: первісне нагромадження капіталу, капіталізм вільної конкуренції, монополістичний і державно-монополістичний капіталізм і, нарешті, сучасний капіталізм, який характеризується великою своєрідністю порівняно з попередніми етапами.

Виникнення і розвиток капіталізму. Історично й логічно капіталістичному виробництву передують товарне виробництво, товарний оборот. Хоча капіталістичні відносини зародилися ще у XII ст., в італійських містах-державах, проте лише тоді, коли товарне виробництво і оборот виходять за національні межі, значного розвитку досягають світова торгівля і світовий ринок особливо внаслідок великих географічних відкриттів у XVI ст. Розпочинається нова історія капіталу. Нагромадження капіталів супроводжувалось обезземелюванням селян, звільненням їх від власного господарства, відчуженням людини від засобів виробництва, що забезпечило появу нової людини-трудівника — пролетаря, який звільнений не лише від феодальних пут, а й від власних засобів виробництва.

Людина юридично вільна, проте економічно залежна від капіталіста, адже лише у поєднанні з засобами виробництва, власником яких є капіталіст, він може здійснювати процес виробництва, створювати продукт, який забезпечує не лише відтворення робочої сили самого найманого робітника (необхідний продукт), а й додатковий продукт, додаткову вартість, яка привласнюється капіталістом.

Внутрішній зміст процесу виникнення економічної системи капіталізму знаходить вияв у перетворенні грошей на капітал, законів товарного виробництва й обігу на закони капіталістичного привласнення.

До капіталізму існував товарний обіг за формулою Т—Г—Г (товар — гроші — товар). Тут гроші є посередником в обміні товарів. Рух капіталу виражається формулою Г—Т—Г.

Кінцевою метою цього руху є отримання прибутку, додаткової вартості. Без цього формула беззмістовна. Гроші використовуються капіталістом для наживи, для власного збагачення. Як же може капіталіст цього досягти? Для цього він має знайти такий товар, який би при його споживанні створював вартість більшу за ту, яку він пустив в оборот. Цей товар — робоча сила, здатність людини до праці, спроможність створювати вартість більшу, ніж вартість самого товару «робоча сила».

У рабовласницькому та феодальному суспільствах експлуатація була прямою і відкритою. Адже праця мала відверто примусовий характер. За капіталізму людина вільна від особистої залежності. Проте вона залежна економічно, оскільки позбавлена засобів виробництва та засобів існування і змушена продавати свою робочу силу.

Отже, історичний досвід виникнення і становлення економічної системи капіталізму доводить, що передумовою її є товарне виробництво і оборот. Виникнувши, капіталізм

підкоряє собі елементи товарно-грошових відносин і перетворює їх на відносини капіталістичного привласнення.

Виникнення системи започатковує її рух до цілісності, до перетворення її на сукупне ціле. Як уже зазначалося, основу економічної системи становить суспільний поділ праці, тому утвердження і розвиток економічної системи досягається приведенням у дію цього чинника. Відомо, що капіталізм вільної конкуренції проходить три історичні стадії підвищення продуктивності праці: проста кооперація, мануфактура, машинне виробництво. Першою і найпростішою була проста кооперація, коли в одній майстерні певна кількість робітників виконувала однакову роботу. Це значно підвищувало продуктивність праці, оскільки спільна праця дає можливість робити те, що не під силу одній людині, народжує дух змагання, дає можливість економити на приміщенні, опаленні, освітленні тощо.

Ще більше зростає продуктивність, коли впроваджуються поділ праці, спеціалізація робітників на виконанні лише окремих операцій. Підприємство, засноване на поділі праці та ручній техніці, є мануфактурою. Вона підготувала умови для переходу до великої машинної індустрії. Спрощення і виділення окремих операцій давало змогу застосовувати машини, що зумовило спеціалізацію знарядь праці і створило технічні передумови для виникнення машин. До того ж мануфактура підготувала кадри робітників для машинної індустрії.

Поява робочих машин, а потім створення парового двигуна привело до виникнення капіталістичної фабрики. Це забезпечило значне зростання продуктивності праці та здешевлення товарів. Водночас фабрика перетворила робітника на придаток машини. Вона також давала змогу подовжити робочий день, широко використовувати працю жінок і навіть дітей. Фабрика викликала безробіття, погіршувала становище робітників.

Поглиблення суспільного поділу праці, створення великої промисловості — це була промислова революція кінця XVІІІ — початку ХІХ ст., яка забезпечила технічний переворот, тобто заміну ручної праці машинами, передусім виробництво машин самими машинами. Отже, було створено новий технологічний спосіб виробництва, який став адекватною основою функціонування і розвитку капіталістичних виробничих відносин. Річ у тому, що перехід від мануфактурного до машинного виробництва зумовив переростання формального підкорення праці капіталу на реальне. Процес первісного нагромадження капіталу, обезземелювання селян, відчуження їх від засобів виробництва перетворювали маси людей на волоцюг, жебраків, розбійників. У зв'язку з цим держава використала жорстокі закони, які увійшли в історію як «криваве законодавство», за допомогою якого люди залучалися до виробництва. Якщо в умовах товарного

виробництва товарів виробник, як правило, був творцем того чи іншого продукту, то поділ праці поступово, спочатку у простій кооперації, потім у мануфактурі, перетворив трудівника на часткового робітника, який виконує лише окрему, часткову операцію зі створення продукту. А в умовах машинного виробництва людина перетворюється на придаток машини. Отже, відбувається поступовий процес переходу від формального до реального підкорення праці капіталом, коли найманий робітник невидимими ланцюгами прикутий до капіталу, становить невід'ємний елемент його функціонування. Все це досить рельєфно характеризує процес взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин у процесі становлення і розвитку капіталістичної економічної системи.

Структурний аналіз будь-якої економічної системи, як уже зазначалося, передбачає виявлення співвідношення загальнолюдського, загальноекономічного і особливого, специфічного, які мають різні історичні межі свого існування. Одна з принципів методологічних помилок минулого полягала в недооцінці загальноекономічного і всілякому перебільшенні специфічного. Тому нині важливо чітко визначити ці складові економічної системи капіталізму. Так, до загальнолюдських, загальноекономічних елементів належать: прості моменти процесу праці, чинники виробництва; робоча сила, природні ресурси, система машин та її елементи; споживна вартість, структура суспільного продукту, відтворення і його інтенсивний та екстенсивний типи; закономірності зміни співвідношення живої й уречевленої праці, кооперація і поділ праці, форми організаційно-економічних відносин, які безпосередньо пов'язані з рухом продуктивних сил, тощо. Вони пов'язані з прогресом людської цивілізації, характеризують наступність у розвитку не лише продуктивних сил, а й виробничих відносин. Сучасний досвід, особливо розгортання НТП, свідчить про всезростаючу роль загальноекономічних чинників та закономірностей. Під їхнім впливом відбуваються глибокі зміни у розвитку продуктивних сил, в організаційно-економічній структурі виробництва.

У структурі економічної системи капіталізму важливу роль відіграють форми і процеси, які властиві не всім, проте ряду суспільних формацій. Передусім — це товарне виробництво і обіг, його закони і категорії. Як відомо, саме товарне виробництво є вихідним пунктом і загальною формою капіталістичного господарства. Через це, зрештою, останнє являє собою вищу ступінь розвитку товарного виробництва, коли товаром стає і робоча сила. Однак це не означає, що капіталістичне виробництво і товарне виробництво — одне й те саме. Ототожнювати їх — це велика помилка, адже тоді стає неминучим висновок про ідентичність історичної долі капіталізму і товарного виробництва. І на жаль, це не гіпотетичне припущення, а реальний висновок, який був зроблений багатьма відомими теоретиками в тому числі, наприклад, М. Бухарінім у його книзі «Економіка

перехідного періоду». Справді, капіталізм немислимий без товарного виробництва, проте це не означає, що вони міцно пов'язані. Навпаки, історичний досвід переконує, що товарне виробництво існувало задовго до капіталізму і, до речі, упродовж віків не народжувало капіталізму. І лише за певних обставин, тобто за наявності багатьох передумов стає можливим перетворення товарного виробництва на капіталістичне. Отже, товарно-грошові відносини — це одна з загальних форм виробництва, яка властива не лише капіталізму, а й ряду інших способів виробництва.

У процесі розвитку товарно-грошових відносин утворилася складна і різноманітна система економічних відносин і властивих їм форм (ринок — національний і світовий, система кредитних і валютних відносин, ринкова інфраструктура — товарні, фондові та валютні біржі, банки, в тому числі комерційні, страхові товариства і багато іншого), то не тільки втілює буржуазні виробничі відносини, а й водночас є загальноекономічним механізмом регулювання і саморегулювання різних економічних систем. Це загальнолюдське надбання досягнуте багатовіковою економічною практикою людства. Економічна система капіталізму містить елементи і процеси, які властиві цій формації, тобто їхні межі буття визначаються межами самої формації та характеризують її особливості. Інакше кажучи, це формаційні процеси й елементи. До них примикають і внутрішньоформаційні, стадіальні явища і процеси, тобто такі, які властиві окремим стадіям розвитку економічної системи капіталізму. Загальноформаційні та стадіальні, внутрішньоформаційні явища і процеси взаємопов'язані і взаємодіють. Наприклад, панування вільної конкуренції дало підставу назвати першу стадію капіталізмом вільної конкуренції. Поява монополії, яка виросла, до речі, з конкуренції, стала визначальною рисою другої, вищої стадії капіталізму — монополістичного капіталізму.

Як уже зазначалося, важливою рисою економічної системи є діалектична взаємодія процесів усупільнення і відособлення у розвитку суспільного виробництва, що визначає не лише організаційно-економічну, а й соціально-економічну сутність і структуру тієї чи іншої системи. Так, вільна і необмежена конкуренція є визначальною рисою першого етапу капіталістичного способу виробництва. Адже капіталістичне господарство складається з величезної кількості підприємств, що виробляють різноманітні товари. Підприємства, які виготовляють однорідну продукцію, розрізняються за розмірами, технічним оснащенням, рівнем організації виробництва та праці. Внаслідок цього індивідуальна вартість товарів, вироблених різними підприємствами, неоднакова. Внутрішньогалузева конкуренція призводить до того, що ціни товарів визначаються не за індивідуальними витратами праці, а отже, не за індивідуальною вартістю, а ринковою, суспільною вартістю цих товарів. Підприємства, які переважають за технічним та

організаційним рівнем, мають нижчу індивідуальну вартість товарів, ніж ринкова, суспільна, а тому одержують більший прибуток, надприбуток. Проте за умов вільної конкуренції таке становище тимчасове. Адже інші капіталісти у гонитві за прибутком удосконалюють виробництво, підвищують продуктивність та інтенсивність праці робітників, що дає можливість знижувати індивідуальну вартість до рівня передових підприємств і саме цей рівень витрат стає ринковою, суспільною вартістю. І щоб одержувати надприбуток, потрібно знову вдосконалювати виробництво, передусім на основі нової техніки, і домагатися зменшення індивідуальних витрат нижче від суспільно необхідних.

Вільна конкуренція, яка призводить до розорення одних і збагачення інших, зумовлює концентрацію виробництва, тобто зосередження виробництва на більших підприємствах. Швидкий розвиток продуктивних сил на основі великих винаходів (динамо-машини, двигуни внутрішнього згорання, парові турбіни) призвів до укрупнення виробництва, появи монополій, які зосереджують значну частину виробництва цієї галузі. Поряд з концентрацією виробництва, зростанням великих підприємств посилюються процеси централізації капіталу, тобто об'єднання кількох капіталів в один великий капітал. Дрібні підприємства не витримують конкуренції та переходять до рук великого капіталу. Концентрація і централізація капіталу значно посилюють усупільнення праці, експлуатацію капіталом дедалі більших мас населення.

При переході до монополістичного капіталу переважаючою формою стали акціонерні товариства, капітал яких утворюється об'єднанням індивідуальних капіталів шляхом випуску акцій, цінних паперів, які дають право на одержання певного доходу (дивіденду) як частки прибутку. Незалежно від розмірів вони дістали назву корпорацій. На перших етапах монополістичного капіталізму переважали галузеві монополії, які мали різні форми. Це міг бути картель, учасники якого домовляються про поділ ринків збуту, ціни, кількість вироблюваної продукції, хоча підприємства залишаються самостійними. Синдикат — об'єднує збутову діяльність, створює спільний торговий апарат, хоча виробництво здійснюється самостійно. У трестах власність на всі підприємства об'єднана, а її колишні власники стають пайщиками, власниками акцій, за якими одержують дивіденди. Концерни — об'єднання трестів чи підприємств різних галузей промисловості, банків, торгових, страхових і транспортних компаній на основі спільної фінансової залежності. Форма монополістичного об'єднання визначається рівнем концентрації виробництва і централізації капіталу, іншими чинниками та умовами розвитку монополій у різних країнах. Так, картелі посіли провідне місце у Німеччині, синдикати — у Франції та Росії, трести — у США.

З 20-х років ХХ ст. у США, а потім і в інших країнах у процесах концентрації та централізації важливу роль відіграє комбінування, тобто об'єднання в межах однієї корпорації послідовних, взаємопов'язаних виробництв ряду галузей, особливо від видобутку сировини, її переробки до випуску готової продукції, а також післяпродажного обслуговування споживачів. Комбінування стало часткою загального процесу диверсифікації — проникнення капіталу цієї галузі. На основі диверсифікації створюються концерни — великі багатогалузеві корпорації, які все більше поширюються. Вони включають десятки і навіть сотні підприємств різних галузей промисловості, що значно підвищує їхню стійкість в умовах істотних змін кон'юнктури.

Перехід від капіталізму вільної конкуренції до панування монополій зовсім не означає, що зникає конкуренція. Навпаки, монополія існує водночас з конкуренцією, адже вони є діалектичною єдністю. Так само, як конкуренція неминуче породжує монополію, так і монополія немислима без конкуренції, хоча цілком зрозуміло, що конкуренція між великими монополіями має певні нові риси. На основі наукових досліджень і прогнозів визначають стратегію виробництва, капіталовкладень, ураховують стан ринків збуту, джерел сировини, ресурсів капіталу та робочої сили тощо, що дає змогу певною мірою усунути випадковість. Особливою гостротою відзначається боротьба монополій на світовому ринку. Наприклад, японські фірми, незважаючи на протидію і американського уряду, і монополій, дуже широко проникли на американський ринок з товарами автомобільної і електронної промисловості, де безперечно, американські фірми також сильні. Змінюються і форми конкурентної боротьби. Якщо в умовах домонополістичного капіталізму переважала конкуренція в галузі цін товарів (хто дешевше запропонує товар), то концерни зберігають відносну стійкість цін, маніпулюючи потужностями, розмірами партій вироблюваного товару, поліпшуючи якість товарів.

На стадії монополістичного капіталізму виявляється нова роль банків. Розширюється їхня кредитна діяльність, посилюється концентрація банківського капіталу, створюються банківські монополії. Все це призводить до того, що банки дістають величезну економічну владу над усією економікою. Із скромних посередників у платежах, якими вони були раніше, банки перетворюються на всемогутні фінансові центри. Це ще більше посилює процеси концентрації капіталу.

На цій основі монополістичний банківський капітал зрощується з промисловим, утворюється новий вид капіталу — фінансовий, а разом з ним з'являється фінансова олігархія, яка означає панування в економіці капіталістичних країн небагатьох фінансових груп. У США, наприклад, ще недавно виділялися фінансові групи Моргана, Рокфелера, Дюпона, Мелона, Чикагська, Клівлендська групи та ін.

Для монополістичного капіталізму головною формою зв'язків між країнами були зовнішня торгівля, вивезення товарів. В умовах монополістичного капіталізму поряд із зростанням торгівлі все більшого значення набуває вивезення капіталу. Річ у тому, що у найрозвиненіших країнах утворюється «надлишок» капіталу, що й зумовлює його вивезення для одержання найбільших прибутків. Капітал вивозиться за кордон у двох формах — позикового, тобто у вигляді займів іншим країнам, та продуктивного, призначеного для будівництва промислових підприємств, залізниць тощо.

Усе це, з одного боку, розширює зв'язки між країнами, а з іншого — посилює панування монополій, призводить до економічного поділу світу на сфери вилу окремих монополій. Створюються міжнародні транснаціональні монополії.

Боротьба за економічний поділ світу породжує боротьбу за його територіальний поділ, за захоплення колоній. Так, на початку ХХ ст. територіальний поділ світу було закінчено, утворилася колоніальна система імперіалізму. Колонії, напівколонії, залежні країни використовувалися імперіалістичними державами як ринки збуту товарів, сфери прикладання капіталу, джерела дешевої сировини та дешевої робочої сили для одержання монополією високих прибутків.

Завершення територіального поділу світу поставило на порядок денний його перерозподіл. З метою перерозподілу світу були розв'язані імперіалістична перша та друга світові війни, які коштували людству десятки мільйонів життів.

Незважаючи на те що панування монополій має чимало принципово важливих рис, що і стало ґрунтом для характеристики монополістичного капіталізму як особливої стадії капіталізму, все ж треба зазначити, що «повного» та «чистого» монополістичного капіталізму не було і не може бути. Навіть у США поряд з монополіями є значний немонополізований сектор, роль якого в економіці надзвичайно важлива. Так, у 1983 р. у США налічувалось 2999 корпорацій, +0 704 підприємства — в індивідуальній власності та 1542 підприємства — у власності двох та більше капіталістів. Це означає, що сучасні продуктивні сили поряд з процесами усупільнення і монополізації економіки зумовлюють необхідність існування різноманітності немонополізованих форм виробництва. Це забезпечує ефективне господарювання, найповніше використання наявних виробничих можливостей.

Процеси концентрації, спеціалізації та комбінування виробництва у ХХ ст., поглиблення суспільного характеру виробництва зумовили перехід від монополістичного до державно-монополістичного капіталізму. Ця тенденція виявилась у роки першої світової війни, значно посилилась у період економічної кризи 1929—1933 рр. та в роки другої світової війни. У повоєнний час ця нова форма капіталізму стала панівною, тому що лише

державне втручання в економіку давало змогу забезпечити пропорційність у її розвитку, більшу планомірність у регулюванні складного суспільного виробництва та розподілі ресурсів. Навіть великі монополії виявилися неспроможними регулювати весь національний ринок, здійснювати значні структурні зрушення у розвитку виробничої та соціальної сфери на основі досягнень НТП. Саме поєднання могутності монополій та держави дає змогу усунути гостроту економічних суперечностей, забезпечити нормальне функціонування капіталістичної економіки обмеженням стихійності у її розвитку пом'якшенням безробіття, соціальних конфліктів.

Що ж тут принципово нового? Справа в тому, що держава завжди виконувала певні економічні функції: захист та регулювання буржуазного економічного ладу, фінансування загальнодержавних, економічних і воєнних витрат тощо. Проте в умовах державно-монополістичного капіталізму економічна роль держави істотно зростає. Вона здійснює керівництво економікою з одного центру, регулює не окремі процеси, а розвиток економіки як цілого. Суспільне регулювання і розподіл є вищою планомірною формою капіталізму.

Однак слід мати на увазі, що відносини між державою та монополіями досить складні. Хоча держава виражає інтереси монополістичного капіталу, водночас вона змушена обмежувати свавілля монополістичних союзів, приймати антимонопольне законодавство, регулювати відносини між монополіями та приватним бізнесом, між капіталістами і робітничим класом, здійснювати певні соціальні програми. Внаслідок широкого втручання в економіку модифікуються відносини власності, насамперед зростають роль і значення державної власності. Як правило, держава бере в свої руки ті галузі, які потребують великих капіталовкладень (передусім галузі важкої та воєнної промисловості). Поряд з державною існують та успішно конкурують індивідуальна, акціонерна, кооперативна та інші форми капіталістичної власності. Як тільки виявляється недостатньою ефективність державної власності й зростає могутність монополій, відбувається реприватизація власності, тобто перетворення її на акціонерну і просто приватну. Державно-монополістичний капіталізм впливає на відносини між найманою працею і капіталом, регламентуючи умови найму, оплати праці та соціального страхування, доповнює оплату праці державними фондами для розвитку освіти, охорони здоров'я, підвищення кваліфікації й перекваліфікації тих, хто вивільнюється з розвитком автоматизації виробництва.

Отже, первісне нагромадження капіталу і три ступені його розвитку — капіталізм вільної конкуренції, монополістичний капіталізм та державно-монополістичний капіталізм — це об'єктивно зумовлені, закономірні стадії у розвитку капіталістичного способу

виробництва. Причому державно-монополістичний капіталізм — це не просто модифікація буржуазного суспільства часів вільної конкуренції. Це адекватна форма капіталістичного способу виробництва, яка забезпечує умови для розгортання НТП та поступального розвитку продуктивних сил. Державно-монополістичний капіталізм зберігає і спадкоємність, і тотожність з самим собою в головному, і водночас демонструє неабиякі здатності адаптації до сучасної епохи.

Перехід від однієї стадії до іншої — це результат взаємодії усупільнення і відособлення, результат розв'язання суперечності між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення. Перехід продуктивних сил на основі технічних революцій у нову якість водночас означає зростання усупільнення виробництва. Відповідно виникає і поширюється акціонерна, колективна приватна власність, що забезпечує подальший рух економічної системи. Проте з часом і вона стає недостатньою. Спочатку вона доповнюється монополістичною, а на наступному етапі — державно-монополістичною. Отже, перехід на нові форми власності, які відбивають нові масштаби і нову якість усупільнення, забезпечує, хоча і тимчасово, відповідність зростаючому суспільному характеру продуктивних сил, що відкриває простір для подальшого розвитку їх.

Економічний лад сучасного капіталізму. Еволюція капіталістичного способу виробництва буде далеко не повною без урахування тих нових якісних змін, що відбулися наприкінці ХХ ст. Сучасний капіталізм істотно відрізняється від капіталізму навіть середини нашого століття. Під впливом НТП суттєво змінилися продуктивні сили. А це, в свою чергу, викликало глибокі зрушення у виробничих відносинах, у господарському механізмі. Через це сучасний капіталізм, зберігаючи основні економічні риси, водночас характеризується якісно новими явищами і закономірностями. Як уже зазначалося, зростання концентрації виробництва і капіталу зумовило виникнення і розвиток монополій. Через це і стадія розвитку капіталізму була названа монополістичною. Процес монополізації в першій половині ХХ ст. посилювався, що знайшло вияв у переході до державно-монополістичного капіталізму. У зв'язку з цим дехто прогнозував, що процес монополізації триватиме як головна лінія у розвитку. При цьому роль і значення конкуренції знижуватимуться, адже вона в умовах високо-усупільненого виробництва стала надзвичайно руйнівною.

Насправді сталося не так. Конкуренція виявилася сильнішою, ніж тенденції до монополізації. Цьому сприяло зростання немонополізованого сектору, який в економіці розвинених капіталістичних країн досить значний і відіграє величезну роль. Більше того, замість галузей монополії, яка виключає внутрішньогалузеву конкуренцію і неминуче гальмує науково-технічний та інший прогрес, фактично поширилися багатогалузеві корпорації, великі об'єднання (промислові, банківські, фінансові групи тощо), які мають

десятки і сотні філій, відділень та оперують не лише на національному, а й на світовому ринку.

Таким чином, по суті, було підірвано саму категорію монополії, як зосередження в одних руках значної або навіть переважної частини виробництва певної галузі. В основі цих процесів, безперечно, лежать нові явища у розвитку продуктивних сил. Наприкінці XIX — в першій половині XX ст. очевидним був процес зростання концентрації виробництва, створення і планування великих підприємств і навіть підприємств-гігантів. На цій підставі робився висновок, що процеси концентрації, усупільнення виробництва триватимуть і визначатимуть розвиток суспільства. Насправді ситуація істотно змінилася. В нинішніх умовах гігантські підприємства виявляються малоефективними. У зв'язку з цим великі корпорації віддають перевагу середнім і малим виробничим структурам. Саме вони є оптимальними, оскільки відзначаються, як правило, високою спеціалізацією і дають змогу швидше технічно переоснащувати їх, переналагоджувати на випуск нової продукції, домагатися вищої ефективності.

За цих умов ринок з властивим йому механізмом конкуренції, конкурентної боротьби одержав «друге дихання», не лише не втратив своєї ролі, а навпаки, посилив своє домінуюче значення в капіталістичній економіці.

Склалася своєрідна ситуація. З одного боку, триває концентрація і централізація капіталу, діє загальний закон капіталістичного нагромадження, що зумовлює збільшення масштабів капіталів, посилюється їх злиття, формуються все могутніші об'єднання. Інакше кажучи, за всіма формальними ознаками процес монополізації начебто триває. Однак насправді він не став переважаючим. Йому протидіють об'єктивні чинники (виникнення і розвиток нових галузей, поява нових капіталів, поширення можливостей міжгалузевої конкуренції у зв'язку з розвитком сфери кредиту, транспорту, зв'язку, інформації") та суб'єктивні чинники (усвідомлення суспільством згубності монополізації, антимонопольне, антитрестівське законодавство). Через це сучасний капіталізм не можна характеризувати як монополістичний або державно-монополістичний, хоча в розвинених капіталістичних країнах існують «монополії», а держава виконує неабияку і економічну, і соціальну роль. Однак не можна не бачити, що великі міжгалузеві об'єднання — це зовсім не ті монополії, які функціонували на початку XX ст. До того ж вони самі по собі не визначають соціально-економічну структуру економіки, оскільки поряд з ними є значний ^монополізований сектор. Те саме стосується і державного регулювання. Це реальність, проте воно не виражає всієї сутності капіталістичної економіки. Поряд з ним величезну і навіть домінуючу роль відіграє ринок з механізмом конкурентної боротьби. Ось чому однозначне визначення сучасного капіталізму не є обґрунтованим.

Слід зазначити, що змінився не лише капітал, форми його руху. Змінилася сутність найманої праці. НТП зумовив перехід до працезберігаючого типу виробництва. Небачено зросли роль і значення живої, висококваліфікованої, високопрофесійної праці. Це, в свою чергу, висуває нові вимоги до умов життя і праці людей, розвитку освіти, підвищення кваліфікації та перекваліфікації працівників, охорони здоров'я, забезпечення вільного часу, відпочинку тощо, тобто до розвитку соціальної сфери, розвитку людини. У зв'язку з цим обмежуватися характеристикою найманої праці лише як чинника виробництва, носія і власника робочої сили було б однобічно, а отже, неправильно. Нові умови виробництва, що визначаються НТП, змінили підходи до виробника, до його життя і праці, як людини з її багатогранними інтересами та можливостями. Ось чому відмітною рисою сучасного капіталізму є поглиблення соціалізації життя людини, широке використання суспільних і державних коштів для розв'язання економічних та соціальних проблем. Це знаходить вияв у державному та суспільному забезпеченні розвитку науки, освіти, охорони здоров'я, соціальному забезпеченні людей (похилого віку, бідних, безробітних тощо). Багатоманітна економічна і соціальна діяльність держави досить істотно змінила умови праці та життя людей, створила відносно нормальний соціальний клімат. Досить сказати, що після всіх урізувань неоконсерваторами соціальних програм на соціальні потреби в розвинених країнах світу витрачається не менш як 50 відсотків видатків державних бюджетів. Усе це дає підстави для висновку, що сучасний капіталізм, на відміну від попередніх етапів, коли єдиним джерелом задоволення потреб працівників була оплата праці, заробітна плата, зумів доповнити її значними соціальними благами. А не означає, що, на відміну від попередніх стадій, коли капіталістичне суспільство ґрунтувалося на приватній власності, розв'язувало часткові завдання, нині поряд з капіталістичною (приватною) набули розвитку державна власність, соціалізовані (суспільні) форми і начала. Це також принципово нова і надзвичайно важлива риса сучасного капіталізму.

Сучасне капіталістичне суспільство — це високорозвинене суспільство, в якому досягнуто і високого рівня розвитку продуктивних сил, і рівня життя населення (як матеріального добробуту, так і соціальної захищеності людини). Звичайно, не результат розвитку капіталізму, його здатності використати досягнення сучасного НТП. Проте водночас величезний вплив на ці процеси зробила сама історична епоха, коли капіталізм перестав бути єдиною світовою системою, коли він втратив монополію свого безроздільного панування у світі. Історичний виклик, кинутий соціалізмом, справив стимулюючий і мобілізуючий вплив на клас буржуазії, її панівну верхівку. Водночас піднесення робітничого руху посилює вимоги до поліпшення життя та праці найманих працівників. Цей чинник також активно сприяв якісній еволюції капіталізму, його соціалізації. А це, в

свою чергу, сприяло руху до рівноваги між інтересами працівників та інтересами підприємців, суспільства і держави. Саме через це сучасний капіталізм часто називають соціалізованим капіталізмом.

Вихід капіталістичного господарства на якісно новий технічний та організаційний рівень зумовлює істотні зрушення в механізмі капіталістичного господарювання. Якщо на попередніх етапах домінуюча роль належала вільній конкуренції чи державно-монополістичному регулюванню економіки, то тепер немає вільної конкуренції та вільного ринку, відходить у минуле і грубе державно-монополістичне втручання в економіку.

Господарський механізм сучасного капіталізму характеризується новим рівнем співвідношення стихійної самоорганізації та свідомої організації, конкуренції на ринку, а отже, капіталу та виробництва. Це складна система, яка містить і ринок, і конкуренцію, і різноманітне регулювання як монополістичне, так і немнополістичне, державне і недержавне. Тут важливо підкреслити, що конкуренція як рушій прогресу нерозривно пов'язана з удосконаленням техніки й економіки виробництва, з їхнім прогресом.

Водночас не можна не бачити, що конкуренція сама по собі може бути і руйнівною силою, особливо в сучасних умовах загострення екологічної ситуації. Ось чому нерегульована конкуренція просто неможлива. Вона має доповнюватися свідомою організацією, свідомим регулюванням економічного прогресу. І тут величезна роль належить державі, яка має знайти гнучкі економічні методи впливу на ринок і конкуренцію, на організацію та рух капіталів і виробництва.

Для сучасного капіталізму характерно поєднання принципів самостійності та певної централізації в управлінні виробництвом. Вони стосуються не лише відносин між державою і корпораціями, а й організації діяльності самих корпорацій. Велика корпорація, будучи певною мірою централізованою системою, всіляко стимулює розвиток підприємництва у власних межах, тобто надає максимум можливої самостійності її складовим ланкам. Велика корпорація — це швидше «конфедерація підприємств», в якій існують власні вільні ринки. Маючи велику самостійність і незалежність, кожна ланка виявляє якнайбільшу ініціативу в прискоренні економічного та технічного розвитку.

Принципові зміни у виробничих відносинах, у господарському механізмі відкрили простір для утилізації досягнень НТП, подальшого піднесення та структурного вдосконалення продуктивних сил.

Буржуазія не може існувати, не здійснюючи революційних переворотів у продуктивних силах. Це було правильно у XIX ст. Це підтвердило і XX ст., зокрема високі темпи науково-технічного прогресу. Буржуазні країни надзвичайно швидко освоюють (а не

впроваджують) досягнення науково-технічного прогресу. Це знайшло відображення у широкій комп'ютеризації економіки і суспільства в цілому. Тепер відбувається нагромадження передумов для нової якісної еволюції капіталізму на шляхах переходу до «індустрії знань», подальшого посилення процесу інтернаціоналізації економіки та життя суспільства, пов'язаного як з діяльністю транснаціональних компаній, так і з інтенсифікацією інтеграційних процесів, передусім у Західній Європі, переходом її уже в найближчі роки до єдиного західноєвропейського ринку. По суті, йдеться про глибокий переворот у розвитку продуктивних сил, у ході якого вони набудуть якісно нового характеру, а саме неоіндустріального. Головна роль у цих продуктивних силах належатиме творчій техніко-людській системі — «людино-комп'ютеру». Це докорінно змінить становище людини у виробництві, звільнить працю з-під гніту машин, створить «нефабричні» виробництва, технологічні лінії, які самоорганізуються і працюють без відходів, зменшують екологічну шкідливість виробництва. Неоіндустріальні продуктивні сили створюють умови для розв'язання суперечностей між людиною і природою. Водночас подальше посилення інтернаціоналізації виробництва, господарського життя відкриває можливості для переходу капіталістичного способу виробництва у нову якість, до інтегрального цілого.

Звичайно, всі ці нові явища і процеси зовсім не означають, що капіталізм уникнув внутрішніх глибоких суперечностей. Проте досить високий рівень продуктивності праці зробив можливим не лише значне збільшення абсолютно та й відносно додаткового продукту, а й водночас розширив необхідний продукт. Однак навіть за цих умов залишаються такі явища, як незайнятість населення, майнова диференціація, нерівноправність та багато інших вад, які завжди були властиві цьому ладу. Як уже зазначалося, процес монополізації не став домінуючим у сучасному капіталістичному світі. Навпаки, роль ринку, конкуренції зросла. А оскільки монополізація не стала переважаючою, не набула поширення тенденція до застою та загнивання. Капіталізм зумів пристосуватися до умов НТП, глибоко і масштабно використати його для значного зростання, структурного і технічного вдосконалення виробництва.

Немає підстав заперечувати, що капіталізм завжди експлуатував і трудящих своєї країни, і народи колоніальних країн. І нині, хоча колоніальна система розпалася, сотні країн завоювали політичну незалежність, проте, на жаль, вони залишилися в економічній та фінансовій залежності, виникла система відносин розвинених та слаборозвинених в економічному відношенні країн. Вона дістала назву «неоколоніалізм». Ці країни заборгували величезні суми країнам розвиненого капіталізму. Транснаціональні монополії

нерідко панують у цих країнах, використовують дешеву робочу силу, сировину, переводять у ці країни екологічно шкідливі виробництва тощо. І все ж не можна пов'язувати ні значний розвиток суспільного виробництва в розвинених країнах, ні досягнутий високий рівень життя виключно або навіть переважно з прибутками, що дає вивезення капіталу, які отримують транснаціональні монополії. Як уже зазначалося, розвинені країни досягли і високого рівня розвитку продуктивних сил, і добробуту населення завдяки власній праці, успішному освоєнню досягнень НТП і використанню техніки, технології й організації виробництва нового рівня, які й забезпечили найвищу продуктивність праці та добробут населення.

Тривалий час монополістична стадія капіталізму характеризувалась як «імперіалізм». Це визначення досить широко використовувалося на початку ХХ ст. як в буржуазній, так і в соціал-демократичній соціально-економічній літературі. І воно дійсно відбивало сутність капіталізму того часу. Колоніальні війни за переділ уже поділеного світу, суперництво воєнно-політичних блоків країн, перша світова війна, масова бійня, розруха і страждання мільйонів людей — усе це зробило поняття «імперіалізм» реальним. Однак було б неправильно канонізувати це визначення, застосувати його безвідносно до змін, що сталися у другій половині ХХ ст.

Викладене незаперечно засвідчує, що сучасний капіталізм істотно змінився порівняно з попередніми стадіями розвитку, є новим явищем, новою реальністю, яку слід і далі глибоко досліджувати.

РОЗДІЛ 4. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

4.1. Форми економічних зв'язків і суспільного господарства

У суспільному виробництві поряд з виробничими відносинами виникають та існують економічні зв'язки. Для того щоб виробляти, люди вступають у певні зв'язки і відносини, і лише в межах цих суспільних зв'язків та відносин існує їхнє ставлення до природи, відбувається виробництво. Матеріальну основу і виробничих відносин, і їхнього елемента — економічних зв'язків — становить рух вироблюваного продукту. Однак якщо виробничі відносини та їхнє ядро — відносини власності на засоби виробництва — визначають суспільну форму виробництва, то економічні зв'язки виражають форму або, точніше, спосіб руху вироблюваного продукту. Це передусім безпосереднє його використання самими виробниками, а отже, прямі натуральні зв'язки.

Господарство, в якому панують прямі економічні зв'язки, що відбивають рух натурального продукту та форми організації виробництва, які їм відповідають, називають натуральним. Прямі натуральні зв'язки, натуральне господарство панували у докапіталістичних

формаціях. Це означає, що вони обслуговували потреби функціонування різних типів власності на засоби виробництва — первіснообщинної, рабовласницької та феодальної. Другою формою економічних зв'язків є опосередкована, товарна, форма, за якої продукт праці призначений для задоволення не власних, а суспільних потреб. А його рух від виробництва до споживання опосередковується ринком, купівлею-продажем. За цих умов продукт праці набуває товарної форми, а товарна організація виробництва стає панівною, загальною формою. Товарна форма зв'язків і зумовлена ними товарна форма організації виробництва також обслуговують різні типи приватної власності на засоби виробництва. Досвід переконує, що ці дві форми економічних зв'язків завжди співіснують і взаємодіють. У докапіталістичних способах виробництва панують натуральні зв'язки, натуральне господарство. Проте поряд з ним розвиваються товарні зв'язки, товарне виробництво. За капіталізму панує товарне виробництво, воно набуває загального характеру. Однак це зовсім не означає, що повністю витісняються натуральні зв'язки. Навпаки, вони існують, наприклад, усередині підприємств чи об'єднань і виконують свою роль, що зумовлює своєрідні форми обліку тощо. Однак безперечним є те, що економіка сучасного суспільства — це панування товарного господарства. Це ринкова економіка, оскільки в товарному господарстві тільки ринок, де відбувається купівля-продаж товарів, є характерною рисою та головною визначальною ознакою економіки. Ринкова економіка довела свою ефективність. Країни з ринковою економікою досягли великих успіхів у зростанні господарства, оволодінні досягненнями науково-технічного прогресу та забезпеченні високого рівня життя населення своїх країн.

Своєрідною формою економічних зв'язків характеризувалося виробництво у колишньому СРСР та ряді країн Східної Європи. Панування суспільної, передусім загальнодержавної, власності зумовило централізовану адміністративно-розподільчу систему, головним засобом функціонування і розвитку якої був єдиний народногосподарський план. Це означало, що панівними були не ринкові, а прямі планові зв'язки. І хоча існувало товарне виробництво з властивими йому категоріями (товар, гроші, фінанси, кредит тощо), проте їхній зміст і рух визначалися планом, що позбавляло ці категорії реального змісту, робило їх формальними. Ось чому колишні соціалістичні країни здійснюють глибоке реформування економіки на шляхах переходу від адміністративно-розподільчої планової економіки до ринкової.

Натуральне виробництво — це виробництво, продукція якого призначена для задоволення власних потреб самих виробників. Натуральні зв'язки існували у первісній общині, яка споживала все, що виробляла. Вони панували у патріархальному селянському господарстві, у феодальному помісті. Це замкнені, самозабезпечувані господарські

системи. Суспільний характер праці існував та, виявлявся в межах цих господарств. Натуральна форма господарства відповідала низькому рівню розвитку способу виробництва, його продуктивних сил і виробничих відносин. Воно пов'язане з низьким рівнем суспільного поділу праці, її продуктивності, обмеженими потребами самої людини. Натуральне господарство є консервативним за своїм характером, позбавлене мобільності та динамічності.

Товарне виробництво і його роль у різних способах виробництва. Підвищення продуктивності праці призвело до зростання виробництва продуктів, що дало змогу не лише задовольняти власні потреби, а й обмінювати частину їх на інші продукти. Ось чому обмін товарів виникає не всередині общини, а між общинами, і потім уже проникає у самі общини. Товарна форма зв'язків і відповідна організація виробництва відбивають новий рівень розвитку продуктивних сил, суспільного поділу і кооперації праці. Вона долає обмеженість потреб, що характерно для натурального господарства.

Адже це така організація суспільного виробництва, коли не власні, а суспільні потреби, що пред'являються ринком, розширюють простір для його розвитку. Суспільний характер праці та вироблюваного нею продукту виявляється не в самому виробництві, а на ринку, у процесі реалізації товару. Купівля товару означає, що суспільство визнає його як такий, що задовольняє суспільну потребу, а праця, втілена в ньому, визнається суспільно необхідною. Інакше кажучи, товарна форма зв'язків — це, як уже зазначалося, не пряма і безпосередня, а, навпаки, опосередкована ринком форма зв'язків, форма існування і функціонування суспільної праці. Вона стимулює розвиток суспільного виробництва, підвищення його ефективності. Товарне виробництво нерозривно пов'язане з поглибленням суспільного поділу праці, спеціалізацією виробництва, тобто зосередженням кожного виробника на виготовленні тих товарів, для яких у нього найкращі умови, як природні, так і технічні. Адже це дає можливість при менших витратах створювати більше продуктів, а отже, отримувати більший дохід. Взаємозв'язок і взаємодія прямих, безпосередньо суспільних, натуральних і опосередкованих, товарних форм визначає розвиток і вдосконалення форм господарювання. У докапіталістичних формаціях панувало натуральне господарство, а товарно-грошові відносини відігравали другорядну, підпорядковану роль. Проте поступово і невинно товарно-ринкові відносини втягували общини, рабовласницькі латифундії, феодальні помістя, селянські господарства у купівлю-продаж, стимулюючи збільшення виробництва і реалізацію продукції. Уже в Давній Греції та в Римській імперії товарно-грошові відносини досягають значного розвитку, сприяючи розвитку рабовласницьких латифундій. У період феодалізму торгівля зумовила значне піднесення ремісницького виробництва, пошуки золота та інших

багатств через розвиток мореплавства, географічні відкриття, освоєння нових територій. Розвиток товарно-грошових відносин підірвав натуральне господарство, призвів до розпаду феодалізму і виникнення капіталізму.

За капіталізму товарне виробництво стає панівним, воно охоплює усі сфери не лише виробництва, а й суспільного життя. Товар стає елементарною «клітиною капіталістичної системи господарства». І все ж за цих умов існувало, як і тепер існує, натуральне господарство. Воно широко представлене в економічно слаборозвинених країнах, певною мірою має місце у розвинених країнах. Нарешті, прямі безпосередні зв'язки існують усередині капіталістичних підприємств, між їхніми дільницями, цехами, виробництвами. Та й саме товарне виробництво не залишається незмінним. З переходом від капіталізму вільної конкуренції до монополістичного капіталізму, особливо державно-монополістичного, відбувається підриг класичного товарного виробництва. Зростання усуспільнення економіки, державної власності, ускладнення господарських зв'язків зумовлюють виникнення і розвиток планомірності, тобто потреби координації розвитку економіки. Це виявляється у розвитку державно-монополістичного регулювання економіки, її плануванні та програмуванні. Воно певною мірою обмежує стихію ринку. Водночас історичний досвід переконує, що й економічна роль держави має свої межі. Адже державна власність неминуче породжує бюрократизм і консерватизм в управлінні народним господарством, що неодмінно знижує ефективність державних підприємств, їхню конкурентоспроможність. Це особливо виявилось у 70—80-х роках ХХ ст., коли новий етап розвитку науки і техніки зумовив створення якісно нової техніки, її мініатюризацію і персоналізацію, що забезпечило дрібним і середнім підприємствам швидке використання нової техніки, більшу гнучкість у господарюванні, а отже, і певні переваги перед великим виробництвом.

У цей час швидко зростають малий і середній бізнес і одночасно відбуваються роздержавлення і приватизація державних підприємств, розширюється коло товаровиробників, ринково-конкурентне середовище, що підвищує роль ринку в регулюванні економіки.

Усе це переконливо засвідчує, що діалектична взаємодія прямих і опосередкованих товарних зв'язків у процесі історичного розвитку зумовлює те, що то одна, то інша форма — пряма чи опосередкована — набирає панівного значення у цій єдності.

4.2. Товар і його властивості

Засади і суперечності товарного виробництва. Соціально-економічними причинами, які зумовлюють існування товарного виробництва, є, по-перше, суспільний поділ праці, спеціалізація виробників на виготовленні певних продуктів і, по-друге, певне економічне

відокремлення виробників один від одного, що визначає їхню самостійність у розпорядженні результатами власної праці. Саме це визначає ту обставину, що речі, які виробляються людиною, призначені для задоволення не власних, а суспільних потреб, що ці речі виробляються для обміну на ринку, для продажу. Так продукт праці стає товаром, а виробник — товаровиробником. У цьому полягає родовий зміст товарного виробництва, тобто те загальне, що властиве певній формі виробництва на всіх стадіях суспільно-економічного розвитку.

Рушійні сили розвитку товарного виробництва містяться у його внутрішніх суперечностях. Оскільки кожний товаровиробник виготовляє продукцію не для себе, а для продажу, для задоволення суспільних потреб, то його праця має суспільний характер, тобто вона є часткою суспільно поділеної між виробниками праці. Суспільний характер праці виявляється і в тому, що для своєї життєдіяльності товаровиробник після реалізації товарів має знайти на ринку потрібні йому товари. Водночас праця кожного товаровиробника відокремлена, він виробляє на свій страх і ризик. Адже суспільне визнання витраченої праці, виробленого продукту як товару відбувається після завершення виробництва, на ринку, в процесі реалізації продукту. Це означає, що для товарного виробництва властива основна суперечність — між суспільною та відокремленою (в умовах приватної власності — приватною) працею. Ця суперечність зумовлює вдосконалення виробництва, поліпшення якості продукції з тим, щоб вона якнайкраще реалізувалась. Відтворюючись як суперечність товарної організації суспільного виробництва, вона спонукає виробників до безперервних пошуків для завоювання ринку.

Те, що продукт не реалізується, означає, що суспільство не визнає витрачену працю як суспільну, а вироблений продукт — як суспільно необхідний. Не реалізувавши свою продукцію, виробник не може відновити виробництво, придбати погрібні сировину, матеріали, знаряддя праці тощо. У зв'язку з цим реалізація продукту — це складний і життєво важливий процес визнання праці виробника як суспільної праці, існування його праці як частки суспільної праці. Складність цього процесу посилюється тим, що суспільні потреби досить швидко змінюються і розвиваються. Те, що вчора було вкрай необхідним, сьогодні може стати другорядним або навіть непотрібним. Ось чому для того, щоб виробництво відповідало суспільним потребам, його слід час від часу переобладнувати, пристосовувати до нових потреб, змінюючи і структуру самого виробництва, і зайняту в ньому працю. Хто не встигає за потребами, виробляє те, що не відповідає потребам, швидко банкрутіє, розоряється.

Отже, товарно-грошові відносини як достатньо ефективна форма розвитку суспільного

виробництва є водночас глибоко суперечливими.

Особливості товару і чим він відрізняється від продукту. Товар — це форма продукту праці, який має свої характерні риси. Передусім це продукт праці, призначений не для власного споживання, а для обміну, продажу. Товар має дві властивості. Насамперед він має здатність задовольняти певну потребу, тобто бути споживною вартістю. Оскільки це не власна потреба виробника, а потреба суспільства, то й споживна вартість стає суспільною. Здатність задовольняти суспільні потреби, інакше кажучи, суспільна споживна вартість — необхідна умова перетворення продукту праці на товар. Лише за цих умов він може бути проданий, реалізований.

Споживні вартості утворюють речовий зміст багатства незалежно від його суспільної форми. З боку економічної теорії споживна вартість товару не має нічого загадкового. Вона не є предметом економічної теорії. Це предмет особливої науки — товарознавства. Водночас не можна не бачити, що споживна вартість має важливе значення для визначення економічних форм. І тому економічна теорія не може бути байдужою до споживної вартості, а тим більше до якості продукції. З іншого боку, продукт праці стає товаром, коли він має таку рису, як здатність обмінюватися на інші товари. Інакше кажучи, коли він має мінову вартість.

Як споживні вартості товари занадто різні та непорівнянні. Хліб і автомобіль задовольняють дуже різні потреби. Мінова вартість становить головну загадку товару, адже вона робить товари порівнянними, однорідними. На перший погляд, мінова вартість як кількісне співвідношення різних речей стає чимось випадковим, постійно змінюваним залежно від місця і часу, оскільки зіставляються незрівнянні між собою за своїми природними властивостями речі. Стає незрозумілим, чому визначена кількість одного товару обмінюється на визначену кількість іншого. Ця загадка мінової вартості, а насправді суперечність між споживною та міноюю вартістю, вирішується зведенням різних речей до певної єдності, що робить ці речі кількісно порівнянними. Як мінові вартості товари є продуктами праці. У процесі обміну відбувається абстрагування від споживних вартостей, від певної їхньої корисності. Це вже не стіл, не дім, не будь-яка інша корисна річ. Усі властивості речей, що сприймаються чуттєво, ніби згасають в обміні. Вони виступають лише як продукти праці. Однаковість товарів як продуктів праці означає і однаковість самої праці. Це є зведенням усіх видів праці до однакової людської праці, до абстрактної праці, до людської праці взагалі. Отже, однаковість усіх речей полягає лише в тому, що на виробництво їх витрачена робоча сила людини, людська праця взагалі, що вони, будучи втіленням суспільної праці, виступають як вартості. Отже, за міноюю вартістю як пропорцією, в якій обмінюється певна кількість одного

товару на певну кількість іншого, за видимою випадковістю цих кількісних співвідношень приховується їхня справжня сутність — вартість. Пізнання йде від зовнішньої видимості — мінової вартості товарів до праці, до того, що всі товари є продуктами праці, а від праці — до вартості як суспільної субстанції товарів, як втілення однакової людської праці — абстрактної праці. Це витрати робочої сили безвідносно до форми цих витрат як праці взагалі — витрати нервів, м'язів тощо. Абстрактна праця виражає однаковість та єдність праці всіх товаровиробників: праця кожного з них хоч і є приватною та індивідуальною, але у вартості вона виражається як частка суспільної вартості. Отже, ці дві сторони продукту праці — споживна вартість та вартість — визначають, що цей продукт праці є товар. Між цими сторонами є суперечність. Так, вади споживної вартості, низька якість товару приходять у суперечність з його вартістю, що неминуче відбивається на процесі реалізації товару. Може бути й таке, що якість товару висока, але в ньому втілено дуже багато праці і товар занадто дорогий, а це також не сприяє успішній реалізації. Вирішення цієї суперечності досягається забезпеченням оптимальної, економічно доцільної відповідності між споживною вартістю і вартістю.

Величина вартості та суспільно необхідна праця. Оскільки кожний товар має вартість, це означає, що в ньому матеріалізована абстрактна людська праця. Звідси випливає, що визначення величини вартості — це вимір кількості витрат абстрактної праці, тієї субстанції, яка створює вартість. Проте не будь-які витрати абстрактної праці визначають вартість. У такому разі конче необхідним було б прагнення вкладати більше абстрактної праці, щоб володіти більшою вартістю. Насправді ж величина вартості визначається суспільно необхідними витратами абстрактної праці, оскільки індивідуальна праця може бути визнана вираженням суспільної праці за тієї умови, що вона є суспільно необхідною працею. Ця категорія означає не лише те, що створений товар задовольняє суспільні потреби, а й передусім те, що на його створення витрачено суспільно необхідний робочий час, тобто робочий час, потрібний для виготовлення будь-якої споживної вартості за суспільно нормальних умов виробництва та за середнього рівня вмілості та інтенсивності праці.

Величина вартості — це не раз і назавжди дана, а змінювана величина. Вона прямо пропорційна кількості витраченої суспільно необхідної праці та обернено пропорційна продуктивності праці, втіленої в товарі. Чим більше в товарі втілено суспільно необхідної абстрактної праці, тим більша величина його вартості. Проте кількість втіленої в товарі праці, в свою чергу, визначається рівнем продуктивної сили праці. Чим вищий цей рівень, тим менше праці уречевлюється в одиниці товару. І навпаки, чим нижчий рівень продуктивності праці, тим більше її уречевлюється в товарі.

Продуктивна сила праці визначається різноманітними обставинами: а) середнім ступенем майстерності робітника; б) рівнем розвитку науки та ступенем її технологічного використання; в) суспільною організацією виробничого процесу; г) розмірами та ефективністю засобів виробництва; д) природними умовами. Всі ці чинники, які визначають рівень продуктивності праці, є величинами змінними, адже вони змінюються разом з розвитком суспільства, їхня роль у різні епохи різна. Наприклад, одна річ, коли наука могла досягти багато, але її технологічне використання було обмежене, і зовсім інша, коли відбувся промисловий переворот і почало швидко розвиватися промислове виробництво і, зрештою, як уже зазначалося, зростала роль науки та її технологічне використання в умовах НТП. Змінюється рівень освіти і професійної кваліфікації робітників, удосконалюються форми організації виробництва та праці, втілюються нові технологічні засоби виробництва тощо. Все це зумовлює зростання продуктивності праці, а отже, зменшення суспільно необхідних витрат робочого часу на виробництво одиниці продукції. Однак, як свідчить історичний досвід, поряд з чинниками, що зумовлюють зниження вартості товару, діють важливі чинники, які стримують цю закономірність та спричиняють підвищення вартості продукції, що знаходить своє вираження у підвищенні цін.

Двоїстий характер праці, втіленої в товарі. Праця товаровиробника, яка втілюється в товарі, має двоїстий характер. Саме це визначає характер праці. З одного боку, це конкретна праця, яка характеризується такими ознаками: по-перше, це корисна праця, яка створює споживну вартість; по-друге, вона виробляє якісно визначену споживну вартість як вираження суспільного поділу праці, спеціалізації виробників на виробництві окремих товарів. Суспільний поділ праці, як уже підкреслювалось, — одна з головних умов існування товарного виробництва. Конкретна праця свідчить, що цей виробник виконує певні конкретні операції, використовує певні засоби праці та матеріал, а отже, виготовляє саме цю, а не іншу річ. Коли це токарь, то він має справу з верстатом, заготовками металу, обробляє їх, надає їм певної форми, виготовляє певну деталь. Будівельник має справу з цеглою, цементним розчином та іншими будівельними матеріалами та знаряддями і виконує операції, які суттєво відрізняються від операцій токаря. Це свідчить, що конкретна праця є різноякісною з усіх компонентів (і операцій, і матеріалів та засобів праці). Конкретна праця створює різні споживні вартості. З іншого боку, як уже зазначалося, незалежно від конкретних форм існує абстрактна праця, тобто праця взагалі як певна частина суспільної праці, яка виявляється в процесі обміну, на ринку як мінова вартість. Абстрактна праця створює вартість товару. Це втілення в товарі праці взагалі безвідносно до її конкретного виду.

Абстрактна праця — це не просто суспільна праця, а суспільна праця особливого роду. Вона полягає в тому, що її дійсно суспільна природа в процесі виробництва є прихованою, а відчуження виробника робить її нібито приватною, індивідуальною. І лише на ринку в процесі обміну виявляється суспільний характер праці. Остання створює не просто продукт, а товар, призначений для задоволення потреб інших людей, який втілює в собі абстрактну працю, вартість. Абстрактна праця — це історична категорія, її не було в первіснообщинному суспільстві, де панувало натуральне виробництво. Абстрактна праця, яка створює вартість, — неспецифічна суспільна форма праці, що присутня лише в товарному виробництві. Це форма виробничих відносин відокремлених виробників. У зв'язку з цим і вироблена ними вартість — не природна, а суспільна властивість товару. Вона свідчить, що в товарі втілена суспільна абстрактна праця і вона виступає формою взаємодії відокремлених товаровиробників, формою виробничих відносин між ними. Через це вартість є соціально-економічною категорією, суспільними відносинами, які приховані під речовою оболонкою. В цьому відношенні у вартості немає і грана речовини природи, це суспільні відносини між людьми, які виявляються, як і суспільна праця, в процесі обміну, на ринку при реалізації товарів.

Проста і складна праця. Зведення різних видів праці до однакового вираження, до однорідної абстрактної праці — складний процес. Адже праця різних товаровиробників відрізняється не лише тим, які вони виробляють споживні вартості. Водночас вона може бути простою і складною. І це виявляється у величині створюваної вартості. У зв'язку з цим зведення складної праці до простої, співмірність цих видів праці становить важливу змістовну частину процесу реалізації праці. Що ж таке проста і складна праця? Проста праця — це один з моментів якісної характеристики складної праці, а отже, і всієї абстрактної праці. Через це визначити ступінь складності того чи іншого виду праці можна лише порівнянням та зведенням його до простої праці. Складна праця — це не що інше, як помножена проста праця, оскільки менша кількість складної праці дорівнює більшій кількості простої. Зведення складної праці до простої відбувається постійно. Товар може бути продуктом самої складної праці, але його вартість робить його таким, що дорівнює продукту простої праці, отже, є лише певною кількістю простої праці. Складність цього процесу полягає в тому, що зміст і простої, і складної праці не є раз і назавжди даним. З розвитком техніки і технології виробництва, загальної та професійної освіти зростає освітній і кваліфікаційний рівень працівників, змінюються умови й характер праці, що природно знаходить вираження у зміні змісту поняття «проста» та «складна» праця.

4.3. Розвиток форм вартості

Після того як з'ясовано сутність вартості, її природу, двоїстий характер праці, втіленої в товарі, дуже важливо розглянути вартість з погляду її форми. Товари, як втілення абстрактної праці є вартістю, що виявляється в суспільному відношенні одного товару до іншого у формі мінової вартості.

Товарне виробництво — це єдність виробництва й обміну, фази виробництва та фази обміну. Вже у фазі виробництва товаровиробники працюють один на одного, адже вони виробляють не для себе, а для інших. Проте, будучи відокремленими один від одного, вони тільки в процесі обміну, на ринку зіставляють, порівнюють свої товари. Отже, при переході зі сфери виробництва у сферу обміну виявляється суспільна природа товару, визначається витрачена на його виробництво праця як суспільно необхідна.

Фаза виробництва як перша стадія на шляху просування товару в сферу обміну та друга його стадія — фаза обміну являють собою нерозривний зв'язок, але й вони різні. Їхня єдність і їхня відмінність полягають у єдності і відмінності вартості та форми вартості. Якщо вартість створюється в процесі виробництва, то виявляється вона у фазі обміну у вигляді мінової вартості. Якщо раніше ми йшли від мінової вартості, тобто від сфери обміну до вартості, до сфери виробництва, де вона створюється, то тепер для нас важливо йти від вартості, від товарного виробництва до мінової вартості, до сфери обміну, що дає змогу розкрити товарне виробництво в цілому, в єдності фаз виробництва та обміну. Якщо раніше ми розглядали товар та його властивості, його, так би мовити, трудове походження, вартість як втілену в товарі суспільно необхідну абстрактну працю, а мінова вартість приймалась як факт, як даність, то тепер важливо розглянути її саму, її виникнення та розвиток, її роль у товарному господарстві. А саме розглядаючи форми мінової вартості, ми можемо прослідкувати зародження і розвиток товарних відносин. Розпочинається дослідження з простого, одиничного та випадкового обміну, з простої окремої чи випадкової форми вартості, що відповідає початку переходу натурального господарства в товарне. Проте вже в цій простій формі, хоч і в зародковому вигляді, присутні всі особливості форми вартості. Аналіз простої форми вартості розкриває риси всіх форм вартості, в тому числі і найрозвиненішої форми її — грошової, що дає змогу глибоко зрозуміти процеси походження грошей та їхню сутність.

Проста, окрема або випадкова форма вартості. Дослідження розпочинається з того, з чого починається і дослідження товарного виробництва та обміну, але це дослідження «очищене» від різноманітних привнесених моментів, які не мають принципового значення для економічної теорії. Як уже зазначалося, відносини обміну виникають у первіснообщинному суспільстві між общинами. Цей первісний обмін мав окремий та випадковий характер. І йому відповідає проста, окрема або випадкова форма вартості. І

хоча ця форма вартості первісна і проста, однак, як свідчить аналіз, саме вона дає поняття інших, більш складних форм вартості.

Уже в простому та випадковому обміні, в простій формі вартості містяться дві сторони вираження вартості: відносна та еквівалентна. Зіставлення двох товарів у обміні означає, що кожен з них перебуває у певному становищі та виконує певну роль. Якщо полотно обмінюється на сюртук, це означає, що полотно відіграє активну роль. Воно виражає свою вартість в іншому товарі — сюртуці, який слугує формою вираження вартості іншого товару, відіграє пасивну роль.

Єдність двох товарів, що відіграють протилежні ролі в міновому відношенні, є вираженням єдності протилежностей — вартості та споживної вартості. Однак вартість, яка поза міновим відношенням невідомо де знаходиться в обміні, в зіткненні одного товару з іншим, дістає певне конкретне вираження. І ця певна» величина вираженої в обміні вартості має відносний характер, оскільки виражена в певній пропорції товарів, які обмінюються. Наприклад, шість метрів полотна дорівнюють одному сюртуку. Інакше кажучи, якщо раніше йшлося про «абстрактну вартість», втілену в товарі, то досліджуючи мінову вартість, ми тим самим розкриваємо конкретну форму вартості. Абстрактна вартість набуває конкретного визначення. Проте при цьому слід пам'ятати: йдеться про вартість одного товару, а саме полотна, адже воно і лише воно виявляє свою вартість у цьому міновому відношенні. Водночас і сюртук може виконувати роль товару, який підтверджує наявність певної вартості в сюртуці саме тому, що і він, як і полотно, є товаром, що вони однорідні як вартості. Отже, рівність цього мінового відношення є рівністю вартостей, оскільки обидва товари містять у собі певну кількість суспільної субстанції. Проте рівність ця знаходить вираження в особливій, специфічній формі, в якій полотно та сюртук відіграють різні ролі. Полотно перебуває у відносній формі вартості. Це пов'язано з тим, що його вартість виявляється в іншому товарі, сюртуці, а сюртук своєї вартості не виражає. Проте своєю тілесністю як сюртук він є еквівалентом вартості полотна. Він перебуває в еквівалентній формі вартості. Отже, і полотно, і сюртук мають вартість, тому, що в них уречевлена загальна людська праця. Однак у міновому відношенні вони розташовані полярно, є двома полюсами вираження вартості. І те, що полотно перебуває у відносній формі вартості, а сюртук — в еквівалентній, свідчить про їхню різну роль у міновому відношенні. І досягається це прирівнюванням одного виду праці до іншого. Хоча полотно, яке створюється ткацтвом, і сюртук, який створюється кравецтвом, є результатом різних видів конкретної праці, проте прирівнювання їх в обміні означає, що в них, зрештою закладено однаковою працюю — абстрактну людську працю. У зв'язку з цим за міноюю вартістю прихована вартість, а за конкретною працею —

абстрактна праця. І виявляються вони в обміні, в міновому відношенні, в міновій вартості. Через це форма вартості є не що інше, як та сама вартість, яка дістає в обміні конкретне вираження. А величина вартості одного товару, яка виражена в іншому товарі, залежить від кількості праці, уречевленої в цих товарах. Ураховуючи те, що вартість товарів змінюється на основі зростання продуктивності суспільної праці, причому по кожному товару конкретно, то це означає, що неминуче змінюється кількісна пропорція в обміні двох товарів. Особливо це чітко видно в сучасних умовах, коли відбуваються зміни цін товарів і купівельної спроможності грошей.

Обидві форми вартості — відносна та еквівалентна — хоч і протилежні, але водночас зумовлюють одна одну і існують завдяки одна одній. Це єдність протилежностей, яка породжує глибокі суперечності товарного господарства. По-перше, споживна вартість одного товару (сюртука) слугує формою вияву своєї протилежності, вартості полотна. По-друге, конкретна праця, яка створює один товар — сюртук, є формою вияву своєї протилежності — суспільної праці, втіленої в полотні. Отже, уже проста форма вартості показує внутрішній зв'язок між вартістю і формою вартості, тобто міноюю вартістю. Форма вартості є та сама вартість, яка дістала конкретне вираження. Причому для вартості полотна байдуже, що вона дістає вияв у вартості сюртука. І якщо для вартості полотна випадковим є те, що воно виявляє свою вартість у сюртуці, то зовсім не випадково, що вартість полотна може виявитися в будь-якому іншому товарі, адже в ньому втілено загальнолюдську працю. Це означає, що форма вартості виражає уречевлені відносини людей. У міновій вартості, мінових відносинах вартість не виникає, а знаходить лише вираження, отримує форму, але таку що викривлює її сутність — перетворену форму. Отже, створюється видимість, ніби сюртук володіє надприродною властивістю, яка надає вартості полотну. Звідси, містифікація еквівалентної форми.

У зв'язку з цим правильне розуміння взаємозв'язку та взаємодії вартості і форми вартості, їхня єдність та відмінність дають змогу зрозуміти співвідношення відносної та еквівалентної форм вартості як двох полюсів вираження вартості. Це означає, що внутрішня протилежність споживної вартості та вартості, що криється в товарі, знаходить вираження через відношення двох товарів, у якому один з них перебуває у відносній формі вартості, виражаючи свою вартість в іншому товарі. А інший товар, який перебуває в еквівалентній формі, є безпосереднім буттям вартості. Отже, проста форма вартості товару є не що інше, як проста форма вияву споживної вартості та вартості. У зв'язку з цим подальші форми вартості виражають певні етапи розвитку товарної форми продукту праці, а отже, розвиток товарного господарства.

Повна, або розгорнута, форма вартості. На відміну від простої форми вартості, яка

виникає та існує за умов, коли один товар випадково обмінюється на інший, повна форма вартості виникає вже на вищій стадії товарного виробництва та обміну, коли один товар перебуває у відносній формі вартості і може обмінюватися на інші різноманітні товари. Отже, різні види праці прирівнюються один до одного і відбувається їхнє уречевлення як вартостей (речей). Повна, або розгорнута, форма вартості може бути подана так: x товару А - у товару Б = товару В чи товару Г, чи товару Д і т. д. При цій формі вартості відбувається ще безпосередній обмін товару на товар. Проте такий обмін має відносно вузькі межі. Якщо власник сокири має потребу в зерні, а власник зерна — в полотні, то безпосередній обмін сокири на зерно є неможливим. Треба було йти обхідним шляхом: обміняти сокиру на полотно, а вже за цей товар придбати зерно. Ці труднощі ускладнювалися рівнем розвитку обміну та залученням до нього все більшої маси продуктів праці. Безпосередній обмін товару на товар вступав у все більшу суперечність з потребами розширення та прискорення обміну. Вартість товару повинна не лише мати багато форм вияву та вираження, а й породити єдину, універсальну, загальну форму, через яку обмін товару став би безперешкодним. Ця обставина свідчить про все ще недостатній рівень розвитку товарного виробництва. Вартість ще не зрослась зі своєю формою, і рівність людської праці в речовій формі не дістала свого завершення.

З боку еквівалентної форми вартості ця форма характеризується тим, що еквівалентом виступає не один товар, а багато товарів, які є втіленням вартості абстрактної людської праці. Залежно від обставин будь-який з них є підтвердженням того, що в цьому товарі, наприклад у полотні, міститься вартість. Водночас наявність множини еквівалентів означає, що вираження вартості в споживній вартості та абстрактної праці — в конкретній все ще має порівняно випадковий характер. Цей недолік, недосконалість повної, чи розгорнутої, форми вартості усувається переходом до загальної форми вартості.

Загальна форма вартості. Сутність загальної форми вартості полягає в тому, що з усього товарного світу виділяється загальний еквівалент. Вартість почала зрощуватися зі своєю формою, отримувати одне зовнішнє вираження. Те, що є вираженням вартості для одного товару, є таким і для інших товарів, для всього товарного світу. В одних місцевостях таку роль відігравала худоба, в других — зерно, в третіх — хутро і т. д. Обмін свого товару на цей особливий товар давав змогу власнику товару відразу ж придбати необхідний йому товар, необхідну йому споживну вартість.

Єдність товарів як втілення абстрактної суспільної праці, як вартостей знаходить одноманітну форму вираження. Всі товари нині виражають свою вартість в одній і тій самій споживній вартості. Абстрактна праця, яка утворила ці вартості, виявляється в продукті цієї конкретної праці. І зрештою, суспільна праця, яка втілена в кожному товарі,

виявляється і знаходить підтвердження в цьому продукті приватної праці. Отже, загальна форма вартості — це якісно новий стан товарного виробництва. На відміну від простої та розгорнутої форм, коли кожний товар має знаходити собі інший товар як форму вартості, при загальній формі вже виникає й існує товар, за яким закріплюється функція загального еквівалента. Розвиток вартості отримує своє завершення. Оскільки вартість товарів — це суспільне буття речей, то і виражається вона через всебічне суспільне відношення, коли форма товарної вартості одного товару стає загальною формою. Форма та зміст вартості приходять у повну відповідність, тому що конкретна праця, яка створює загальний еквівалент, загальне втілення вартості, виступає безпосередньо як праця взагалі, абстрактна праця. Інакше кажучи, взаємодія відносної та еквівалентної форм вартості в процесі розвитку товарного виробництва приводить до того, що протилежність між ними дістає закріплення в загальному еквіваленті, в загальній формі вартості.

Грошова форма. Перехід від загальної форми вартості до грошової відбувається просто, без будь-яких суттєвих змін. Функція загального еквівалента зростається зі специфічним товаром — золотом. Зрощування форми безпосередньої обмінюваності з натуральною специфічною формою товару «золото» виникло тому, що суспільна практика потребувала єдиного загального еквівалента. Для того щоб обмін був регулярним, щоб не треба було кожного разу шукати товар — посередник обміну, розвиток товарного господарства зумовив потребу в особливому товарі, який би виконував суспільну функцію загального еквівалента. І таким товаром стали золото та срібло. Вони стали адекватною формою вияву вартості, матеріалізацією абстрактної праці.

Чому ж грошима стали саме ці метали? Звичайно, не природні якості зробили золото та срібло грошима, загальним еквівалентом. Це тільки умова. Золото та срібло за своєю природою — не гроші. Вони хоч і дорогоцінні, але метали, що як й інші, видобуває людина. Проте природні властивості цих металів сприяли тому, що розвиток товарного виробництва та обміну дав змогу їм виконувати функцію загального еквівалента.

По-перше, золото і срібло є такою матерією, всі екземпляри якої володіють однаковою якістю; по-друге, вони не лише однорідні, а й подільні (можуть поділятися на довільно дрібні частини і знову зливатися в одне ціле); по-третє, ці метали в невеликих обсягах мають велику вартість; по-четверте, вони володіють хорошими хімічними властивостями, менше, ніж інші товари, схильні до псування. Все це — якісна однорідність, кількісна подільність, хімічна стійкість та висока вартість — зробили золото та срібло адекватним уречевленим вираженням якісно однорідної абстрактної праці. Природні властивості золота дали підставу стверджувати, нібито золото за своєю природою — гроші. Це вияв фетишизації суспільних відносин, яка саме в золоті досягає найвищого розвитку. У

дійсності золото та срібло, як уже зазначалося, за своєю природою не гроші, а товар, хоча гроші за своєю природою — золото та срібло. Вони тривалий час існували як дорогоцінні метали і лише на певному історичному етапі розвитку товарного виробництва й обміну стали грошима. Вже в Давній Греції та Римі за кілька століть до нашої ери місце всіх інших товарів, які виконували раніше роль грошей, остаточно заступають благородні метали.

Отже, розвиток форм вартості є логічним вираженням реального історичного процесу розвитку товарного господарства від простого, випадкового обміну одного товару-на товар до поділу всього товарного світу на товар та гроші, коли обмін стає загальним, а один з товарів — загальним еквівалентом. Внутрішня суперечність товару між споживною вартістю та вартістю розв'язується у формі зовнішньої суперечності — між товарами, одні з яких перебувають у відносній формі та являють собою споживні вартості, а інші — в еквівалентній формі і виражають вартість. Уже перший випадковий обмін відбиває відносини людей через відносини речей. У речей поряд з їхніми природними властивостями, що знаходять вираження у споживних вартостях, з'являється особлива властивість виражати суспільні відносини, вартість. З розвитком виробництва та обміну взаємодія відносної та еквівалентної форм вартості зумовлює перехід від простої, випадкової до розгорнутої, розвиненої форми, за якої вартість одного товару знаходить вираження у споживній вартості багатьох товарів. Це свідчить про розширення суспільних зв'язків, все більше уречевлення їх. Розгорнута форма вартості переростає в загальну форму вартості, коли багато товарів виражають свою вартість в одному товарі, який стає загальним еквівалентом. Це означає, що всі товари як вартості схожі на один товар. Втілена в них абстрактна праця знаходить вираження в одному товарі — загальному еквіваленті. В простій та розгорнутій формах вартості товарний світ ще не є чимось єдиним. Кожний товар сам знаходить собі форму вияву вартості. І лише при загальній формі вартості товарний світ стає єдиним, що об'єктивно зафіксовано в єдиному загальному еквіваленті. Остаточне завершення загальна форма вартості отримує в грошовій формі, коли загальним еквівалентом стає золото. Вартість товару отримала форму ціни. Внутрішня суперечність між споживною вартістю та вартістю перетворилася на зовнішню суперечність — з одного боку, маса товарів, і з другого — гроші. Розподіл товарного світу на товар і гроші, який вирішує суперечність між споживною вартістю та вартістю, одночасно поглиблює й ускладнює її, що потребує підтримки відповідності між товарною масою та кількістю грошей їхньою купівельною спроможністю.

4.4. Гроші та їхні функції

Сутність грошей розкривається через розвиток обміну то варів, розгортання суперечності між суспільною та приватною, конкретною і абстрактною працею, що призводить до виділення із загального товарного обороту одного з товарів, який виконує функції грошей. Гроші можуть виконувати функцію загального еквівалента тому, що самі за своєю природою є товаром, втілюють у собі абстрактну людську працю, є вартістю. На початкових сходах розвитку товарного господарства, коли одна община від разу до разу обмінювала свій продукт праці на продукт праці іншої общини, роль еквівалента виконували різні товари.

З розвитком суспільного поділу праці, коли вироблялося все більше продуктів праці для обміну, розширювався сам обмін, який ставав регулярнішим, з'явилась можливість обмінювати один товар на інші товари.

Подальший розвиток суспільного поділу праці, розвиток товарного виробництва призвели до того, що з усього товарного світу виділився один товар, який став загальним еквівалентом в обміні. Таким загальним еквівалентом спочатку були різні товари. У одних народів це були черепашки, у других — худоба, а у третіх — дорогоцінні метали. І лише на наступних етапах функцію загального еквівалента почало виконувати золото.

Усе це дає підставу для висновку, що гроші — це передусім товар. Проте це не просто товар, а товар, який виконує функцію загального еквівалента. Як уже зазначалося, історично в ролі грошей виступали дорогоцінні метали — срібло та золото. Тривалий час грошова система була біметалічною, так що роль загального еквівалента виконували і срібло, і золото.

Поступово відбувся загальний перехід до монометалічної грошової системи, коли лише золото почало виступати в ролі загального еквівалента. У Великій Британії золотогрошова система введена ще з кінця XVIII ст., в Німеччині — з 1871 р., у Нідерландах — з 1877 р. Цей процес прискорився наприкінці XIX ст. В Австрії це сталось у 1882 р.. в Японії — в 1897 р., в Росії — в 1889 р., в США — в 1900 р. У Бельгії, Франції та Швейцарії, а також у Британських колоніях ця система почала фактично панувати з початку XX ст.

Виникнення та розвиток грошей означали, що створені умови для швидкого зростання товарного виробництва, розширення ринку. Існування грошей, товару — загального еквівалента означало, що створено умови для широкого розвитку обміну» Отже, цей товар має властивості такого обміну. Якщо раніше власник товару, який мав певний продукт праці, повинен був знайти собі такий товар, який йому потрібно виміняти, і такого власника товару, який хотів би саме такого обміну, то тепер будь-який товар обмінювався на гроші, а за отримані гроші людина могла купити будь-який необхідний їй товар. Роздвоєння товару на товар та гроші означає, що його внутрішня суперечність між

споживною вартістю та вартістю дістала зовнішнє вираження у формі роздвоєння всього товарного світу на дві протилежні частини. З одного боку, всі товари як споживні вартості, а з другого — гроші як втілення вартості, матеріалізація вартості. Обмінюючи свій товар, свою споживну вартість на гроші, власник товару отримує еквівалент втіленої в його товарі вартості. Вона виступає у формі певної кількості грошей, що створює безперешкодні можливості для обміну грошей на необхідні споживні вартості — товари. Гроші виконують ці функції по-різному. Так, у першій функції золото виступає «ідеально», а в другій — воно може бути замінене «своїми представниками» — паперовими знаками, паперовими грошима. В інших функціях золото виступає як гроші у власному розумінні. Розглянемо функції грошей більш детально.

Міра вартості. Ця функція полягає в тому, що саме гроші є тим матеріалом, в якому знаходиться вираження вартості всіх товарів. Прирівнювання товарів до золота, грошей — це якісне визначення вартості того чи іншого товару. Грошове вираження вартості виступає у формі ціни. Це — міра вартості, оскільки в своїх цінах товари представлені як кількість золота, адекватна втіленій у товарах суспільно необхідній праці.

Слід зазначити, що не гроші роблять товари порівнюваними. Навпаки, товари втілюють уречевлену суспільну працю, вони стають вартостями і саме тому їхня вартість може бути виміряна іншим товаром. Вартість золота, як і будь-якого іншого товару, визначається кількістю суспільної праці, витраченої на його виробництво. З підвищенням продуктивності праці змінюється кількість праці, що втілена в золоті як у товарі. Через це вартість золота не є постійною величиною, вона змінюється, а це означає, що змінюється і міра вартості. Функцію міри вартості гроші виконують уявно, не треба їх наявності для визначення ціни товару. Ціна не обов'язково має збігатися з вартістю. Як правило, під впливом попиту та пропозиції вона відхиляється від вартості в той чи інший бік. Функція міри вартості нерозривно пов'язана з масштабом цін, який є фіксованою масою грошового матеріалу (золота чи срібла). Проте ототожнювати їх не можна. Адже за вираженням вартості товару в золоті приховане зведення всіх видів праці до загальної абстрактної праці та зведення останньої до витрат праці на видобування золота. Масштаб цін — функція суто технічна, яка виражає співвідношення різної кількості золота і його фіксованої одиниці. Через це вимір золота, вираження його в певному масштабі — не лише технічна умова для виконання ним суспільної функції — бути мірою вартості товарів. Масштаб цін, як уже зазначалося, — це засіб виміру самого грошового матеріалу. Будь-яка фіксована одиниця грошового матеріалу закріплюється державою та виступає у формі металевої монети, а гроші набувають монетарного вираження. Наприклад, долар, який є масштабом цін США, втілював 0,888 г золота. Інколи фіксована маса металу та

назва грошової одиниці збігалися. Класичним прикладом є англійський фунт стерлінгів. Колись це насправді означало, що ця грошова одиниця втілює в собі фунт благородного металу (срібла). Однак поступово неухильно зростав розрив між назвою грошей — фунтом стерлінгів та реальним вмістом у них металу. Причини такого розриву можуть бути різними. Проте безумовно, що початок йому був покладений з переходом від срібла як грошового матеріалу до золота, яке при меншій масі втілювало більшу вартість. І хоча назва залишалась — фунт стерлінгів, але кількість золота була значно меншою і неухильно знижувалась. Розрив між назвою грошової одиниці та реальним вмістом металу зростав. Зміна вартості золота, з одного боку, та вплив попиту і пропозиції, з іншого, зумовлюють відхилення цін від вартості.

Ціна товару — це відносна форма вартості, яка щойно стала грошовою формою. Вона прямо пропорційна вартості товару та обернено пропорційна вартості еквівалента (золота). Через це загальне підвищення чи зниження цін може бути наслідком зміни вартості товарів або зміною вартості золота, а також зміною тієї чи іншої, але в різних напрямках або в різних пропорціях. Як правило, в теоретичному аналізі виходять з припущення про збігання ціни і вартості. Хоча насправді ринкова ціна змінюється під впливом багатьох чинників, які зовсім не пов'язані ні з вартістю товарів, ні з вартістю золота. Все це призводить до того, що ціна кількісно не збігається з вартістю. Проте це не може бути підставою для нехтування вартістю, оскільки це не що інше, як адекватна форма, через яку прокладає шлях в умовах ринкової стихії та конкуренції закон середніх чисел. Адже вартість перетворюється на ціну стихійно, тому збігання їх на ринку неможливе. Якби таке збігання відбулося, це суперечило б способу утворення ціни. Більше того, саме у відхиленні ціни від вартості й полягає регулююча роль закону вартості, тому що будь-яке відхилення цін в один бік може бути «виправлено», вирівняно відхиленням у протилежний бік. Коливання ринкових цін навколо вартості регулює виробництво, пристосовує його до попиту.

З розвитком товарообміну форму товару, а отже, ціну отримують такі речі, які не є продуктами праці та не мають вартості. Передусім це природні — багатства, які не включені в господарський оборот. Форму ціни також набули такі поняття, як честь, совість, любов, які не є речами і не містять вартості. В цьому разі ми маємо справу з «ірраціональними цінами».

Отже, ціна не тільки кількісно, а й якісно не завжди є вираженням вартості. Проте це не може бути підставою для заперечення вартості. Адже, як правило, за такими цінами не стоять відносини виробничого характеру. Або ж за ними приховані виробничі відносини, які можуть бути пояснені лише на основі вчення про земельну ренту (наприклад, ціна

землі).

Засіб обігу. Процес функціонування грошей як міри вартості нерозривно пов'язаний з процесом обміну товарів, в якому гроші виконують функцію засобу обігу. З появою грошей відбувається перехід від безпосереднього обміну товару на товар (Т—Г) до більш досконалої форми за допомогою грошей (Т—Г—Г), яка, по суті, включає два акти: продаж товару за гроші (Т—Г) та купівлю товару за гроші (Г—Т). Як видно гроші виконують роль посередника в процесі обміну товару. Для того щоб виступати в якості мінової вартості, товар повинен мати власну вартість, позбавитись своєї натурально-речової форми і перетворитися з уявної вартості (певної кількості) золота на золото справжнє. При цьому слід зауважити, що золото функціонує як уявна, ідеальна вартість лише тому, що воно здійснює обіг як грошовий товар у процесі обміну. В ідеальній мірі вартості прихована «дзвінка» монета. Отже, гроші як міра вартості та гроші як засіб обігу доповнюють одне одного і взаємодіють.

Як видно, кожна фаза метаморфози товару в цілому має самостійне значення, яке характеризує певний момент у відносинах товаровиробників. А в сукупності обидві фази становлять єдність відносин товаровиробників. Однак, як це добре видно на практиці, продаж та купівля, будучи єдиним цілим, зовсім не означає їхньої нерозривності. Навпаки, їхня самостійність означає, що купівля не обов'язково йде за продажем. Ці фази можуть бути розірвані в часі та просторі. Саме тут приховується можливість криз надвиробництва, проте тільки можливість.

Цей висновок має принципове значення: адже формула $T-G \rightarrow G$ призвела до хибних висновків і такого економіста, як Ж.-Б. Сей, а разом з ним і Д. Рікардо, які виходячи з неї, твердили про неможливість загальних криз, оскільки гроші — лише посередник у русі товарів, а все зводиться обов'язково до обміну — $T-T$. Вони вважали, що кризи можуть бути лише частковими, внаслідок неузгодженості між виробництвом окремих товарів. Одних з них виробляють більше, інших — менше, тому частина перших не може бути реалізована. В дійсності кризи надвиробництва закладені в суперечності між суспільним характером виробництва та приватною формою привласнення.

Обіг грошей. Монета. Паперові гроші. Глибоке розуміння обігу грошей, його відмінності від обігу товарів має дуже важливе значення для з'ясування закономірностей грошового обігу. З появою грошей як посередника в процесі обміну товарів товарообмін набуває форми товарного обігу як якісно нового явища. Якщо простий обмін товарами, який обмежений у часі та просторі (оскільки треба знайти саме такого товаровиробника, у якого був би необхідний товар цьому товаровиробнику, а товар цього виробника був необхідним першому товаровиробнику), то перехід до товарного обороту дає змогу,

продавши товар, не купувати інший, або, продавши його на одному ринку купити його зовсім на іншому. Тим самим товарний оборот розширює межі та прискорює рух товарів і грошей. Особливості обігу грошей полягають у тому, що гроші не повертаються до свого вихідного пункту, вони віддаляються від нього: постійно залишаються в обігу, в той час як товари випадають зі сфери обігу, переходять у сферу споживання. Своєрідний рух грошей створює ілюзію, нібито не рух товарів зумовлює рух грошей, а навпаки, рух грошей зумовлює рух товарів, внаслідок цього складається уявлення, ніби гроші мають самостійний рух, що зумовлює рух товарів. Таким чином, глибоко перевертаються реальні взаємовідносини між товарами й грошима. В дійсності, товари, які виражають свою вартість у грошах, у золоті, які перетворюють у такий спосіб золото на загальний еквівалент, на гроші, роблять їх інструментом обігу.

Функція грошей як засобу обігу потребує, щоб в обігу знаходились у рівній вартості шматки того металу, який є грошима, та щоб вартість цих шматків була зафіксована і засвідчена. Це досягається за допомогою карбування монет, які засвідчують масу та пробу благородного металу, а отже, і його вартість. Інакше кажучи, функція засобу обігу породжує монетарну форму існування грошей. Однак через деякий час, після випуску повновагових та повноцінних монет, вони в процесі обігу стираються, перестають бути повноваговими, виникає суперечність між їхнім номіналом та реальним вмістом золота. І це не дрібниця.

У результаті цієї суперечності форма монети зростає над вмістом, а функціональне існування грошей поглинає їхнє матеріальне існування. Внаслідок цього під час зовнішньої торгівлі доводиться звіряти масу та пробу зливків, а у внутрішній торгівлі монети дістають гору тому, що їх беруть продавці товарів і вони виконують свої функції й тоді, коли вони повновагові, і тоді, коли частина маси втрачається, адже монети виконують роль засобу обігу скороминуче, що робить можливою заміну золота знаками вартості, символами реальних грошей.

Спочатку це відбулося внаслідок стирання монет у процесі обігу, коли незважаючи на те, що реальний вміст золота в монеті зменшився, така монета забезпечує обіг товарів як повноцінна, сам процес обігу грошей відділяє реальний зміст монети від її номінального значення. На цій основі відбувається заміна золота сріблом або міддю, а потім — паперовими грошима, які, по суті, не мають ніякої вартості (за винятком самого паперу та його оброблення). Можливість заміни реального грошового матеріалу його знаками, символами полягає в тому, що гроші виконують функцію засобу обігу скороминуче. Для цього важливо, щоб вони мали суспільну значимість, а саме держава, випускаючи паперові гроші, надає їм примусовий курс у законодавчому порядку. Інакше кажучи,

паперові гроші можуть функціонувати як засіб обігу саме тому, що вони заміщують та представляють в обігу золото, його вартість.

На рівні пересічних громадян суспільства превалює думка, начебто паперові гроші створюються державною владою. Насправді, вони, як і справжні металеві гроші - продукт товарного обороту. Сам оборот товарів уможлиблює заміну золота-його символами, його знаками у функції засобів обігу. Проте при цьому треба, щоб знак грошей одержав свою власну об'єктивно-суспільну значимість. І паперовий символ одержує її за допомогою примусового курсу, що встановлюється державою. Товарооборот має потребу в золоті як загальному еквіваленті. І ця необхідна кількість золота подана в паперових грошах незалежно від тієї суми, яка на них написана. Так, якщо випущено паперових грошей на 4 млрд., а обіг потребує тільки 2 млрд., то вся маса паперових грошей матиме цінність тільки в 2 млрд. Та обставина, що паперові гроші представляють в обігу золото, потребує відповідності між кількістю паперових грошей і коштовністю золота, яке вони заміняють. Якщо ж ця відповідність порушується, і канали грошового обігу переповнюються паперовими грошима, то курс паперових грошей неминуче падає і знижується до того рівня, до якого падає необхідний для обігу мінімум золота.

Засіб нагромадження, утворення скарбів. Якщо функція міри вартості виконується грошима ідеально, а функція засобів обігу — швидкоплинно, і тому золото може бути замінено знаками вартості, то функцію засобів нагромадження створення скарбів виконують справжні гроші, тобто - реальне золото. На практиці товаровиробники неминуче нагромаджують не лише золото, а й паперові гроші. Ця функція пов'язана з функцією грошей як засобом обігу. Коли перша метаморфоза $T \rightarrow G$ доповнюється другою метаморфозою $G \rightarrow T$, тоді це означає, що гроші перестають бути засобом обігу. Вони стають засобом нагромадження. Звідси зрозуміло, що гроші не можуть водночас бути і засобом обігу і засобом нагромадження. тому що одна функція заперечує іншу. З розвитком товарного виробництва товаровиробник виробляє один товар, а споживає багато. Причому виробництво і продаж товару потребують певного часу. А купівля, пов'язана зі споживанням, не може бути відстрочена до реалізації виробленого товару. В зв'язку з цим виникає потреба в купівлі, яка передує продажу товару або, в усякому разі, не пов'язана з останнім. Це можливо за нагромадження грошей. Для того щоб купувати, не продаючи, треба спочатку продавати, не купуючи. Отже, поруч з рухомими грошовими потоками обов'язково існують грошові резерви. Ці дві форми взаємопов'язані, як сполучені посудини. Постійно відбувається переливання з однієї в іншу.

Ця функція зумовлена самими процесами виробництва і споживання. Для того щоб виробнику придбати нові засоби виробництва, потрібно накопичити певну суму грошей.

Споживач також для придбання предметів споживання значної цінності повинен накопичити гроші.

Між функціями нагромадження скарбів і засобами обігу існує щільний взаємозв'язок. Розширення масштабів виробництва і товарообороту веде до того, що частина грошей, яка є у вигляді скарбів, втягується в процес обігу і функціонує у вигляді засобів обігу. Звуження процесів обігу супроводжується вилученням частини грошей, перетворенням їх на скарби.

У функції грошей як засобу нагромадження виділяється нагромадження, яке виступає у формі утворення скарбів, коли гроші на тривалий час вивільнюються з обігу. Ця форма нагромадження переважала на перших етапах розвитку товарного господарства, коли товаром були надлишки "Вони перетворювалися на гроші та нагромаджувались як скарби. Поруч із нагромадженням грошей в монетарній або іншій формі утворюється нагромадження скарбів у вигляді предметів розкоші, виготовлених з дорогоцінних металів, насамперед із золота і срібла, які не функціонують і являють собою значною мірою художні цінності.

З розвитком товарного виробництва головну роль відіграє перший вид нагромадження, яке стає необхідною умовою товарного обігу. Отже, ці дві форми нагромадження відрізняються одна від одної не лише функціонально, а й історично. Вони відбивають різні етапи в розвитку товарного виробництва.

Гроші, які мають властивість продукту товарного господарства, мають істотний вплив на його розвиток. І це особливо виявляється у функції засобів нагромадження. Якщо нагромадження товарів має межі (псування товарів, необхідність спеціальних сховищ тощо), то гроші не мають фактично меж для нагромадження, а зберігання їх не пов'язано з великими витратами праці.

Для того щоб нагромаджувати, слід всіляко розширювати виробництво товарів, якнайбільше їх продавати. А чим більше нагромаджено грошей, тим ширші можливості для розширення і удосконалення виробництва. Водночас не можна не бачити, що цей процес суперечливий. Адже нагромадження, збільшення скарбів може стати самоціллю, що, природно, обмежує можливості розвитку виробництва.

Засіб платежу. Розвиток товарного виробництва породив і таку функцію, як засіб платежу. Адже в товарообміні виникає особлива форма — купівля без попереднього продажу товару. Наприклад, для продовження процесу виробництва потрібно придбати сировину і матеріали, але для їх оплати немає грошей. Очевидно, власник сировини і матеріалів може продати їх з відстрочкою платежу, отже, в кредит. Особливість цієї форми полягає в тому, що один товаровиробник стає кредитором, а інший — боржником. Отримуючи потрібний

товар, боржник дає своєму кредитору письмовий борговий кредит. Коли настає строк, боржник виплачує визначену суму грошей, а кредитор повертає йому вексель. Гроші стають засобом платежу саме тому, що вони є мірою вартості і засобом обігу. Проте, на відміну від цих Функцій, спочатку виникає передавання споживної вартості, а вартість виступає в ідеальному вигляді боргового зобов'язання. І лише через визначений строк боржник виплачує кредитору вартість отриманого в кредит товару. Той, хто уважно стежить за логікою викладення теорії грошей, може сказати, що можливість купівлі без продажу забезпечується наявністю накопичення грошей, грошовими резервами. Однак практика товарного господарства, швидке зростання масштабів виробництва і товарообороту призводять до того, що не лише неможливо, а й економічно нерационально ставити виробництво і споживання в залежність від наявних грошей. Суперечність між споживною вартістю і вартістю дістає ще одне вираження — між товарною формою виробництва, між товарооборотом, споживною вартістю та їхнім вартісним вираженням, обігом грошей. Це особливо виявляється в необхідності купівлі або продажу, необхідності купівлі тепер за рахунок продажу в майбутньому. Вирішується ця суперечність через розвиток кредиту, складну систему кредитних відносин.

Розвиток товарного виробництва і товарного обміну зумовлює значне розширення кредитних відносин.

Оскільки транспортування і реалізація товарів забирає багато часу, а процес виробництва неможливо зупинити, товаровиробник систематично купує в кредит необхідні засоби і предмети праці. Кредит відіграє велику роль у виробництві, яке має сезонний характер. Наприклад, весною селянин купує насіння, засоби праці, а виплачує їх ціну після збирання врожаю. Або восени легка і харчова промисловість повинні закуповувати в кредит запас вовни або цукрових буряків, яких вистачило б на весь сезон переробки. В міру створення і реалізації готової продукції здійснюється оплата кредиту.

З боку продавця продаж у кредит є не що інше, як відчуження споживної вартості товару, але без реалізації його ціни, без перетворення уявного золота, яке визначає величину вартості товару, на реальне золото, гроші. З боку покупця кредит визначає отримання споживної вартості без відповідного відчуження праці. Після закінчення строку угоди ролі її учасників змінюються. Той, хто продає товар у кредит, кредитор, отримує вартість, не відчужуючи споживної вартості. Той, хто брав кредит, покупець, відчужує вартість, не отримуючи споживної вартості. Все це привносить у виробничі відносини товаровиробників суттєво важливі моменти. Хоч у цих угодах зберігаються ролі покупця і продавця, як у звичайному товарообороті, однак неможливо не бачити, що тут їхні ролі суттєво різні, а відносини набагато складніші. Якщо звичайна товарна угода здійснюється

на основі еквівалентного співвідношення вартості товару і грошей, то передавання грошей у кредит означає не тільки повернення певної суми в укладений строк, а й оплату у вигляді відсотка за її використання. Більше того, за кредиту рух товару здійснюється без грошей. Вони тут не виступають засобом обігу. Гроші виконують функцію міри вартості, що дає змогу встановити в кредитній угоді грошову міру зобов'язання. Проте, коли настануть строки виконання зобов'язань, вони погашаються грошима. Отже гроші тут виступають не опосередкованою ланкою, а завершальною, оскільки продаж у кредит — це не закінчена угода, а лише її початок. В умовах розвинених товарно-грошових зв'язків певна частина боргових зобов'язань взаємно погашається. Проте гроші потрібні для покриття різниці між частиною зобов'язань.

Отже, особливість функції засобу платежу полягає в тому, що гроші в цьому разі виступають не як посередник товарообороту, не як засіб обігу, а як індивідуальне втілення суспільної праці, завершуючи угоду. При впровадженні платежів гроші виступають як справжні гроші, а не як знаки вартості. Що стосується взаємодії функції як засобу платежу і функції накопичення, то, з одного боку, кредит робить накопичення не вигідним і зайвим, оскільки дає можливість купувати не продаючи, а з іншого боку, розвиток функції засобу платежу нерозривно пов'язаний з накопиченням грошей для здійснення оплати за зобов'язаннями. В історичному процесі розвитку товарного господарства вдосконалення і збагачення функції засобу платежу, розвиток кредитних відносин ведуть до зникнення збирання скарбів як самостійної форми багатства і водночас зростають роль і значення накопичення резервного фонду грошей як засобу платежу.

Функція грошей як засобу платежу породжує і широко розвиває так звані кредитні гроші, що виступають у формі боргових зобов'язань (векселів). Однак товаровиробник, який отримав боргове зобов'язання (вексель), може посвідчити його своїм підписом і передати для оплати визначеної купівлі товарів. Отже, вексель, що виник як засіб кредиту, перетворюється на кредитні гроші. Розвиток кредитних грошей призвів до виникнення їх найвищої і найдосконалішої форми — банкноти. На відміну від векселів, які є борговими зобов'язаннями окремих товаровиробників, банкнота — це вексель банку, тобто боргове зобов'язання банку; У функції грошей як засобу платежу виявляється поглиблення взаємозв'язку всіх функцій грошей міри вартості, засобу обігу, нагромадження. Кредитні "гроші залишаються з паперовими і якнайширше обслуговують товарооборот. Отже, складаються умови для заміни золотогрошового обігу паперовими грошима. Спочатку зв'язок між золотом і паперовими грошима забезпечується їх прямим обміном на золото, а на наступних етапах золото як грошовий матеріал повністю виключається з обігу. Воно стає, по суті, звичайним товаром, який можна придбати за паперові гроші. І все ж, хоч і

опосередкований, але зв'язок між золотом і паперовими грошима існує. Воно, хоч і монопольне, а все ж є матеріально-речовим забезпеченням грошей. Купівельна спроможність паперових грошей забезпечується зростанням суспільного багатства. Всесвітні гроші. Гроші як продукт товарного виробництва нічого національного і специфічно державного в собі не утримують.

Всесвітня торгівля — це продаж і купівля значних партій товарів, оптова торгівля в кредит. Через це функція засобу платежу має особливо важливе значення і значне поширення.

Крім того, у світовому обігу гроші функціонують як суспільна матеріалізація багатства. Однак лише золото уособлює це багатство і мігрує з однієї держави в іншу. До речі, будучи скарбом, золото водночас є резервним фондом всесвітніх грошей.

Слід зазначити, що процес витіснення золота з грошового обігу стосується і всесвітніх грошей. У повоєнні роки товарооборот на всесвітньому ринку здійснюється за допомогою резервних національних валют, передусім долара і фунта стерлінгів.

Отже, при виконанні своїх функцій вони звичайно одягають «національний мундир», що знаходить відображення не лише в специфічній назві — долар у США, фунт стерлінгів — у Великій Британії, ієна — в Японії, марка — в Німеччині, рубль — у Росії, ліра — в Італії тощо, а й у відповідній символіці на монетах і паперових грошах, поручительстві держави за їхнє забезпечення. Взаємодія національного і світового ринку, вихід товарного обороту за межі окремих держав, міжнародна торгівля породжують функцію грошей як всесвітніх. На світовому ринку гроші скидають «національний мундир» і виступають у формі благородних металів. Раніше це були золото і срібло, а з часом функцію світових грошей стало виконувати лише золото. Тут воно виступає загальною мірою вартості, загальним засобом платежу і загальним купівельним засобом.

Як бачимо, у всесвітній торгівлі гроші виконують ті самі функції що і в обігу товарів і грошей між державами, матеріалізують відносини цих країн, які представляють товаровиробників, об'єднаних у межах держав. Це вносить суттєві зміни у виробничі відносини, робить міжнародні відносини специфічною сферою, для якої характерні свої товарно-грошові форми: торговий і платіжний баланси, валютний курс тощо. Однак це окрема тема.

Закони грошового обігу. Інфляція. Кількість грошей, яка перебуває в обігу, не може бути необмеженою, оскільки для реалізації товарів, що надійшли в сферу обігу, слід чітко визначити кількість грошей. Вона залежить насамперед від суми цін товарів. Чим більша сума цін товарів, тим більше грошей необхідно для їхньої реалізації. Тут існує пряма залежність. Другим важливим елементом є швидкість обігу грошей, оскільки гроші весь

час повертаються в обіг. І чим швидше кожна грошова одиниця здійснює свій оборот, тим менше потрібно грошей. Тут існує зворотна залежність. Так, якщо за визначений період сума 1000 грн. дала змогу реалізувати товарів на 5000 грн., то швидкість обороту грошової одиниці дорівнює:

$$5000/1000$$

Одна грошова одиниця може обслуговувати ряд перетворень товару на гроші. До того ж одні грошові одиниці здійснюють обіг швидше, інші — повільніше. Через це розраховують середню швидкість обігу. Вона є важливим показником економічного розвитку, який характеризує швидкість руху товарів, а отже, динаміку виробництва і сфери обігу.

На кількість грошей, потрібних для сфери обігу, значно впливає функція грошей як засобу платежу.

Оскільки продаж товару в кредит означає, що тепер для руху товару гроші непотрібні, природно, це зменшує загальну кількість грошей в обігу. Водночас кількість грошей збільшується на суму цін товарів, які були продані в кредит і термін платежу за якими вже настав, що потребує додаткових сум для здійснення цих платежів. Крім того, слід звернути увагу, що частина платежів взаємопогашається. Врахування усіх цих чинників дає змогу достатньо точно визначити кількість грошей, потрібних для обігу,

$$ЦТ-ЦК + ЦП-ВЛ = О$$

де ЦТ, ЦК, ЦП, ВЛ — сума цін товарів, відповідно призначених для реалізації; проданих у кредит; термін платежу за якими вже настав; платежі, що взаємопогашаються; О — швидкість обороту грошей.

Ця формула розкриває закон, що регулює масу грошей, потрібних для обігу. Він стосується передусім умов функціонування повноцінних золотих грошей. Стійкість же паперових грошей зумовлюється тим, що кількість паперових грошей збігається з кількістю золотих грошей, необхідних для обігу. За такого співвідношення паперові гроші функціонують як золоті й мають таку саму купівельну спроможність. Якщо паперово-грошовий обіг більший, ніж потрібно золотих монет для обслуговування обігу вони знецінюються, їхня купівельна спроможність падає. Отже, закон обігу паперових грошей і необхідного для обігу золота призводить до негативних наслідків.

4.5. Закон вартості і його роль у розвитку товарного виробництва

Суспільно необхідні витрати праці. Закон, що регулює розвиток товарного виробництва на основі обміну товарів відповідно до втіленої в них абстрактної суспільно необхідної праці, має назву закону вартості. Це — об'єктивний закон, який регулює розподіл і забезпечує стимулювання суспільної праці за умов товарного виробництва. Вартість

товару визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами робочого часу.

Суспільно необхідний робочий час — це робочий час, потрібний для виготовлення будь-якої споживної вартості за наявних суспільно нормальних умов виробництва і при середньому в цьому суспільстві рівні вмілості та інтенсивності праці. Суспільно нормальними умовами є ті, за яких створюється переважна більшість товарів цього типу. Наприклад, на виготовлення певного товару одні виробники витрачають 10, а інші — лише 8 год. Проте більшість створює цей товар за 9 год. Саме ці витрати відповідають суспільно необхідним і визначають вартість товару. Ті виробники, які витрачають часу більше, ніж це суспільно необхідно, реалізуючи товари, не відшкодовують витрат, а отже, не можуть відновлювати виробництво. І, навпаки, ті, що витрачають менше часу, ніж це суспільно необхідно, мають додаткові можливості для розширення та вдосконалення виробництва. Це означає, що продуктивніша праця за однаковий проміжок часу створює більшу вартість.

Закон вартості нерозривно пов'язаний з редукцією праці. Річ в тому, що праця різних людей характеризується різною кваліфікацією та різною складністю. За основу беруть просту працю, тобто працю, яка не потребує спеціальної підготовки. Звичайно, для кожного часу і навіть для кожної країни характерна «своя» проста праця. Це залежить від рівня розвитку продуктивних сил, ступеня механізації та автоматизації виробничих процесів, рівня розвитку загальної і професійної освіти тощо. Проте, безперечно, що саме до простої праці прирівнюються всі види вищої за кваліфікацією та майстерністю складної праці. Інакше кажучи, складна праця — це помножена, піднесена до ступеня проста праця. За одиницю часу складна праця створює більшу вартість, ніж проста. У процесі реалізації товарів на ринку складна праця зводиться до суспільно необхідних витрат, глибоко взаємодіють споживна вартість і вартість. Передусім надзвичайно важливо, щоб споживна вартість продукту відповідала тій суспільній потребі, яку задовольняє. Корисність речі, її певні якісні характеристики визначають її спроможність задовольняти потреби суспільства. Якісніший продукт втілює і складнішу працю, і має більшу вартість. У зв'язку з цим при визначенні суспільно необхідних витрат часу важливо враховувати не лише кількість втіленої в товарі праці, а й корисний ефект споживної вартості. Більше того, суспільство завжди має більш-менш визначені суспільні потреби, а для задоволення їх — певний фонд робочого часу та інших ресурсів. Через це суспільство розподіляє фонд робочого часу так, щоб за певних суспільно необхідних витрат праці на одиницю споживної вартості забезпечити створення такої кількості та такої якості споживних вартостей, які дали б змогу якнайкраще задовольнити суспільні

потреби. Якщо в процесі виробництва будуть виготовлені товари, які за своїми споживними характеристиками, за своєю якістю не зможуть задовольнити суспільні потреби, або за втіленими витратами праці, які виражаються у високій ціні, то вони не будуть реалізовані, а втілена в них праця не буде визнана суспільно необхідною. Закон вартості, властиві йому суспільно необхідні витрати праці не тільки визначають загальну вартість товару, а й характеризують вартість одиниці корисного ефекту споживної вартості, є критерієм розподілу фонду робочого часу суспільства для виготовлення різних споживних вартостей, за допомогою яких задовольняються суспільні потреби.

Функції закону вартості. Закон вартості стимулює розвиток продуктивних сил, зростання продуктивності суспільної праці. Механізм взаємодії індивідуальних та суспільно необхідних витрат праці зумовлює прагнення усіх товаровиробників знижувати індивідуальні витрати праці до рівня суспільно необхідних і нижче, вдосконалювати техніку і організацію виробництва, щоб домогтися підвищення продуктивності праці. Товаровиробники, які успішно здійснюють ці заходи, домагаються зниження індивідуальних витрат нижче від суспільно необхідних, одержують більші доходи, що, в свою чергу, дає змогу ще більше розширювати та вдосконалювати виробництво. І навпаки, ті товаровиробники, у яких індивідуальні витрати вищі за суспільно необхідні, обмежені у відтворенні виробництва, неконкурентоспроможні на ринку і, як правило, розоряються. Механізм взаємодії індивідуальних та суспільно необхідних витрат праці нерозривно пов'язаний з формою вияву їх — ціною. Адже ціна — це форма вартості, а закон вартості — це, зрештою, закон цін. Саме через механізм цін закон вартості виконує функцію регулятора розподілу праці та інших ресурсів між галузями суспільного виробництва. Механізм дії цього закону пов'язаний з коливаннями цін навколо вартості. Якщо певна галузь виробництва недостатньо розвинена і попит на її товари не задовольняється, ціни на них будуть вищими, ніж вартість, а отже, доходи більшими. У цю галузь переливаються суспільна праця, інші ресурси з тих галузей, де прикладається занадто багато суспільного капіталу та суспільної праці. Це неминуче викликає велику пропозицію товарів, що перевищує попит і зумовлює зниження цін нижче від вартості. Через коливання цін розподіляються і перерозподіляються праця та інші ресурси відповідно до суспільних потреб, регулюються пропорції між галузями і сферами виробництва.

Закон вартості активно впливає на розвиток виробничих відносин, що знаходить вираження у диференціації товаровиробників. Конкурентна боротьба між товаровиробниками призводить до того, що ті з них, у яких індивідуальні витрати нижчі

від суспільно необхідних, у яких продуктивність праці вища від середньої, одержують додатковий дохід, вони збагачуються та мають більші можливості і для розширення виробництва, і для особистого споживання, їхня висока конкурентоспроможність полягає в тому, що вони можуть продавати свої товари за цінами, які нижчі від суспільно необхідних витрат, але набагато вищі від їхніх індивідуальних. Це значно прискорює процес реалізації їхніх товарів і збільшує доходи. Товаровиробники, у яких індивідуальні витрати вищі за суспільно необхідні, при продажу товарів зазнають збитків, що неминуче погіршує їхнє становище, призводить до розорення, втрати самостійності як господаря, товаровиробника. Отже, конкурентна боротьба між товаровиробниками, суперечність між індивідуальною та суспільно необхідною працею неминуче ведуть до диференціації товаровиробників. Одні з них збагачуються, збільшують масштаби виробництва, інші розоряються, перетворюються на найманих працівників.

Розвиток товарного виробництва і властивого йому ринкового механізму стимулювання і регулювання виробництва відіграли важливу роль у подоланні натурального виробництва і застою у розвитку продуктивних сил, що було характерно для докапіталістичних формацій. Виробництво для задоволення не власних потреб, а на ринок, для задоволення суспільних потреб долає вузькі межі натурального господарства, сприяє розширенню виробництва. А це, в свою чергу, швидко розвиває суспільні потреби, які спонукають подальше зростання та вдосконалення виробництва. Все це істотно прискорює економічний і суспільний прогрес.

Ось чому товарне виробництво і властивий йому механізм регулювання і стимулювання економіки так чи інакше існують і діють при різних способах виробництва. Система виробничих відносин, властива тому чи іншому способу виробництва, надає товарному виробництву специфічних соціально-економічних рис, визначає межі та роль товарного виробництва в економіці. Так, у докапіталістичних формаціях панувало натуральне виробництво, а товарне виробництво існувало поряд з ним. І навіть тоді, коли у його розвитку досягалися немалі успіхи, це було швидше спорадичне, виключне явте.

З товарним виробництвом пов'язані зародження і розвиток капіталістичних виробничих відносин, капіталістичного способу виробництва. Проте це не дає підстав для ототожнення товарного і капіталістичного виробництва. Капіталістичні виробничі відносини перетворюють закони товарного виробництва на закони капіталістичного привласнення, надають товарному виробництву всезагального характеру (і робоча сила стає товаром).

Історичний досвід переконує, що товарне виробництво, зберігаючи свій всезагальний зміст, у процесі взаємодії зі специфічними соціально-економічними відносинами,

модифікується, набуває специфічних суспільних форм, забезпечує реалізацію пануючих форм власності, функціонування властивих цьому способу виробництва виробничих відносин. Завдання полягає в тому, щоб знайти ефективні форми взаємодії управління та індикативного планування з ринком, ринковим регулюванням економіки. Саме тут закладені величезні можливості приведення в дію потенціалу економіки.

4.6. Еволюція товарно-грошового господарства у товарно-кредитне

Історичний досвід переконує, що товарно-грошова форма господарства переростає у товарно-кредитну форму, яка відповідає вищому ступеню розвитку суспільного виробництва.

Товарно-грошове господарство розвивається і вдосконалюється на основі вирішення внутрішніх суперечностей. Однією з головних передумов функціонування і розвитку товарно-грошового господарства є відповідність між масою товарів і кількістю грошей, що забезпечують обіг товарів.

Золото виконує функцію грошового товару, загального еквівалента за умови, що його кількість достатня для товарообороту цієї країни. Швидке зростання економіки, господарських зв'язків неминуче наштовхується на порівняно обмежені обсяги видобутку золота, а отже, і на його оборот як грошового матеріалу.

На перших етапах ця суперечність розв'язується передусім через збільшення видобутку золота і розширення його обороту. Однак зі зростанням обсягів суспільного виробництва посилюється невідповідність золотогрошової системи і потребам його зростання, що зумовлює перехід до нової грошової системи — кредитних грошей. Це пов'язано зі швидким розвитком системи кредиту, який долає обмеження, зумовлені наявністю такого грошового матеріалу, як золото. Кредит розсуває межі розвитку суспільного виробництва, адже забезпечує взаємне погашення великих сум платежів, обмежує використання грошей виплатою балансової різниці, яка утворюється при масі взаємних купівель і продажу. Отже, перехід від золотогрошової системи до системи кредитних грошей і розвиток кредиту, охоплення кредитними відносинами всіх сторін економічного і суспільного життя — це два взаємопов'язані шляхи переростання товарно-грошового господарства в товарно-кредитне.

Розглянемо обидва шляхи становлення кредитного господарства.

Розвиток кредиту і його форм. Кредит — форма об'єднання тимчасово вільних грошових коштів та використання їх в інтересах розширеного відтворення на умовах повернення, строковості та платності. Це форма руху позикового капіталу. Кредит має дві основні форми: комерційний і банківський. Кредитна система засновується на комерційному кредиті, тобто кредиті, що надається функціонуючими підприємцями у вигляді товарного

капіталу. В ньому позиковий капітал ще не відокремлюється від промислового і зайнятий у відтворювальному процесі, оскільки це необхідна умова реалізації товарів, перетворення товарного капіталу на грошовий.

Створення банків і кредитної системи забезпечило концентрацію тимчасово вільних коштів і використання їх для розвитку економіки. Грошовий капітал тут виступає як відокремлена частина промислового капіталу. Інакше кажучи, в процесі руху суспільного, передусім промислового капіталу, утворюється тимчасово вільний грошовий капітал, який, якщо йому не знайти застосування, припиняє самозростання, втрачає здатність приносити прибуток. Це вже само по собі суперечить сутності капіталу, тим більше, що в процесі руху промислового капіталу виникають потреби в грошовому капіталі для розширення виробництва, його реконструкції тощо. Отже, відокремлення грошового капіталу, перетворення його на позиковий — це об'єктивна закономірність, що відбиває розвиток товарно-кредитних відносин.

Позиковий капітал створює видимість, начебто гроші народжують гроші. Насправді, як ми вже знаємо, позиковий капітал самозростає тому, що в руках функціонуючого підприємця він використовується для купівлі засобів виробництва і робочої сили, для здійснення процесу виробництва, в ході якого створюється додаткова вартість — джерело прибутку і відсотка. За своєю економічною природою відсоток є часткою прибутку, яку функціонуючий підприємець передає власникові позикового капіталу. Причому позиковий відсоток не є дійсною ціною капіталу — товару, тобто грошовим вираженням його вартості. Функціонуючі підприємці оплачують не вартість капіталу як товару, а споживну вартість цього своєрідного товару. Отже, відсоток — це об'єктивно необхідна форма кредитних відносин, яка, будучи часткою додаткової вартості, становить одну з об'єктивно зумовлених форм руху грошового (позикового) капіталу. Все це переконливо свідчить, що позиковий капітал і відсоток пов'язані з найглибшими основами економіки, з виробництвом, рухом усього суспільного капіталу, вартістю та додатковою вартістю. Однак, як свідчить досвід, комерційний кредит має в своєму функціонуванні певні обмеження. Адже він, як правило, можливий між підприємцями галузей, що безпосередньо пов'язані у процесі відтворення. Він обмежений і кількісно, оскільки лімітується розмірами товарної частини окремих індивідуальних капіталів. Через це об'єктивно необхідно розвивається більш досконалий вид кредитних відносин — банкірський (банківський) кредит, тобто кредит, що надається банкірами (банками) функціонуючим підприємцям у вигляді грошових позик. Він не обмежений розмірами індивідуальних капіталів, може надаватись у значно більших розмірах, ніж комерційний, і на різноманітні цілі. Це вже рух позикового капіталу як відокремленої частини

промислового капіталу, властивий вищому рівню соціально-економічного розвитку суспільства. Акумуляючи тимчасово вільні кошти, банки перетворюють їх на діючий капітал, що приносить відсотки.

Переростання товарно-грошового господарства в товарно-кредитне розпочалося наприкінці XIX ст., коли відбулось зрощення промислового і банківського капіталу, утворення фінансового капіталу, що знаменувало нову роль банків і швидкий розвиток кредитних відносин, підвищення їх ролі у розвитку економіки і житті суспільства.

Кредитні відносини почали все глибше опосередковувати товарно-грошові відносини, що зумовило трансформацію останніх у товарно-кредитні.

Кредитні відносини вийшли за межі руху грошового капіталу і набули всеохоплюючого характеру. Через це позиковий капітал не можна тепер зводити лише до відокремленої частини грошового капіталу. Кредит є тим засобом, за допомогою якого гроші негайно перетворюються на капітал, що приносить відсотки. Позиковий капітал зрощується з промисловим і торговим капіталом. Практика переконує, що в позику надається і зайнятий капітал, не лише грошовий, а й товарний, продуктивний. Позикові відносини проникли в усі форми капіталу. Адже рух грошей, товарів, капіталів, предметів споживання так чи інакше опосередкований кредитними відносинами.

Позиковий капітал є формою розв'язання суперечності між капіталом і його товарною формою. Капітал, що знаходиться у товарній формі, не забезпечує його самозростання. Проте він утримує в собі додаткову вартість і щоб швидше реалізувати її, треба прискорити оборот товарів, перетворення товарної форми на грошову. Це завдання вирішується за допомогою кредиту, безготівкових розрахунків, продажу товарів у розстрочку, споживчого кредиту. Товарно-грошовий оборот трансформується у товарно-кредитний через те, що основна частина продажу між підприємцями, а також значна частина роздрібного товарообороту здійснюються на кредитній основі. Кредитні відносини виходять за національні межі. Кредитується практично увесь міжнародний товарооборот.

Кредитні відносини вносять істотні зміни у систему ціноутворення. Вже не раз зазначалося, що в основі ціни товару лежить вартість, яка набуває форми ціни виробництва. Поряд з цим існує інша основа ціни — ціна як капіталізована форма доходу, при визначенні якої ключову роль відіграє позиковий відсоток. Робоча сила, сировина, засоби праці, земля, будівлі, цінні папери оцінюються за капіталізованим доходом. Якщо, наприклад, сто доларова акція приносить 10 дол. доходу при позиковому відсотку, який дорівнює 5 відсотків, ця акція продаватиметься за 200 дол., адже саме ця сума, покладена в банк при 5 відсотках, дасть 10 дол. доходу. Ціни на капітальні блага встановлюються на

ринку за їхньою «капіталізованою вартістю». Це означає, що в кредитному господарстві ціноутворення збагачується відносинами кредиту.

Один і той самий капітал виступає у подвійній формі, як позиковий капітал — в руках кредитора, і як промисловий, або торговий капітал, — в руках функціонуючого капіталіста. Отже, позиковий капітал дає можливість фінансувати капіталовкладення за рахунок не власних, а позичених коштів і використати їх для самозростання капіталу. Це означає, що розвиток кредиту, зростання обсягів позикового капіталу і умов його надання сприяють розвитку продуктивного капіталу, зростанню виробництва, розширенню його відтворювальної ролі.

Концентрація грошових коштів, перетворення їх на інвестиції, зростання значення позикового капіталу у русі продуктивного, виробничого капіталу — все це означає, по суті, виникнення і розвиток у кредитному господарстві принципово нової форми руху суспільного капіталу порівняно з товарно-грошовим господарством. Рух усього капіталу набирає форми руху позикового капіталу.

Зростання значення позикового капіталу у русі продуктивного, виробничого капіталу виявляється у підвищенні ролі позичених коштів у пасивах підприємств. Так, частка власних коштів у відношенні до пасивів у 70-х роках становила: у фірмах Японії — 20 відсотків, ФРН — близько 30, Великої Британії — приблизно 40 і в американських корпораціях — понад 50 відсотків. Важливо зазначити, що темпи економічного розвитку були вищими в тих країнах, компанії яких розвивали виробництво переважно за рахунок позичених коштів. Не випадково перед великі компанії Японії, що якнайширше використовували позичені кошти (частка власних коштів у них була найнижчою — 20 відсотків). Цілком зрозуміло, що практика господарювання японських компаній найбільшою мірою відповідала кредитній природі сучасного виробництва. Кредитні кошти спираються на весь потенціал суспільного капіталу і тому більшою мірою, ніж інші форми капіталу, пристосовані до сучасного рівня продуктивних сил. Особливо це знаходить вияв у такій формі акумуляції та концентрації капіталу, як створення акціонерних товариств. Ця форма капіталу похідна від позикового капіталу і є визначальною у структурі власності сучасної економіки. На акціонерному капіталі засновані усі найбільші корпорації, адже лише ця форма дає можливість шляхом продажу акцій об'єднати значні маси грошових коштів, перетворити їх на діючий капітал і застосувати його з найбільшою ефективністю."

Одним із важливих напрямів розширення кредитних відносин є розвиток іпотечного і споживчого кредиту. Особливо це стосується предметів тривалого користування, більша частина яких купується в кредит. З введенням кредитних карток кредитні відносини все

глибше опосередковують купівлю товарів повсякденного попиту. Завдяки цьому кредит проникає у сферу особистого споживання, охоплює його і значною мірою визначає його функціонування і розвиток. Акти купівлі-продажу все більше заміщуються актами платежу. У витратах населення зростають платежі щодо кредитної заборгованості, досягаючи в США 20 відсотків сімейного бюджету. Доходи громадян також набирають кредитної форми, оскільки зароблені ними кошти переказуються підприємствами і організаціями на їхні особисті рахунки. Заощадження населення також є формою кредиту банкам і страховим компаніям, які, в свою чергу, використовують їх для кредитування господарства.

У доходах населення США відсотки від вкладів становлять приблизно сьому частину. Кредитні відносини стали важливим елементом руху державних фінансів. Сплачуючи податок, підприємець позбавляється частки одержаного доходу, а надаючи державі кредит — перетворює свої гроші на капітал. Держава використовує кредит для подолання незбалансованості державних фінансів через податкову систему і систему державних позик.

Розвиток кредитних відносин означає й істотні зміни відносин власності. Адже у кредиті капітал-власність відокремлюється від капіталу-функції, що змінює не тільки систему застосування і використання капіталу, а й відносини привласнення. Позикова форма капіталу, кредит дає змогу підприємцям пристосовуватися до змін у розвитку продуктивних сил, враховувати процеси концентрації та централізації виробництва, посилення його суспільного характеру. Історично склалося так, то індивідуальні капітали за своїми розмірами ще всередині XIX ст. відставали від потреб продуктивних сил, процесів концентрації та централізації виробництва. Криза індивідуальної приватної власності покликала до життя акціонерні форми капіталу, що забезпечило розвиток машинного виробництва, реалізацію об'єктивних можливостей швидкого розвитку продуктивних сил.

Кредит має важливе значення у процесах розподілу і перерозподілу доходів, що впливає на зміни у відносинах власності. Так, у повоєнний період випереджаючий розвиток кредитних відносин порівняно із зростанням виробництва і суспільного продукту призвів до того, що доходи, отримані за відсотками, систематично випереджали масу доходів, які давав підприємницький дохід.

За 30 років (1949—1979 рр.) обсяг відсоткових виплат у США зріс у 37 разів, у той час, коли підприємницькі доходи збільшилися в 11,6 раза. Частка додаткової вартості, яка привласнена у вигляді позикового відсотка, у США становила у 1929 р. 13,8 відсотка, у 1950 р. — 3, в 1981 р. — 36,7 відсотка. Маса прибутку з 1947 по 1980 р. у США зростає в

9,4 раза, а маса прибутку, одержана у формі позикового відсотка, — в 124 рази. Все це переконливі докази випереджаючого зростання кредитних відносин, охоплення ними всіх сторін економіки і життя людини.

У процесі тривалої історичної еволюції позиковий капітал створив відносно самостійний ринок позикового капіталу. Це стало знаменною віхою переходу кредитних відносин у нову якість. Функціональна структура цього ринку (і внутрішнього, і міжнародного) полягає в тому, що він включає передусім грошовий ринок і ринок капі галів. Під грошовим ринком розуміють ринок відносно короткострокових операцій (від кількох годин до року), здійснюваних переважно між банками та іншими кредитно-фінансовими установами. Ринок капіталів — це та частина ринку позикового капіталу, яка пов'язана з довгостроковими операціями. Якщо грошовий ринок надає кошти для задоволення тимчасової потреби в ліквідності, то ринок капіталів є джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів. Нині ринок позикових капіталів — це складова всесвітнього господарства, що відіграє дедалі зростаючу роль як на національному, так і міжнародному рівнях. Це складний економічний механізм перерозподілу коштів між галузями, країнами і ринками.

За багатьма своїми характеристиками сучасний валютний ринок наблизився до ринку позикових капіталів: у них схожі економічні функції, практично єдині склад суб'єктів і техніка проведення операцій, взаємопов'язане ціноутворення. Зі зростанням частки фінансового та спекулятивного попиту і пропозиції валютний ринок дедалі більше переходить до обслуговування ринку позикових капіталів, перетворюється на специфічний механізм, що полегшує і опосередковує переливання капіталів, пов'язує національні й міжнародні ринки капіталів.

Швидкий розвиток кредитних відносин, їхнє проникнення в усі сфери економічного і суспільного життя призвели до того, що у розвинених країнах у 80-х роках обсяг кредитних зобов'язань приблизно у 4 рази перевищив обсяг сукупного суспільного продукту. В ФРН, наприклад, у 1984 р. кредитні зобов'язання становили майже 7 трлн марок при сукупному суспільному продукті в 1,8 трлн марок. Кредитні відносини нині охоплюють усі стадії відтворювального циклу — від процесів інвестування і міжгалузевого переливання капіталів до фази товарної реалізації, розподілу і перерозподілу доходів.

Кредиту належить важлива роль у механізмі господарювання. Регулюючи позиковий відсоток, держава впливає на нагромадження реального й грошового капіталів, на рівень інфляції, на динаміку цін і заробітної плати, на валютний курс, експорт та імпорт капіталу і товарів. Кредитний механізм використовується транснаціональними корпораціями не

тільки для експлуатації робочої сили, природних ресурсів, а й капіталів багатьох держав. Отже, розвиток кредитних відносин у розвинених країнах досяг такого рівня, коли ними охоплено усе господарство і життя людей. Склалося кредитне господарство, яке опосередковує увесь відтворювальний процес. Продукт праці з самого початку набирає не лише товарної, а й кредитної форми, що надає специфічних рис його руху. Інакше кажучи, кредитне господарство — це товарне виробництво на такому ступені розвитку, коли його рух опосередкований кредитними відносинами. Це якісно новий рівень розвитку економіки, коли виробничому процесу — обороту товарів і грошей — передують кредит, кредитна операція, що стали завчасно визначати рух і зростаючі частини суспільного продукту на цілком певний ринок, причому чітко визначати кількість товарів, їхню якість і строки постачання. Інакше кажучи, на відміну від стихійності, властивої товарному виробництву, кредитне господарство нерозривно пов'язане з підвищенням свідомого начала у визначенні та погодженні розвитку виробництва і платоспроможного попиту, з розвитком відносин планомірності в суспільному виробництві. Якщо товарні відносини пов'язують виробників лише через ринок, тобто після завершення процесу виробництва, то кредитні відносини виникають ще до цього процесу, існують у ході його здійснення, в сфері обміну і навіть у сфері особистого споживання. Кредитор і позичальник взаємопов'язані спільним інтересом ефективного використання кредиту, починаючи з виробництва і закінчуючи реалізацією товарів, адже без цього не може бути повернена кредитна позика, і тим більше — не можуть бути сплачені відсотки за її використання у певний строк. На основі кредитних відносин відбувається інтеграція виробничої, торговельної та банківської сфер, забезпечується їхня єдність і взаємодія. Все це означає, що для кредитного господарства властивий більш високий тип суспільно-економічних відносин, що й знаходить вияв у планомірному характері його розвитку, підвищенні економічної ролі держави, становленні системи державного регулювання економіки.

Перехід від золотогрошової системи до системи кредитних грошей. Епоха золотого стандарту започаткована 1821 р., коли Британська імперія зробила фунт стерлінгів конвертованим у золото. Найбільшої сили золотий стандарт досяг у 1880—1914 рр. Відмітною рисою у період до першої світової війни у взаємодії металевих грошей і кредиту було те, що банкноти вільно обмінювалися на золото. Коли в обмін потрапляла надмірна кількість банкнот, вони не знецінювалися, оскільки могли вільно обмінюватися на золото. Все це зумовило таку ситуацію, коли банкноти без перешкод оберталися нарівні з золотими монетами на території всієї країни і навіть за її межами. Так, у Росії протягом майже 20 років у вільному обігу був золотий рубель. Після реформи 1897 р. в

обіг було введено золоті рублі, які вільно обмінювалися на банкноти. Рубель дорівнював 0,77 г золота. Тим часом золотий вміст долара становив 1,6 г, фунта стерлінгів — 7,3, франка — 0,29 і марки — 0,35 г золота. Російський рубель містив удвічі менше золота, ніж американський долар, але вдвічі більше, ніж німецька марка, і більш як у 2,5 раза порівняно з французьким франком. Золоті гроші вільно оберталися поряд із кредитними. Рівновага підтримувалася суворим контролем з боку Держбанку за випуском кредитних білетів, кількість яких в обігу не могла перевищувати золотого запасу країни більш як на 300 млн. крб. Реально ж золотий запас іноді перевищував суму кредитних білетів, що перебували в обігу, навіть у 1,5 раза. Бюджет країни був бездефіцитним, а промислове виробництво зростало: за 1890—1899 рр. воно подвоїлося.

Однак так було лише до першої світової війни. Під час війни різко зріс дефіцит державних бюджетів країн, що воювали. Для покриття великих воєнних витрат уряди використовували випуск банкнот під зобов'язання держави, припинивши їх розмін на золото. Кількість випущених банкнот почала значно перевищувати потреби обороту в грошах, внаслідок чого вони, як і паперові гроші, стали швидко знецінюватися. Цей процес тривав і протягом ряду повоєнних років. За 1924—1928 рр. ряд держав провели заходи щодо стабілізації валют. Однак світова економічна криза 1929—1933 рр. звела ці зусилля нанівець. Так, у США важливий крок у бік демонтажу золотого стандарту було зроблено відразу після «великої депресії» 1928—1933 рр., коли з обігу було вилучено всі золоті гроші. Це означало, що населення США більше не могло перетворювати долари в золото. Іноземні власники доларів зберігали право на конвертованість до 1971 р.

Тенденція до демонетизації золота стає дедалі очевиднішою.

Наступний важливий крок до зниження ролі золота у грошовій системі було зроблено у 1968 р., коли було відмінено вимогу до комерційних банків тримати резерви у золоті. До 1945 р. всі банки Федеральної резервної системи США (ФРС) повинні були мати золоті резерви у розмірі до 40 відсотків номінальної вартості банкнот, випущених ними в обіг, і 35 відсотків суми їхніх депозитів. У 1945 р. вимоги до обох цих показників були знижені до 25 відсотків. У 1965 р. було відмінено вимоги щодо резервів для депозитів, а у 1968 р. — щодо банкнот ФРС. Золотий стандарт зазнав остаточної поразки у 1971 р., коли уряд США відмовився підтримувати світову ціну на золото на фіксованому рівні.

Чим це викликано? Банки ФРС протягом двох десятиріч до 1968 р. збільшували емісію грошей, яка становила в середньому 34 відсотки щороку. Такі темпи зростання були б неможливі, якби банкноти ФРС мали забезпечуватися золотом. До того ж слід мати на увазі, що золоті запаси США зменшилися з 24 млрд. дол. у 1949 р. до 11 млрд. дол. у 1968 р., тобто більше ніж удвічі.

Звичайно, зміна співвідношення між зростанням виробництва і товарообороту, з одного боку, і видобутком та наявністю золотогорошового товару, з іншого, для окремих країн є дуже важливим, проте все ж окремих показником, адже саме в цій країні воно могло бути дуже специфічним, навіть виключним. Інша справа світова економіка. Статистика переконливо свідчить, що у повоєнний час масштаби виробництва досягли такого рівня, коли золото було неспроможне забезпечити потреби світового ринку через обмеженість його обсягів. Це виявилось у постійному зниженні відношення офіційних запасів золота до величини світового імпорту. У 1950 р. воно становило 53,3 відсотка, у 1968 р. — 15,4 і в 1974 р. — 5,8 відсотка. Кінгстонська угода учасників Міжнародного валютного фонду (січень 1976 р.) офіційно узаконювала систему «плаваючих» валютних курсів і відмову від фіксування золотого вмісту національних валют. Воно було офіційно демонетизоване, оскільки не могло забезпечити міжнародний платіжний оборот і поступово, але неухильно замінювалось у міжнародних розрахунках американськими доларами. Обсяг виробництва, і особливо темпи приросту світової торгівлі, значно перевищували прирости видобутку золота.

Золотогрошова система історично зжила себе. Так, золото перестало бути мірою вартості. Ціни виявилися повністю відірваними від золотої основи. Золото стало, хоч і дорогоцінним, але товаром, що має свою ціну, і перестало бути загальним еквівалентом, грошовим товаром. Воно не є субстанцією грошей і не визначає їхньої купівельної спроможності. У сучасних умовах немає країн, де б золото було засобом обігу. Навіть на світовій арені, де гроші знімали «національний мундир» і виступали у вигляді золота, тепер ситуація істотно змінилася. Золото перестало бути світовими грошима, а країна що має золото, мусить його продати, як і будь-який інший товар, одержати відповідну виручку і потім купити необхідні товари. Переважна більшість країн відмовилась від визначення золотого вмісту національної валюти і лише окремі з них зберігають у законодавстві положення про золотий вміст своєї валюти. Валютний курс встановлюється без будь-якого зв'язку з золотом. У сучасних умовах усі валюти котируються щодо долара США. Курс між будь-якими двома валютами визначається через їхнє відношення до долара («крос-курси»). Ця практика стала загальноприйнятною у 50-х роках. Золото не виступає нині як платіжний засіб. Його витіснили такі резервні валюти, як долар, фунт стерлінгів, франк, марка та ін. Найважливішою валютою є долар, частка якого в міжнародних платежах становила до 75 відсотків. Проте, як свідчить досвід, покладання на одну національну валюту ролі міжнародного резервного і платіжного засобу неминує породжує суперечності та перешкоди. Для того щоб розв'язати ці суперечності, створюються і функціонують наднаціональні валюти СДР («спеціальні права позичання»),

ЕКЮ, а тепер євро (європейська грошова одиниця) та ін. Отже, на світовому ринку золото не використовується ні як платіжний, ні як купівельний засіб. Однак воно залишається важливим елементом державних резервів, адже втілює величезну вартість і в умовах інфляції є засобом підтримання валют, забезпечення позик тощо. А реалізація золота на ринку є джерелом значних надходжень валюти. Золото, що знаходиться у золотих запасах, офіційних резервах, — це не гроші, що вийшли з обігу, а нагромаджений товар, який можна в будь-який момент реалізувати.

У тривалому процесі взаємодії грошей (золота) і кредиту (банкнот, тобто кредитних грошей) настав етап, коли золото здало свої позиції кредитним грошам. Отже, сучасні гроші в своїй основі — це кредитні гроші, що нерозривно пов'язані з господарським оборотом і реально відбивають його рух. Так, у США 95 відсотків грошової маси представлено платіжними зобов'язаннями і документами, виписаними кредитними установами: чеками, депозитними сертифікатами, розпорядженнями про зняття вкладів тощо. Це означає, що сучасні гроші — це не лише свідчення вартості, титул платоспроможності, а й реальне вираження руху товарно-матеріальних цінностей, капіталу.

Кредитний характер грошей знаходить вияв у докорінній зміні структури грошового обігу. Спостерігається надзвичайно швидке зростання ролі та значення безготівкового (кредитного) обороту відносно готівкового (касового). У США, наприклад, за 1960—1986 рр. частка готівки у загальному обсязі грошової маси скоротилася з 9,2 до 5,3 відсотка. В основі сучасних грошей лежить рух грошового капіталу. А кредитні документи — це кредитні гроші, що докорінно відрізняються від паперових, оскільки відбивають реальний рух реального капіталу. Адже всі боргові зобов'язання (безвідносно до їхнього функціонального призначення) тією чи іншою мірою беруть на себе властивості грошей і виконують їхні функції.

Оскільки товарообмін опосередковано кредитними документами, то кредит виступає формою руху не лише грошового (позикового), а й товарного капіталу. І вся система відносин набуває характеру не товарно-грошових, а товарно-кредитних відносин, а кредитні документи, боргові зобов'язання стають новими, кредитними грошима.

Особливість кредитних грошей полягає в тому, що в цьому разі реалізація товару не супроводжується зустрічним рухом еквівалента в речовій формі, як це було за грошей-золота, грошей-товару: замість них функціонують платіжні зобов'язання, що є не чим іншим, як грошовим еквівалентом.

Всебічні, постійно відтворювані відносини боргової залежності між товаровиробниками зумовлюють той факт, що боргові платіжні зобов'язання виступають кредитними грошима

зі специфічною суспільною якістю — властивістю безпосередньої обмінюваності на будь-який інший товар, тобто властивістю загального еквівалента. Звичайно, межа між кредитними і паперовими грошима досить умовна. Варто збільшити випуск банкнот у обіг, що перевищує реальні потреби у них товарообороту, як вони неминуче перетворюються на паперові гроші, що швидко знецінюються. Проте це не дає жодних підстав для ототожнення паперових і кредитних грошей; Адже кредитні гроші істотно відрізняються від паперових. По-перше, вони виникають на основі функції грошей як засобу платежу, тоді як паперові, на основі функції грошей як засобу обігу. По-друге, в основі кредитних грошей лежить рух позикового, а отже, всього суспільного капіталу. Щодо паперових грошей, то вони є лише знаками золота і заміщують золото в обігу. По-третє, банкноти випускаються емісійними банками замість приватних комерційних векселів для кредитування промисловості та торгівлі, а паперові гроші — державою для покриття бюджетних витрат, бюджетного дефіциту. По-четверте, якщо виникає потреба в банкнотах, розмінних на золото, то вони повертаються до банку, оскільки він обмінює їх на золото. Паперові гроші можуть поповнювати і переповнювати канали обігу. Через це банкноти, обмінні на золото, не знецінюються, а паперові гроші, якщо їх випустити в обіг більше, ніж потрібно, знецінюються. В сучасних умовах, коли банкноти не розмінюються на золото, в разі надмірного випуску їх, вони також знецінюються.

Усе це дає підстави для висновку, що відбувся історичний перехід від грошей-товару до грошей-кредиту, грошей-капіталу, які знаменують якісно новий ступінь суспільно-економічного розвитку. Це є важливим напрямом переростання товарно-грошового господарства у товарно-кредитне.

Розвиток функцій грошей. Сутність грошей як загального еквівалента найбільш повно проявляється у функціях, які вони виконують. На жаль, нерідко ігнорується об'єктивна залежність між сутністю і функціями грошей. Так, на запитання: «Що таке гроші?» — деякі автори відповідають: «Гроші — це те, що гроші роблять. Усе, що виконує функції грошей і є грошима». Як видно, автори ототожнюють сутність і функції грошей, розкривають їхню сутність через функції і спрощують проблему.

Насправді розвиток грошей, перехід від грошей-товару до грошей капіталу, кредитних грошей супроводжується не лише зміною їхньої сутності, але й змінами у функціях. Так, згідно з теорією трудової вартості функцію міри вартості могли виконувати лише повноцінні гроші, тобто золото. Оскільки воно було товаром, то мало вартість, а значить, могло вимірювати вартість товарів, виступало засобом їх реалізації, а отже, і виконувало функцію міри вартості. Інакше кажучи, золото як товар, будучи втіленням суспільно-необхідної праці, тобто вартістю, встановлювало ціну товару як грошового виразу

вартості. Причому, гроші реалізують функцію міри вартості на основі взаємодії, з масштабом цін. Це означає, щоб гроші виконували суспільну функцію міри вартості, необхідно міряти самі гроші, що й робить масштаб цін. Він фіксує певну величину золота в грошовій одиниці, що й визначає її купівельну спроможність. Співвідношення вмісту золота в грошових одиницях служило основою встановлення валютного курсу, тобто співвідношення між валютами різних країн. Якщо зменшувався вміст золота в тій чи іншій грошовій одиниці, зменшувалась і купівельна спроможність, тобто відбувалася девальвація. Коли зростав вміст золота в грошовій одиниці, відбувалася ревальвація. З демонетизацією золота, переходом до якісно нового типу грошей зникла як окрема потреба вимірювати грошовий матеріал. Адже позичковий капітал як матеріальна основа кредитних грошей і кредитні гроші як гроші виступають в одній формі — у формі грошей. За цих умов функція грошей як міра вартості і масштаб цін зливаються. І грошова одиниця кожної країни (долар, фунт стерлінгів, марка, ієна, франк, рубль, гривня і т. ін.) виступає одночасно і мірою грошей, тобто масштабом цін, і мірою вартості, що проявляється у встановленні ціни товару. Не випадково, західні економісти вважають функцією грошей одиницю рахування, тобто таку одиницю, на основі якої визначаються ціни товарів чи послуг та ведуться рахунки. В США, пишуть вони, ціни визначаються у доларах і центах, тобто одиницею рахунку є долар. У Франції — франк.

Але ціни не завжди визначають у національних грошових одиницях. В тих країнах, де висока інфляція, і ціни швидко змінюються, то вони визначаються у валюті іноземних держав.

Наприклад, в Україні, де національна грошова одиниця — гривня, хоч і поступово, але втрачає свою купівельну спроможність, ціни на коштовні речі (нерухомість, автомобілі тощо) визначаються в «умовних одиницях», хоча всі добре розуміють, що мається на увазі долар. Що стосується платежів, то вони здійснюються, як правило, в національній валюті, хоча іноді використовується й іноземна валюта. Отже, наша національна валюта — гривня ще неповною мірою виконує функції міри вартості і засобу обігу.

До речі, між оборотом товарів і послуг, з одного боку, і кількістю грошей в обігу, з другого, має бути певне співвідношення. У розвинених країнах рівень монетаризації економіки становить: у Великій Британії — 100 відсотків, Німеччині — 70, Швейцарії — 120, Китаї — 100—120, у США — близько 70, у колишньому СРСР — 80 відсотків. В Україні рівень монетаризації дорівнює всього 15 відсотків. Це надто низький рівень і він означає, що у нас має місце восьмиразовий обіг грошей. Спеціалісти вважають, що це малоймовірно, бо, наприклад, у США швидкість обігу агрегату М, коливається в межах 1,5—1,8 раза.

Недостатня кількість грошей в економіці зумовлює велике зростання кредиторської і дебіторської заборгованості. Вони обчислюються сотнями мільярдів гривень. До того ж низький рівень монетаризації економіки неминуче викликає такі явища, як бартер і взаємозаліки. Боротьба із бартером і взаємозаліками при фіксованому рівні монетаризації економіки неминуче призводить до стагнації економіки.

Як розв'язати цю проблему? Цілком слухна пропозиція: збільшити емісію грошей в економіку. Досвід показує, що це погіршує ситуацію, бо зростає інфляція, що викликає негативні наслідки.

Для успішного функціонування економіки кількість грошей в обігу має відповідати не обігу товарів і послуг, а усій масі національного багатства: будівлі, споруди, земля, товари, послуги і т. ін. Якщо з цього боку підійти до рівня монетаризації, то виявиться, що він в Україні становить набагато менше 1 процента. Завдання полягає в тому, щоб істотно підняти рівень монетаризації економіки України. В який спосіб? Це складне питання. С пропозиція запровадити інвестиційну гривню. Для цього потрібно створити інвестиційні іпотечні банки, що дозволить зв'язати власність громадян з товарно-грошовим обігом, випускати інвестиційну гривню під заставу приватної і акціонерної власності.

Важливим напрямом розвитку функцій грошей є поєднання функцій засобу обігу і засобу платежу. Деякі автори вважають, що «в радянських політекономічних підручниках існують п'ять функцій грошей, тоді як у західних — три». А де ж решта? Автор відповідає: «фактично функцію як засіб обігу в широкому значенні радянські економісти розділили на дві функції — функцію, власне, засобу обігу... й функцію засобу платежу». Як видно, автор вбачає причину існування функцій засобу обігу і засобу платежу в свавіллі радянських економістів. Хотілося б нагадати автору, що п'ять функцій грошей розроблені й обґрунтовані класичною політичною економією. І це знайшло досить глибоке обґрунтування у «Капіталі» К. Маркса. Тому справа не в радянських економістах, вона, очевидно, в тенденціях розвитку грошей. У середині XIX ст. функції засобу обігу і засобу платежу займали кожна своє місце і знаходили об'єктивне обґрунтування. Набагато менший розвиток кредитних відносин чітко виділяв особливий рух грошей, які обслуговували цей процес. Не випадково у формулі визначення кількості грошей, необхідних для обігу, віднімалась сума цін товарів, проданих в кредит, додавалась сума цін товарів, строк платежу по яких настав. З переростанням товарно-грошового господарства у товарно-кредитне ситуація істотно змінилась. Панування товарно-кредитних відносин означає, що функція засобу платежу забезпечує обіг товарів і послуг, вона, по суті, зливається з функцією засобу обігу і обидві вони перетворюються на два аспекти однієї функції і самостійно існувати не можуть. Про те, що це сталося у житті

саме так, свідчать західні автори. Так, Е. Долан, К. Кемпбелл, Р. Кемпбелл пишуть: «Гроші як засіб обігу — це гроші, які використовуються для купівлі товарів і послуг, а також для оплати боргів». Як видно, навіть визнаючи єдність функцій засобу обігу та засобу платежу, все ж хоч якоюсь мірою виокремлюють «оплату боргів». І справа в тому, на наш погляд, що оплата боргів — лише частка того, що виконували гроші у функції засобу платежу.

Ще більшим доказом того, що раніше могли і існували дві функції — засіб обігу і засіб платежу, а тепер це не лише два аспекти функції «засіб обігу», а щось значно більше, може свідчити та обставина, що С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензі визнають таку функцію, як «міра відкладених платежів», тобто платежів, які будуть здійснені у майбутньому і розміри яких звичайно встановлюються у грошовому виразі. Що тут мається на увазі? «Якщо ви берете позику в банку, то у майбутньому, — пишуть автори, — ви маєте повернути певну кількість доларів до визначеної дати або протягом певного строку». Як видно, із широкого кола операцій, які колись обслуговували гроші у функції засобу платежу, і тепер, на думку авторів, існує один з платежів, який вони називають «мірою відкладених платежів». Це, на нашу думку, свідчить про те, що і сьогодні є, хоча і окремі, але прояви колишньої функції засобу платежу. Очевидно, такий підхід більше відображає реалії життя, ніж твердження про те, що начебто виділення і раніше функції засобу платежу «вельми сумнівне», що це необґрунтоване рішення «радянських економістів».

Хоча роль грошей як засобу обігу велика, проте бартер зберігся, а при деяких умовах, як в Україні, він набрав досить широкого розповсюдження. Досвід показує, що в країнах з високою інфляцією, торгівля у формі бартеру виявляється більш підходящою, ніж за допомогою грошей. Подолання бартеру становить неодмінну умову розвитку ринкової економіки. І нарешті, функція світових грошей. Ця функція була реальною у XIX — на початку XX ст., в епоху золотого стандарту. Як відомо, виходячи на світову арену, гроші скидали свій «національний мундир» і виступали у своїй натуральній формі, у формі благородного металу — золота. Це відповідало природі міжнародного платіжного обороту, бо лише золото як грошовий товар могло бути загальним засобом платежів. Адже у світовій торгівлі розрахунки здійснювались переважно шляхом заліку боргових зобов'язань у банках. І необхідність перевезення готівкового золота із однієї країни в іншу виникала лише тоді, коли боргові зобов'язання не погашались взаємними розрахунками. У цьому випадку гроші виступали на світовому ринку як загальний платіжний засіб. Якщо відбувається порушення нормального здійснення платежів, виникає потреба в оплаті кожної торговельної операції готівковими грошима. Тоді золото як світові гроші відіграє

роль загального купівельного засобу. І нарешті, якщо капітали переводяться за кордон через ті чи інші обставини, то саме золото як світові гроші функціонувало як абсолютна суспільна матеріалізація багатства взагалі.

Як розвивались світові гроші у подальшому? Деякі автори вважають, що «золото вже давно не є світовими грошима», що взагалі ця функція не має самостійного значення, що вона «є аспектом усе тієї ж функції засобу обігу». Як видно, автор стверджує, що ця функція не має самостійного значення. Але ж вона мала «самостійне значення» і чому вона його втратила? На жаль, відповіді на це питання немає. На наш погляд, процес змін у світових грошах і складний, і досить довготривалий.

Першою в історії світовою валютною системою була система, заснована на золотому стандарті. Вона сформувалася стихійно наприкінці XIX — на початку XX ст. Основу валютних курсів становив валютний золотий паритет. Обмін національної валюти на іноземну не обмежувався, існував вільний вивіз та ввіз золота з країни в країну, що сприяло стабілізації валютних курсів. Відхилення валютних курсів від валютних паритетів обмежувалося вартістю витрат на пересилання золота.

Перехід капіталізму до монополістичної стадії призвів до того, що золотомонетний стандарт прийшов у суперечність з новими економічними умовами. Він протидіяв концентрації і централізації капіталу, гальмував регулювання економіки в інтересах держави і монополій.

Отже, на зміну золотомонетному стандарту після першої світової війни прийшла система золотодевізного стандарту, яка була юридично оформлена рішеннями Генуезької конференції (1922 р.). Вважається, що це була друга світова валютна система. Сутність її в тому, що національні гроші обмінювались на іноземну валюту (девiзу), розмінну на золото.

У період світової економічної кризи (1929—1933 рр.) з крахом золотодевізного стандарту єдина світова валютна система перестала існувати. Вона розпалася на валютні блоки.

Першим у 1931 р. з'явився стерлінговий блок після скасування золотого стандарту у Великій Британії. У 1933 р. після скасування золотого стандарту у США було створено доларовий блок. Належність країни до валютного блоку потребувала підтримання твердого курсу національної валюти до основної валюти, наявності золотовалютних резервів у банках країни, яка очолює блок, здійснення через ці банки усіх міжнародних розрахунків.

Отже, як свідчать факти, перша світова війна істотно підірвала золотомонетний стандарт і зумовила створення золотодевізної валютної системи як перехідної до створення локальних валютних блоків на основі національних валют.

Наприкінці другої світової війни виникла необхідність у створенні нової валютної системи. Казначейства США та Великій Британії запропонували для обговорення два плани — англійський план Кейнса та американський план Уайта. Кейнс висунув ідею формування замість золота нових платіжних засобів — «регульованої валюти». Навпаки, план Уайта надавав великого значення золоту в міжнародному валютному устрої. На міжнародній валютно-фінансовій конференції країн антигітлерівської коаліції, то відбулася у липні 1944 р. у м. Бреттон-Вудсі (США), була створена третя світова, тобто Бреттон-Вудська валютна система. Однією із корінних рис цієї системи було те, що поряд з золотом як світові резервні і розрахункові валюти використовувалися дві національні валюти — долар США і англійський фунт стерлінгів.

Отже, якщо у 20-х роках ХХ ст. запровадження золотодевізної системи було якоюсь мірою відступом від системи золотого стандарту, а утворення фунтстерлінгового та доларового блоків стало, хоча і частковим, локальним, але переходом до світових грошей у вигляді національних валют, та Бреттон-Вудська світова валютна система кладе край монополії золота на виконання функції світових грошей і поряд з золотом офіційно у світовому масштабі світовими грошима визначила долар і фунт стерлінгів.

Для того щоб забезпечити функціонування цього симбіозу, США взяли на себе зобов'язання підтримувати розмін доларових банкнот на золото за офіційною ціною: 35 дол. за одну трійську унцію (31,103 г.) золота, але тільки для центральних банків та урядових установ інших країн. Одночасно всі країни — члени системи встановили тверді паритети їх валют до долара та підтримання шляхом валютної інтервенції курсів валют на рівні тих паритетів, не допускаючи ринкових відхилень більше, ніж на один процент у той чи інший бік.

Бреттон-Вудські угоди визначили створення Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Банку реконструкції та розвитку (МБРР, або Світового банку).

Ця валютна система впродовж 50—60-х років сприяла розвитку міжнародних економічних відносин. Водночас вона містила глибокі внутрішні суперечності. Розмін доларів на золото за офіційною ціною потребував забезпечення стабільності його купівельної спроможності, що одночасно було необхідно для підтримання сталості валютних курсів. Але забезпечення цих вимог виявилось надто важким. Ось чому з кінця 60-х років розгорнулася криза Бреттон-Вудської системи, що призвела до її розпаду. У нових умовах, коли значно зросла питома вага країн «Спільного ринку» та Японії, «доларовий стандарт» перестав відповідати новому співвідношенню сил.

До того ж великий дефіцит платіжного балансу США, нагромаджені доларові запаси в центральних банках країн-членів системи і зменшення золотого запасу — все це свідчило,

що Бреттон-Вудська система стає дедалі обтяжливішою і для США.

До 1970 р. короткостроковий зовнішній борг США у 6 разів перевищив золотий запас. Щоб підтримати життєвість Бреттон-Вудської системи, яка руйнувалася, було вирішено реалізувати ідею Дж. М. Кейнса про створення «регульованої валюти». США були зацікавлені у такій валюті, бо це давало можливість обмежити роль золота у міжнародних валютних відносинах і зберегти за доларом роль головної резервної валюти. Саме такою валютою стала СДР («спеціальні права позичання»), випуск якої розпочався з 1 січня 1970 р. У цій наднаціональній валюті виражаються курси національних валют, оцінюються валютні резерви. СДР виступає у вигляді спеціального запису на рахунках країн-членів МВФ. Спочатку ця одиниця мала золотий вміст, що дорівнював 0,888671 г і прирівнювався до долара США. Після девальвації долара в 1971-і 1973 роках курс одиниці СДР підвищився до 1,2 дол. З переходом до «плаваючих» валютних курсів вартість СДР визначається на основі середньозваженої величини через ринкові курси п'яти валют — долара США, марки ФРН, французького франка, фунта стерлінгів та японської ієни. Протягом 1971—1973 рр. відбулося руйнування Бреттон-Вудської валютної системи. У січні 1971 р. США припинили розмін долара на золото та ввели «надзвичайні заходи» щодо врятування валюти. У січні 1976 р. в м. Кінгстоні (Ямайка) було підписано угоду, що стала основою нової четвертої світової валютної системи— ямайської, яка набула чинності 1 квітня 1978 р. Її визначальними рисами є: визнання за міжнародні резервні та розрахункові валюти поряд з доларом валют інших країн та СДР. Як видно, замість моноцентризму (панування долара) утверджувався поліцентризм: золото витіснялося з міжнародних розрахунків шляхом скасування золотих паритетів валют та офіційної ціни на золото. МВФ було доручено повернути країнам-членам 1/6 частини золотого запасу, яку було внесено у порядку оплати квот, та реалізацію через аукціони частини золотих запасів. МВФ припинив приймання золота як оплати квот та процентів за кредити. Ямайська угода офіційно визнала «плаваючі» валютні курси, тобто курси, які встановлюються на співвідношенні попиту та пропозиції. Вона фактично зафіксувала відносини, що вже склалися в світі, для яких давно було характерним переважне становище долара США. Водночас Ямайська угода узаконила тенденцію до валютного поліцентризму. Як резервні валюти дедалі частіше використовуються марки ФРН, швейцарський франк, японська єна, а питома вага долара у валютних резервах центральних банків та у міжнародних відносинах зменшується.

Отже, час, починаючи з закінчення першої світової війни і до майже кінця 70-х років (1 квітня 1978 р.), тобто до введення в дію ямайської угоди, — це час поступового переходу від золота як світових грошей до виконання цієї функції національними грошима. Але ця

функція дійсно не має самостійного значення, бо її виконують національні гроші, які діють і всередині країни, і на світовому ринку. І вони забезпечують реалізацію товарів і послуг і всередині країни, і на світовому ринку. Але це можливо лише за умови, що ця валюта вільноконвертована. Якщо національні гроші не набули такої якості, то країна використовує іноземні (хоча вони за своєю суттю національні) валюти — долар, ієну, марку та інші для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Це є свідченням того, що при всіх відмінностях національних валют, якщо вони вільноконвертовані, то вони виступають на світовому ринку і як загальний засіб платежу, і як загальний купівельний засіб, і як розрахункова, і як резервна валюта. Отже, еволюція грошей зумовила перехід від золота, яке, виходячи на світовий ринок, знімало «національний мундир» і виконувало функцію світових грошей у своїй натуральній формі до національних вільноконвертованих грошей, які виступають засобом обігу як всередині країни, так і на світовому ринку. Функція світових грошей перестає бути самостійною, вона стає важливим елементом, або як говорять деякі автори, аспектом функції засобу обігу. Підсумовуючи розгляд еволюції функцій грошей, ми бачимо, що об'єктивний процес розвитку грошей привів до синтезу окремих функцій і, цілком обґрунтовано, замість п'яти функцій, які існували раніше, тепер їх три. Але треба зазначити, що західні економісти називають їх по-різному. Одні — засіб обігу, міра-вартості, засіб збереження, другі — засіб збереження вартості, одиниця обліку та засіб обігу, треті — засіб обігу, міра вартості і засіб нагромадження. При деякій розбіжності у назві, усі визнають засіб обігу, міру вартості (лише один — одиниця обліку) і третю функцію називають або просто засіб збереження, або додають «вартості», або засіб нагромадження. На нашу думку, ці тлумачення, при деякій відмінності, все ж виражають зміну функції грошей.

РОЗДІЛ 5. РИНОК ТА ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРА

5.1. Сутність ринку, його функції та умови формування

Поняття ринку. З давніх часів ринок визначали як місце (ринкову площу), де здійснюється купівля або продаж товарів. Ось чому у багатьох слово «ринок» асоціюється з базаром — місцем обміну вироблених благ. Це правильно лише частково. Ринок — поняття більш широке і містке. Це — магазини, універмаги, універсами, різні палатки, де продаються продукти харчування, одяг, взуття, товари щоденного вжитку. Є ринки, на яких продаються і купуються цінні папери (акції, облігації). Це фондові біржі. На товарних біржах, де пропонуються товари (зерно, цукор, цемент) за стандартними якісними показниками, покупці та продавці вступають у конкретні відносини. Два учасники або більше беруть на себе юридичні зобов'язання, якими визначаються їхні дії та відповідальність. Ці та інші відносини між продавцями і покупцями з приводу існуючих

та потенційних товарів утворюють ринки.

Як явище господарського життя ринок з'явився багато сотень років назад як наслідок природно-історичного розвитку виробництва і обміну, що породили товарне ведення господарства. Відбувалося це через розвиток суспільного поділу праці, появу економічно самостійних, юридично незалежних господарюючих суб'єктів і перехід від натурального виробництва до прямого продуктообміну, а потім і до товарного обміну та ринку.

У сучасному розвиненому суспільстві, де, з одного боку, неухильно зростає кількість товарів, покупців і продавців, а з іншого — розвиваються засоби зв'язку, купівля-продаж може здійснюватися за допомогою телефону, поштою та іншими сучасними засобами зв'язку. Для цього не потрібний безпосередній контакт суб'єктів ринкових відносин, а отже, місце для їхньої зустрічі. Виходячи з цього, можна зробити такий висновок.

Ринок — це обмін, який здійснюється за законами товарного виробництва і обігу.

Проте, коли мова йде про ринок як сферу обміну, слід мати на увазі, що це не просто сфера обміну (він може відбуватися і у неринковій формі — наприклад, бартеру), а така сфера, в якій обмін товарів здійснюється за суспільною оцінкою, що знаходить своє відбиття у ціні.

Інакше кажучи, збалансування актів купівлі-продажу має досягатися за допомогою цін. Це положення має надзвичайно важливе значення, тому що лише ринок виконує роль механізму, через який досягається рівновага попиту і пропозиції.

Як бачимо, ринок — це механізм координації різноманітної діяльності людей через систему цін. Виникає запитання: як же діє ринковий механізм, чому виробники, яких тисячі й мільйони, виробляють одяг, взуття, продукти харчування, автомобілі, телевізори, верстати, книжки, відтворюють економічний порядок, а не хаос, анархію?

Ринок сприяє вирішенню трьох основних економічних завдань: що, як і для кого виробляти.

Що виробляти, які товари, послуги, визначають не парламент чи уряд, а покупці та продавці. Перші платять гроші за певні товари, які представлені на ринку, а другі виробляють ті товари, які мають збут і приносять прибуток. Адже, якщо немає попиту на якийсь товар, то на його виробництво будуть витрачені матеріали, сировина, знаряддя праці, робоча сила, а отже, і фірма чи виробник матимуть збитки. Ясно і те, що покупець заплатитиме за певний товар ціну, яка його влаштує, а продавець віддасть свій товар за суму, що принесе йому вигоду. Отже, головна роль у вирішенні питання, що виробляти, у ринковому механізмі належить ціні.

Як виробляти товари, визначає конкуренція між виробниками. Застосовуючи примітивну техніку, технологію, організацію виробництва, суб'єкти господарської діяльності

матимуть індивідуальні витрати виробництва вищі за суспільно необхідні, а отже, продаватимуть свої товари за цінами, які нижчі, ніж витрати на ці товари. В результаті вони стануть банкрутами. Отже, конкуренція спонукає всіх товаровиробників зменшувати витрати виробництва, що можливо завдяки запровадженню нової техніки, технології, організації виробництва тощо.

Для кого виробляти товари, визначає попит. Якщо населення отримує високі доходи, то воно може купувати різноманітні товари. У тому разі, коли більшість населення країни має обмежені доходи, вона купуватиме лише предмети першої необхідності. У першому випадку попит стимулюватиме виробництво, а в другому — дестимулюватиме і зумовлюватиме його згорання.

Важливим споживачем, а отже, стимулятором виробництва є підприємства, фірми. Якщо вони отримують значні прибутки, то купують чинники виробництва (матеріали, сировину, техніку, інформацію, робочу силу), що сприяє розвитку виробничого споживання. І навпаки, при значній збитковості підприємств попит на чинники виробництва зменшуватиметься.

Замовниками різних товарів можуть бути і уряд, і іноземні фірми, що також визначає спрямованість виробництва.

Ринок забезпечує зв'язок між виробництвом і споживанням, пропорційність процесу відтворення, його цілісність. Тут відбувається суспільне визнання створеного продукту, суспільного характеру праці, що втілюється в ньому. Будь-яка споживна вартість починає служити людям лише після її реалізації, а праця, витрачена на виробництво товару, стає суспільно необхідною. Відбувається це завдяки досягненню рівноваги між попитом і пропозицією. На ринку кількість товарів, яку хочуть купити покупці, має відповідати кількості товарів, яку хочуть продати продавці. У цьому разі ціни встановлюються на рівні попиту і пропозиції, що й приводить до рівноваги.

Отже, ціна рівноваги — це ціна, за якої пропозиція відповідає попиту.

Рівновага ринкових цін забезпечує збалансованість між різними галузями виробництва, виробничою і невиробничою сферами, між сумою вартостей і цін товарів, між платоспроможним попитом і пропозицією.

Якщо ж рівноваги між попитом і пропозицією немає, то ринок через такий його важіль, як ціна, впливає і на виробництво. Недостатня кількість певних споживних вартостей на ринку призводить до підвищення на них цін і навпаки. Це, в свою чергу, впливає на виробництво, зумовлює його розгортання або скорочення.

Ефективний ринок. Якщо записи товарів реалізуються за цінами, близькими до ціни рівноваги, ринковий механізм працює ефективно, а подібні ринки є ефективними.

Найефективніше ринки функціонують в умовах чистої конкуренції, де відтворюються основні ознаки «вільного ринку». Ці ознаки сформульовані світовою економічною наукою і зводяться ось до чого:

необмежена кількість учасників конкуренції, абсолютно вільний доступ до ринку і такий же вільний вихід з нього. Вільному ринку відповідають будь-які форми власності, крім державної;

абсолютна мобільність матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів. Кожний учасник конкуренції вкладає гроші в акції, облігації та інші цінні папери для отримання доходу. Це можливо лише при залученні додаткових ресурсів та розширенні виробництва; вироби на ринку однорідні (тобто «одне яблуко не гірше за інше»);

наявність у кожного учасника конкуренції повного обсягу інформації про попит, пропозицію, ціни, норму прибутку тощо;

у системі вільного ринку немає місця будь-яким типам монополії, виключені інфляція, безробіття, надвиробництво.

Ознайомившись з такими ознаками «вільного ринку», будь-хто зробить висновок: такого ринку немає і ніколи не може бути. Водночас стане зрозумілим і те, що будь-який реально функціонуючий ринок (його ще називають конкурентним, або операційним) має в собі елементи вільного.

Поняття «вільний ринок» — це не стихія і анархія, як інколи думають. Він має зовсім інший зміст: надання права вільного вибору споживачеві того чи іншого блага у межах доходів, якими володіє населення, і рівня цін, що склалися. Це має забезпечити: по-перше, незалежність економічного суб'єкта від владних структур та їхніх чиновників; по-друге, вільний вибір товару; по-третє, диктат на ринку споживача, а не виробника.

Ринок є одним з найбільших досягнень цивілізації, загальноекономічним явищем, характерним для будь-якого способу виробництва, де діють закони товарного господарства.

Ринкові відносини динамічні, вони несуть у собі не тільки генетичну пам'ять економічних перетворень, здійснених людством, а й особливості історичних, економічних, природничих, соціально-політичних, національних, культурних та інших умов розвитку різних країн. Реальний стан цих умов визначає ступінь розвитку ринкових відносин. У зв'язку з цим характер ринку і ринковий механізм (мотивація праці, критерії ефективності, ступінь розвитку банківсько-кредитної системи, організація та методи регулювання) у різних країнах мають значні відмінності.

Сучасний ринок як високорозвинений продукт цивілізації докорінно відрізняється від ринку епохи вільної конкуренції. Для нього характерні гарантований збут значної

кількості товарів, соціальний захист незапрацьованого і малозабезпеченого населення, регулювання фінансової, грошової, кредитної та цінової політики з боку держави, високі організованість та виконавча дисципліна.

Ринок є складним утворенням, що, з одного боку, являє собою сферу обміну, сукупність процесів купівлі-продажу, які здійснюють збалансування за рахунок цін, а з іншого — забезпечує зв'язок між виробництвом і споживанням, безперервність процесу відтворення, його цілісність.

Функції ринку. Більш повно і глибоко сутність ринку можна розкрити через функції, які він виконує. Головні з них такі: регулююча, стимулююча, розподільча та інтегруюча.

Регулююча функція ринку забезпечує постійність зв'язків між різними галузями виробництва, попитом і споживанням, встановлення пропорцій в економіці та безперервність процесу відтворення. Через конкуренцію ринкові відносини активно впливають на рівень витрат на виробництво будь-якого товару, науково-технічний прогрес, на задоволення платоспроможного попиту населення. Внаслідок дії закону вартості, закону попиту та пропозиції, інших законів ринкової економіки індивідуальна праця зводиться до суспільно необхідної та визначення цінності товару. Без конкуренції, еквівалентного обміну вартість не може бути визначена. Цей механізм сприяє вирівнюванню прибутків підприємців різних галузей виробництва, утворенню середньої норми прибутку, що досягається через перелив капіталів між галузями. Останнє, в свою чергу, є регулятором пропорцій в економіці.

У зв'язку з тим, що створена споживна вартість перетворюється на товар лише після визнання її суспільством (після продажу), можна зробити висновок, що споживач здійснює контроль над виробником. Якщо цього немає, то в суспільстві понижується роль ринку як регулятора, що призводить до наростання диспропорцій між попитом і пропозицією товарів, виникнення дефіциту як загальноекономічного явища.

Визначаючи важливість регулюючої функції ринку, не можна абсолютизувати її. У сучасних розвинених ринкових системах ринок регулюється також державою і товаровиробниками. А це означає, що методи регулювання можуть бути так само державними і недержавними.

Стимулююча функція ринку полягає в тому, що вона сприяє заохоченню тих, хто найбільш раціонально використовує чинники виробництва для одержання найкращих кінцевих результатів, застосовуючи найновіші досягнення науки, техніки, організації, стимулювання праці та управління. Якщо суб'єкти господарювання не прагнуть до постійного підвищення ефективності виробництва, їхні індивідуальні витрати виробництва будуть вищими, ніж суспільно необхідні, вони будуть

неконкурентоспроможними і стануть банкрутами. А це означає, що ринок виконує {розподільчу функцію.

У конкурентному середовищі ринкова ціна диференціює доходи товаровиробників, виявляє переможців і переможених. Для перших створюються умови щодо подальшого розвитку і процвітання, а для других постає питання про їхнє існування. Відповідно відбувається і соціальне розшарування суспільства за доходами — на багатих і бідних.

Ринок робить економіку єдиним цілим, розвиваючи систему горизонтальних і вертикальних зв'язків (підприємств, галузей, регіонів), у тому числі зовнішньоекономічних. У цьому виявляється інтегруюча функція ринку.

Будучи за своєю природою інтернаціональним, ринок сприяє проникненню товарів у різні країни і куточки світу. Обмін товарами між країнами здійснюється за світовими цінами, які засновуються на інтернаціональній вартості. Якщо ж на світовий ринок потрапляє товар, витрати на виготовлення якого перевищують суспільно необхідні інтернаціональні витрати праці, їхній власник стає неконкурентоспроможним.

З викладеного можна зробити висновок, що результати діяльності ринкового механізму є ефективними завдяки певному порядку, який діє в економічній системі. Адам Сміт довів, що подібний порядок встановлюється згідно з принципом «невидимої руки». Сутність останнього полягає в тому, що кожна особа виходить з власної вигоди, якою керує «невидима рука», мета якої — досягти найбільшої вигоди для всіх. Адам Сміт вбачав за невидимою рукою непередбачену силу, яка сприяє досягненню гармонії інтересів між особою і суспільством. Через це він вважав будь-яке втручання держави у вільну конкуренцію шкідливим.

Історія спростувала таку категоричність, довівши, що «невидима рука» призводить і до нерациональних витрат, неефективного ведення економіки, соціальних суперечностей. Ринок безжалісний. Механізм його дії апатичний до того, чи він призвів до процвітання одних, чи до банкрутства інших.

Світовий досвід переконливо засвідчив, що можливості ринкового механізму небезмежні.

Умови формування ринку. Для того щоб була побудована ринкова економіка, функціонував реальний ринок, який виконував би притаманні йому функції, мають бути відтворені передумови, випробувані світовою практикою. До них належать: наявність суб'єктів ринкових відносин, які, будучи економічно та юридично незалежними, можуть вступати у рівноправні партнерські відносини з приводу купівлі-продажу. Досягти цього можна створенням різноманітних власників — індивідуальних, приватних, акціонерних, державних, кооперативних, змішаних; еквівалентний обмін товарів. Ринок за своєю природою економічної допомоги, пільг не

визнає;

конкуренція, яка надає усім суб'єктам господарювання можливість вільної підприємницької діяльності: свободи вибору покупців, постачальників, будь-яких контрагентів, примушує підприємців використовувати найпередовішу техніку і технологію, сприяючи цим зменшенню витрат виробництва, підвищенню ефективності економіки;

вільне ціноутворення, що як елемент конкуренції та головний механізм контрольно-регулюючої функції ринку сприяє поєднанню інтересів суб'єктів економічного життя, стимулюючи їх раціонально використовувати елементи виробництва;

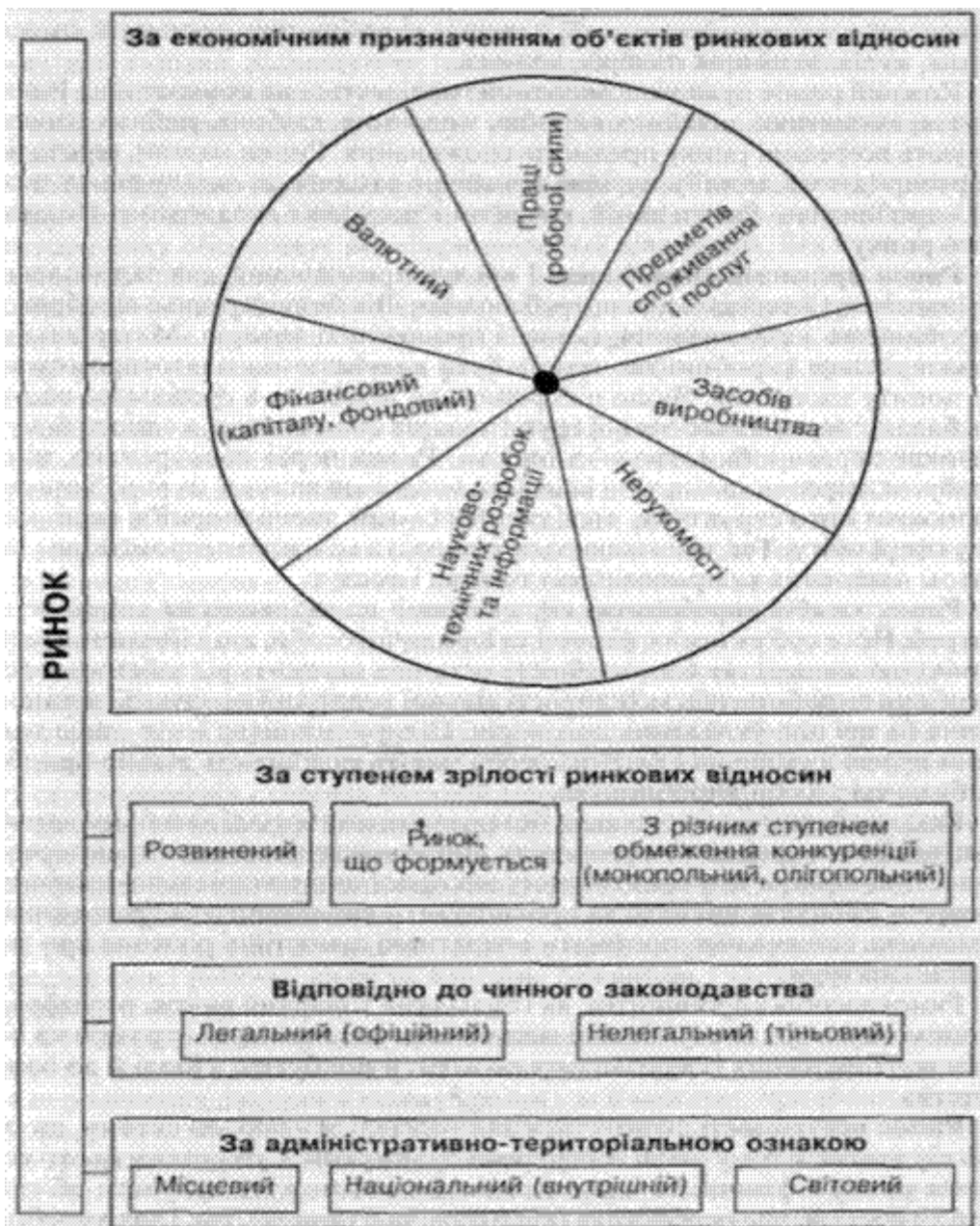
реальна інформація про ринок і його суб'єктів.

Якщо подібних умов не створено, то те, що називають ринком, є псевдоринком, де гроші не виконують своїх функцій.

Законами, декретами, указами будь-якої владної структури ввести ринок нікому і ніколи не вдавалося. Він є об'єктивною категорією. Проте суспільство, в тому числі держава, можуть створити сприятливі умови для його відтворення. Єдність економічних і юридичних передумов є середовищем, в якому відтворюються ринкові відносини.

5.2. Структура ринку

Пізнати ринок як економічну категорію неможливо без глибокого аналізу його структури, тобто елементів, з яких він складається і які взаємодіють між собою. Для цього слід обрати критерій, за яким можна розмежувати елементи ринку. Таких критеріїв може бути кілька, оскільки ринок є складним і багатоманітним явищем економічного життя (рис. 1).



Класифікація ринків за економічним призначенням об'єктів ринкових відносин.

Поглянувши на схему, подану на рис. 1. кожний відразу ж зверне увагу на те, що перший класифікаційний підхід подає ринки у вигляді секторів або сегментів, які об'єднані у коло. У житті так воно і є, адже всі сегменти ринку взаємозалежні та взаємодіють. Наприклад, зростання попиту на засоби виробництва приведе до розширення ринку праці, що, в свою чергу, стимулюватиме збільшення виробництва предметів споживання, купівлю цінних паперів, валюти.

Кожний ринок дуже різноманітний і поділяється на конкретніші. Ринки взуття, косметики, швейних виробів, молочних, хлібних, рибних товарів існують всередині ринку предметів споживання. Ринки машин, верстатів, нафтопродуктів, металу, вугілля органічно входять до складу ринку засобів виробництва. Ринки акцій, кредитних ресурсів є складовими фінансового ринку.

Ринок предметів споживання і послуг призначений для задоволення фізіологічних та соціальних потреб людини. Він безпосередньо відображує виробництво і споживання, попит і пропозицію товарів. Матеріальне і нематеріальне виробництво мають бути адекватними платоспроможному попиту населення. Якщо цієї рівноваги немає, то в суспільстві настає дисбаланс: не вистачає певної групи товарів споживання, з одного боку, і виникає перевиробництво — з іншого. Ринок через конкуренцію, ціни, прибуток, перелив капіталу та інші його механізми впливає на виробництво, змінюючи його структуру, ліквідує тим самим диспропорції в економіці та у сфері обігу. Так відновлюється рівновага між платоспроможним попитом населення та пропозицією товарів і послуг.

Ринок засобів виробництва спрямований на задоволення виробничих потреб. Його суб'єктами є фізичні та юридичні особи, що займаються економічною діяльністю. Самостійність останніх залежить від забезпеченості засобами виробництва, можливості вільної реалізації продукції, встановлення на неї цін, укладення договорів.

Підприємництво існує лише тоді, коли кожна юридична і фізична особа мають можливість вільно придбати будь-які засоби виробництва.

Реальний ринок неможливий без розвиненої торгівлі засобами виробництва. Саме торгівлі, а не розподілу. Лише вона сприяє певній заінтересованості підприємств у ефективному використанні матеріально-технічних ресурсів, спонукає вивчати та прогнозувати виробництво з урахуванням замовлень споживачів, приймати оперативні самостійні рішення при зміні кон'юнктури.

Ринок засобів виробництва, як і будь-який товарний ринок, передбачає економічну і юридичну відповідальність за виконання контрактів та поставок. Порушення їх призводить до втрати прибутку, а іноді й до банкрутства.

Ринок нерухомості формується для торгівлі землею, об'єктами, що на ній збудовані, в тому числі житловими будинками. Суб'єктами цього сегмента ринку є фізичні та юридичні особи, які можуть купувати об'єкти нерухомості як для особистого (квартира чи будинок), так і для виробничого споживання (земля для сільськогосподарської діяльності, приміщення для офісу тощо).

Нерухомість як товар має ряд відмінностей від решти товарів, а саме:

це об'єкт довгострокових інвестицій (в землю, будівлі, житло можна вкладати капітал, підвищуючи таким чином його вартість);

передається у спадщину майбутнім поколінням;

займає певний простір і вказує місце його знаходження, умови проживання.

Ринок науково-технічних розробок та інформації включає науково-технічну продукцію,

технічні засоби інформації, інформативні системи. Цей сектор ринку обслуговує всі сфери людської діяльності. Без впровадження новітніх досягнень науки і техніки у виробництво не можна примножити національне багатство країни, підвищити добробут її громадян, забезпечити їхнє духовне та інтелектуальне зростання. Цим визначається місце ринку науково-технічних розробок та інформації у суспільно-економічному житті.

Особливе місце у цьому сегменті ринку у сучасному світі належить новим інформаційним технологіям і комп'ютерам. Вони прискорюють прогрес, дають змогу людям обмінюватися інформацією, незважаючи на кордони. Не виключено, що у XXI ст. люди робитимуть покупки через систему «Інтернет», використовуючи для цього комп'ютер, який стане такою ж невід'ємною складовою життя людей, як сьогодні телефон.

Фінансовий ринок (ринок капіталу, фондовий ринок) — це специфічна сфера економічних відносин, де відбувається купівля-продаж фінансових ресурсів. Вона характерна лише для розвинутої ринкової економіки і включає: кредитний ринок і ринок цінних паперів. Такий ринок формується на основі коштів підприємств, організацій і населення й обслуговує обіг платіжних коштів, кредитів та цінних паперів. У розвинутому конкурентному середовищі він створює гнучкий механізм мобілізації та перерозподілу вільних коштів для забезпечення фінансування витрат підприємств і організацій, істотного розширення можливостей вишукування необхідних фінансових ресурсів для виробничого і соціального розвитку.

Ринок праці (робочої сили) є однією з найважливіших ланок у розвиненій ринковій системі й означає надання прав кожній людині на вільний продаж своєї робочої сили за власним бажанням і вибором на засадах трудового найму.

Об'єктом купівлі-продажу робоча сила стає за умов існування, з одного боку, вільного вибору професії або виду діяльності, що передбачає вільне переміщення людини в межах країни і за її межами, придбання будинку, квартири або оренди її на певний час, а з іншого боку — вільного вибору між зайнятістю і незайнятістю у суспільному виробництві.

Інакше кажучи, не тільки людина, яка здатна до праці, може це робити чи не робити, а й той, хто наймає робочу силу, також має право на вибір. А це означає, що невіддільним атрибутом ринку праці є безробіття — надзвичайно складна економічна і соціальна проблема для будь-якої країни.

Класифікація ринків за ступенем зрілості ринкових відносин. Розвинений ринок — це система товарно-грошових відносин, які є визначальною формою зв'язку між суб'єктами господарської діяльності, покупцями і продавцями, що здійснюється на основі економічної самостійності, рівноправності та конкуренції товаровиробників і споживачів. Ціна на такому ринку формується під впливом закону вартості, попиту і пропозиції,

граничної корисності. Вона є головним регулятором економічного життя. Поряд з цим держава виступає замовником значної кількості товарів і послуг, здійснює контроль за деякими цінами, встановлює мінімальну заробітну плату, а отже, є регулятором ринкових відносин. Характерними рисами розвинутого ринку є наявність різноманітних бірж, банків, страхових компаній, аудиторських і брокерських фірм та інших інституцій ринкової інфраструктури: відпрацьованість і узгодженість законодавчих актів, нормативних документів щодо господарського життя, його суб'єктів, їхніх прав, обов'язків і відповідальності; стійкої позитивної психологічної налаштованості населення щодо ринку.

Ринок, що формується, перебуває у стадії становлення і тому, природно, не може бути розвиненим, зрілим. Для цього характерні наявність елементів неринкових відносин (натуральний обмін, або бартер, надмірне втручання держави у господарське життя), невідпрацьованість законодавчих документів, антиринкова психологія багатьох верств населення. Варіантів такого формування може бути два. Перший — коли відбувається перехід від натурального до товарного господарства. Це класичний тип формування ринкової економіки, який пов'язаний з переходом суспільства від аграрної до індустріальної ери. Другий — пов'язаний зі зміною послідовності економічних перетворень, тобто має інверсійний характер. Останній являє собою формування ринкової системи в умовах індустріального суспільства, що склалося. Це характерно для всіх постсоціалістичних країн, у тому числі й для України, де тривалий час пануючою була директивно-планова форма зв'язку, яка поєднувала елементи ринкових і неринкових відносин. Ринкове трансформування у зв'язку з цим передбачає заміну планово-директивних зв'язків на ринкові, подолання державного монополізму і формування конкурентного середовища з вільним ціноутворенням.

Ринок з різним ступенем обмеження конкуренції (монопольний, олігопольний).

Монопольним називають ринок, на якому домінує один постачальник або продавець. Головною ознакою олігополії є ситуація, коли на ринку товарів чи послуг панує мала кількість господарських суб'єктів.

Класифікація ринків відповідно до чинного законодавства. Нелегальний (тіньовий) ринок заборонений законом. Він є продовженням тіньової економіки, що являє собою несанкціоновану господарську діяльність. Така економіка існує в усіх країнах незалежно від соціально-економічного устрою.

Тіньовий ринок має таку саму структуру, то й легальний (офіційний), тобто його елементами є і предмети споживання, і засоби виробництва, і кредит, і робоча сила.

Міжнародна практика до тіньової економіки відносить два компоненти:

заниження або приховування від обліку доходів від реалізованої в країні діяльності; доходи від незаконної в країні діяльності.

Перший компонент пов'язаний з легальними видами діяльності, доходи від якої приховуються з різних причин. Це, зокрема, приховування від податкових органів нерегулярних заробітків та доходів.

Другий компонент називають нелегальною, підпільною або «чорною» економікою: наркобізнес, проституція, рекет та інші види злочинної діяльності. Ця діяльність переважно не створює нової продукції, лише перерозподіляє уже створені доходи.

«Чорний» ринок виникає внаслідок нездорових потреб окремих людей і намагання інших нажитися на цьому.

Несанкціонована діяльність зумовлює розвиток шахрайства, крадіжки, зловживання чиновників владних структур і виникнення мафії.

Боротьба з тіньовою економікою може бути успішною лише за умови подолання товарного дефіциту, монопольних явищ у процесах виробництва, обміну, розподілу і споживання. Жодними адміністративними карними методами при збереженні їхньої економічної бази мафіозні структури побороти не вдасться.

Класифікація ринків за адміністративно-територіальною ознакою. Місцевий ринок розташований у певному місці (на певній території), де здійснюється купівля-продаж різноманітних товарів і послуг. У Києві це Бессарабський, Володимирський, Подільський та інші продовольчі ринки, оптові ринки, універмаги, універсами, різноманітні магазини тощо.

Національний (внутрішній) є ринком конкретної країни, який інтегрує у собі всі ринки: предметів споживання і послуг, засобів виробництва, нерухомості, науково-технічних розробок та інформації, фінансовий, валютний, ринок праці, місцеві ринки, легальний і нелегальний, ринки з різним ступенем обмеження конкуренції. Акти купівлі-продажу на внутрішньому ринку здійснюються у національній валюті.

Світовий ринок — це сукупність національних ринків, пов'язаних між собою стійкими товарно-грошовими відносинами. Він ґрунтується на міжнародному поділі праці, який спочатку характеризувався обміном сировинними ресурсами і продуктами сільськогосподарського виробництва. Тепер на світовому ринку широко представлена готова продукція у вигляді різноманітної техніки, одягу, продуктів харчування, а також капіталу, робочої сили, валюти, цінних паперів, інтелектуальної власності, послуг тощо. Як бачимо, перелічені ринки, зберігаючи загальні риси, відрізняються за об'єктом купівлі-продажу, специфікою ціноутворення, формування попиту та пропозиції, способом споживання і відтворення. Кожний ринок має своє місце реалізації (товарна, фондова,

валютна біржа, біржа праці). Однак при цьому всі вони є елементами єдиного цілого, що й утворює інституцію ринку.

5.3. Моделі ринкової економіки

У розвиненому світі склалося кілька моделей ринкового господарювання. Попри певні відмінності як між моделями, так і всередині їх, можна згрупувати у три різновиди — вільний, соціально орієнтований і державно керований ринок (рис. 2).

МОДЕЛІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ		
ВІЛЬНИЙ РИНОК	СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНИЙ РИНОК	ДЕРЖАВНО-КЕРОВАНИЙ РИНОК
<p>Економіка США</p> <p>Незначне втручання держави і всебічна підтримка підприємництва. Роль федерального уряду менша, ніж у інших країнах. Податки та державні витрати по відношенню до ВВП у США менші, ніж у інших країнах. Державна власність у промисловості незначна.</p>	<p>Економіка Західної Європи</p> <p>Суттєве втручання держави в економіку. Вона відіграє головну роль у розподілі прибутків через програми державних видатків на соціальні потреби. Розвинена система соціального забезпечення (державне страхування здоров'я, грошова допомога родинам). Державні виплати отримують безробітні, пенсіонери та інші категорії населення.</p>	<p>Економіка Японії, інших країн Східної Азії</p> <p>Щільна взаємодія держави і бізнесу, особливо у розміщенні капіталів. Індикативне планування ґрунтується на узгодженні уряду і фірм. Бізнесмени разом з міністерствами розробляють стратегічні напрями розвитку економіки та визначають ключові галузі для вкладення капіталів. Державне соціальне забезпечення, наприклад, в Японії відсутнє. Цю функцію виконують фірми.</p>

Зазначені моделі ринкової економіки мають спільні та специфічні риси.

До спільних рис належать:

наявність багатоманітних форм власності — приватної, колективної, державної; конкуренція і сприяння її відтворенню з боку держави.

Специфічні риси зумовлені історичними, культурними, релігійними, політичними чинниками тієї чи іншої країни і знаходять вияв у ролі уряду в економіці, організації фінансових ринків і ефективності вирішення соціальних проблем.

У США, наприклад, в економічному житті суспільства урядові відведено обмежену роль.

Це зумовлено історією виникнення цієї країни, розмаїттям культурних, релігійних та інших традицій народів, що їх заселяли. Першими європейськими поселенцями були люди, які намагалися сховатися від закону, релігійних переслідувань і утвердити себе як особистість. На цьому ідеологічному ґрунті й формувалися ринкові засади в США.

Більша частина західноєвропейських країн жила в умовах феодальної системи, за

законами, побудованими на принципах монархізму, що й визначало роль держави в економічному і соціальному житті.

Специфіка японської моделі економіки є результатом повної ізоляції країни від зовнішнього світу (1603 — 1854 рр.), особливостей феодальної системи та вікових традицій конфуціанства. Саме ці та інші історичні, природно-кліматичні, культурні чинники сприяли тому, що Японія є менш індивідуалізованим суспільством, ніж інші розвинені країни.

Специфіка історичних традицій і політичної філософії США, європейських держав і Японії відображається й на організації економічного життя цих країн. Одна з найголовніших відмінностей полягає у розмірах видатків центрального уряду за 1998 р., відсотки ВВП: Франція — 54,3; Німеччина — 46,9; Італія — 49,1; Велика Британія — 40,2; Японія — 36,9; США — 32,8.

У країнах Європейського Союзу частка урядових витрат набагато перевищує цей показник у США та Японії. Це відбиває особливе ставлення європейських країн до системи державного соціального забезпечення як способу обмеження нерівності доходів і підтримання суспільної стабільності. В Японії обсяг суспільних асигнувань є набагато нижчим, більшу частину соціальних потреб задовольняє сім'я. У Сполучених Штатах Америки держава також не надає надійного соціального захисту, однак і родина не поспішає брати на себе цю відповідальність.

Одним із наслідків відмінностей у підходах до соціальної політики є неоднакові доходи. Відсоток людей, що живуть за межею бідності, у США, безумовно, вищий, ніж у Європі та Японії, незважаючи на те, що Америка є найзаможнішою країною світу.

За якими ж критеріями має оцінюватись ефективність різних моделей ринкової економіки? Для більшості країн, що переходять від індустріального до постіндустріального суспільства, або тих, що в нього вступають, такий критерій має зводитись до реалізації потенції особистості, забезпечення найсприятливіших економічних, соціальних, екологічних та психологічних умов для існування людини. Це сприятиме соціальній злагоді в суспільстві, буде чинником подальшого розвитку економіки, науки, культури.

Організація Об'єднаних Націй рівень розвитку країн характеризує спеціальним індексом, що враховує дохід, медичне забезпечення й освіту.

5.4. Особливості становлення ринкових відносин в Україні

Становлення ринкових інституцій. Формування ринкової економіки в Україні розпочалося з відтворенням ринкових інституцій, які існували лише в зародковому стані. Це має відбуватися за схемою, яка враховує економічні, політичні, історичні та психологічні

особливості, характерні для нашої країни.

Передусім зазначимо, що Україна ніколи не мала високорозвинених товарно-грошових відносин. Становлення їх, по суті, розпочалося після скасування кріпацтва у 1861 р. і відбувалося на фоні значних феодалних пережитків. Великим було втручання держави в економіку.

Після 1917 р. впродовж майже 70 років країна йшла шляхом розвитку економіки, який ігнорував ринок, вважаючи його рудиментом, що має віджити у всьому світі. Результат відомий: створено суспільство з низькою ефективністю виробництва і відсталим рівнем життя людей, загальним одержавленням і монополізованою, негнучкою економікою, підпорядкуванням особистих і колективних інтересів відомчим, відсутністю демократичних інституцій. Це сприяло проведенню політики автаркії, тобто економічного відособлення від світового ринку. Саме тому Україна не посідає відповідного місця у міжнародному поділі праці, в зовнішньоекономічних зв'язках.

У нас була відсутня визначальна ринкова інституція — економічна самостійність господарюючих суб'єктів. Саме вона гарантує незалежність суб'єктів ринкової економіки, їхню економічну відповідальність, без чого ринку бути не може. Більшість підприємств України належали державі, управлялись її органами, що зумовлювало високий ступінь монополізму.

Відтворення інституцій багатосуб'єктних власників відбувається через роздержавлення власності, її трансформацію у різні форми — колективну, приватну. Це сприяє розвитку різноманітних форм господарювання та відтворенню конкурентного середовища.

За чисельністю працюючих, часткою вартості основних фондів та обсягами виробленої продукції на недержавних промислових підприємствах України в 2000 р. досягнуто тієї «критичної маси» (понад 85 відсотків основних фондів і матеріально-технічних ресурсів, виробляється більше 50 відсотків продукції), яка тепер стає визначальною з точки зору впливу на загальний стан економіки країни.

Невіддільною інституцією ринку є вільні ціни, за допомогою яких в умовах конкурентного середовища здійснюється еквівалентний обмін, а отже, реалізуються інтереси продавця і покупця, відтворюється рівновага в економіці. Проте це класичне положення економічної теорії діє лише за наявності відповідних інших ринкових умов: демонополізації сфер розподілу, обміну і виробництва, наявності різних форм господарювання, великих, середніх, малих підприємств, які управляються не з єдиного центру, а самостійними товаровиробниками. В Україні усіх цих передумов поки що в розвиненому вигляді немає.

Лібералізація цін за високого рівня монополізму призводить до обов'язкового зростання їх

і не створює стимулів до виробництва. Навіщо виробляти додаткову продукцію, якщо прибуток залежить від зменшення її кількості в умовах монополії? Отже, те, що є правильним теоретично і діє за умов, які відтворюють ринкове середовище у будь-якій країні, не може бути правильним для економіки, де не створені відповідні ринкові інституції.

Конкуренція, вільне ціноутворення як необхідні інституції ринку можуть функціонувати лише за умов наявності ринкової інфраструктури (бірж, інформаційно-комерційних, оптових та постачальницьких організацій, пунктів прокату), культури ведення ринкової економіки.

Для того щоб суб'єкти національного ринку не тільки мали ринкову інфраструктуру, право власності на засоби виробництва і продукцію, а й могли реалізувати це право, крім економічних потрібні ще й правові передумови. Ось чому в країні йде процес відпрацювання і прийняття юридичних законів, які сприяють формуванню ринкового середовища. Проте він йде повільно, часто у прийнятті закони вносяться істотні зміни, відсутня узгодженість законодавчих актів. Усе це гальмує ринкові перетворення.

Юридичні закони мають відбивати реалії економічного життя, бути націленими на відтворення конкурентного, середовища. Слід відпрацювати механізм реалізації цих законів.

Відтворюючи ринкові інституції, не можна забувати, що ринок будують люди, від їхніх свідомості, бажання, розуміння залежить дуже багато. Якщо суспільна свідомість не буде настроєна на ринкову хвилю, ринок не формуватиметься. Цей процес може затягтися, а то й піти у якомусь іншому напрямі. Слід урахувати, що психологічний стан наших людей нині досить складний і суперечливий. Вони не тільки мало знають про ринок, а й вважають, що держава кинула їх напризволяще. У такій обстановці вибір моделі й шляху побудови ринку має надзвичайно важливе значення.

Ринкова модель для України. Світовий досвід показує, що при виборі певної моделі економіки та її реалізації потрібно враховувати загальне і специфічне, яке є змістом перехідної економіки, у стадії якої перебуває Україна. Водночас обов'язково слід мати на увазі, що загальні закономірності для перехідної економіки неоднаково виявляються в різних умовах, скажімо, в умовах східної та західної цивілізації.

Закономірністю перехідної економіки є нестабільність і нестійкість, оскільки в її основі лежать суперечності старих і нових форм господарювання, що призводить до швидких якісних змін в економічному і соціальному житті суспільства. У зв'язку з цим треба передбачати альтернативні шляхи її розвитку. Потенційно існує широкий спектр перспектив: від повернення у певній формі до авторитарно-бюрократичної системи і до

постіндустріального суспільства; від корумпованої тіньової економіки до праволіберальних, заснованих на приватній власності систем. Слід урахувати і те, що альтернативність має певні межі, які зумовлені об'єктивними і суб'єктивними чинниками. Серед багатьох варіантів є оптимальний для тієї чи іншої країни. Критерієм цього вибору є як загальні тенденції розвитку світової цивілізації, так і врахування реальних ресурсів, національних особливостей, історичних традицій, географічного та геополітичного положення. Отже, формувати економічну стратегію, спрямовану на побудову певної моделі ринкової економіки, слід, спираючись на перелічені чинники.

Особливістю економіки України є те, що перед початком ринкових трансформацій вона являла собою адміністративно-командний тип, де домінував тотальний монополізм: власності, централізовано-директивного прийняття рішень і технологічний монополізм. Було багато підприємств, які виробляли 60-100 відсотків певного виду продукції. Така монополія не є ринковою. Вона не передбачає конкуренції, ринкових відносин, робить господарюючим суб'єктом систему державних установ, а підприємства виконують лише виробничі функції.

Негативний вплив на формування ринкових відносин в Україні має і те, що її економіка великомасштабна з незавершеним циклом виробництва, а також відбиває спеціалізацію у колишньому Радянському Союзі на важкій промисловості, воєнно-промисловому виробництві та видобувних галузях. Саме це сьогодні відтворює нестачу товарів народного споживання, з одного боку, і технічну та технологічну відсталість — з іншого. Це породжує величезну потребу в придбанні нафти та газу на світовому ринку, а отже, проблеми з торговельним балансом, перекося у цінах на внутрішньому ринку.

Створення достатньої кількості підприємств в Україні, які б формували конкурентне середовище, може здійснюватися двома шляхами: реформуванням існуючих підприємств і створенням нових. Перший шлях передбачає: демонополізацію; роздержавлення і приватизацію; залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для структурної перебудови підприємств; диверсифікацію. Другий шлях ставить за мету сприяння розвитку малого й середнього бізнесу; залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для створення нових підприємств, а також реструктуризації застарілих, тих, які потребують повного оновлення. Ураховуючи те, що Україна має могутній індустріальний і науково-технічний потенціал, підготовлені кадри, недоцільно обирати модель ринкової економіки, в якій переважає дрібна приватна власність і економіка регулюється тільки ринковими законами. Цей шлях був би не прогресом, а регресом і приводив би до часів А. Сміта та відповідних методів економічного життя, де все вирішувало вільне ціноутворення.

Модним є так званий лібералізований підхід, сутність якого полягає в тому, що якщо не

заважати економіці розвиватися самій по собі за притаманними їй принципами, то Україна скоро ввійде до світового ринку.

Поширене гасло «повну свободу переміщенню капіталів, товарів, людей» — не тільки популістське, а й некоректне. Хто може сьогодні назвати таку країну, де це гасло було втілене в життя? Кожна країна, вступаючи в економічні відносини з іншими країнами, прагне якомога повніше реалізувати свої інтереси. Саме тому вона вводить квоти, ліцензії, митні бар'єри щодо іноземних товаровиробників. Відповідна політика провадиться щодо міграції робочої сили. Адже кожному зрозуміло, якщо дешева робоча сила рине в країну без будь-яких обмежень, то це, з одного боку, зменшить купівельну спроможність національного ринку країни, оскільки знизиться платоспроможність зайнятих у галузях, куди увіллється ця робоча сила, а з іншого — призведе до соціальних загострень у країні, через те що зменшиться заробітна плата, частина працівників взагалі перейде до розряду безробітних.

Допускаючи іноземний капітал в економіку, треба також регулювати ці процеси, адже вони можуть призвести до втрат у певних галузях виробництва, подальшого спотворення економіки, яка перетвориться на технологічний придаток розвинених країн, де відбуваються екологічно шкідливі або безперспективні процеси.

Досвід перехідного періоду постсоціалістичних країн, у тому числі України, свідчить: шлях до ринку в «стихійному режимі», самопливом — не тільки не ефективний, а й призводить до надзвичайно великих втрат у всіх сферах життя, відкидає суспільство назад на десятки років.

Орієнтиром при переході до ринкової економіки для України мають бути сучасні розвинені країни, для яких характерна змішана економіка, що ґрунтується на різних формах власності. Домінуючою при цьому є корпоративна власність, взаємодія конкуренції та регулювання з боку держави, високий соціальний захист населення, соціальна орієнтація економічного розвитку.

Слід також урахувати, що ринок не можна побудувати, скажімо, за шведським, американським або ще якимось зразком. Він є невід'ємним елементом економіки. Ринкові відносини у Японії, Італії, Бразилії, Алжирі різні. Характерними рисами сучасного розвиненого ринку є висока організованість, інтелектуальне кадрове забезпечення його інституцій, науково обґрунтовані правові засади.

Побудова такого ринку зайняла багато часу і при цьому відбувалася на добре розвинених товарно-грошових відносинах. Сучасні розвинені країни на це витратили весь повоєнний період (3-4 десятиліття); Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур — приблизно два десятиліття. При цьому ринок «маленьких азіатських драконів», як називають останні

чотири країни, хоч і с розвиненим, відрізняється від ринку європейських країн і американського. Він, як вважають спеціалісти, не є моделлю відкритої ринкової економіки.

Україна має будувати таку модель ринкової економіки, яка найбільше відповідає особливостям її розвитку, структурі економіки, географічному положенню, менталітету народу.

Для України найприйнятнішою є модель соціально орієнтованого ринку, який у кінцевому підсумку підпорядковуватиме діяльність своїх функціональних структур задоволенню матеріальних і духовних потреб людини.

Така стратегія має ґрунтуватися на чітко визначених пріоритетах економічного розвитку, які сприяли б досягненню зазначених цілей.

Важливо обрати правильний шлях переходу до ринку.

Еволюційний шлях ґрунтується на поетапному і поступовому введенні ринкових відносин впродовж тривалого періоду (10—15 років).

Прискорений шлях, або «шокова терапія», на перший погляд, виглядає як простий, тому що до ринку можна перейти за короткий термін (були пропозиції за 400—500 днів, 2—3 роки). Приваблює він тим, що мета досягається швидко. Використовувався навіть такий сюжет. Хвіст коту можна відрубати частинами, а можна зразу. У першому випадку тварина страждає кожного разу, а у другому — лише раз, а ефект той самий. Сутність такого підходу полягає в тому, що на основну масу товарів та послуг відразу вводять вільні ціни. Зростання їх обмежується проведенням гранично жорсткої фінансової та кредитної політики. Вона є ключовим елементом цього варіанта. Максимально скорочується державний сектор. Соціальна підтримка населення встановлюється на мінімальному рівні.

Прихильників «шокової терапії» у нашій країні було вдосталь, як і пророків та радників різних західних шкіл, у тому числі чиказької (монетаристської школи), на яку покладалося найбільше надій. Проте всі вони, по-перше, не бачать відмінностей не тільки між Україною і Росією, а й Україною і Чилі, між селянином, сформованим колективним веденням господарства, і фермером, який працює у ринковому середовищі. По-друге, всі вони без винятку піклуються не про інтереси України, а про свої власні інтереси, інтереси своїх компаній, країн. По-третє, монетаризм у його класичному розумінні зводиться до вільного ринку, де рівновага у суспільстві досягається за рахунок грошової політики, вільного ціноутворення. У наших умовах багаторівневого монополізму (власності, технології, управління) це зумовлювало руйнацію економіки, дестабілізацію суспільства. Засади ринкової економіки в Україні мають вводитися прискорено, але без «шоку».

Поелементний, еволюційно-радикальний шлях поєднує поступовість, поетапність і державне регулювання цін на найважливіші товари, з одного боку, і прибутків — з іншого. Раптово перейти до ринку не вдасться, тому що в Україні, по суті, немає розвиненої інфраструктури, без якої не може існувати сучасний ринок. Економіка потребує радикальної структурної перебудови. Без цього неможливо наповнити внутрішній ринок споживчими товарами, посісти чільне місце на міжнародному ринку. Для того щоб досягти цього, потрібні величезні капітальні ресурси. Сподівання на допомогу ззовні — нереальні. Їх треба шукати всередині країни, в її сучасній економіці. Гострим є дефіцит на кваліфіковані підприємницькі кадри для роботи у банках, на біржах тощо. Саме тому для побудови ефективної ринкової економіки Україна має демонтувати стару господарську систему і поступово вводити ринкові елементи.

Вирішення цього складного завдання потребує, з одного боку, прискореного переходу до ринку, а з іншого — виходу економіки з кризи. Такими є реальні обставини, з якими не можна не рахуватися, обираючи стратегію переходу до соціально орієнтованої ринкової економіки.

Головним чинником створення моделі ринку, про яку йдеться, має бути послідовна діяльність держави щодо створення необхідних інституцій ринку.

Регулююча роль держави має здійснюватися методами, які адекватні ринковим формам господарювання. Для цього слід розробити цільові програми розвитку визначальних сфер господарства; забезпечити підтримку пріоритетних напрямів економічного розвитку, виділення для цих цілей кредитів, зменшення податків; стимулювання розвитку виробництва, а не посередницької діяльності, різних соціальних форм господарства; створити сприятливі умови для залучення в країну приватного іноземного капіталу, передусім у формі прямих інвестицій до виробничої сфери, галузей, що виробляють товари споживання.

Держава має регулювати випуск національної грошової одиниці, здійснювати контрольовану емісію, забезпечувати взаємодію національного ринку з міжнародним.

Регулююча роль держави має полягати у забезпеченні рівноваги в суспільстві. І чим більші відхилення від рівноваги, тим сильнішими мають бути регулятори.

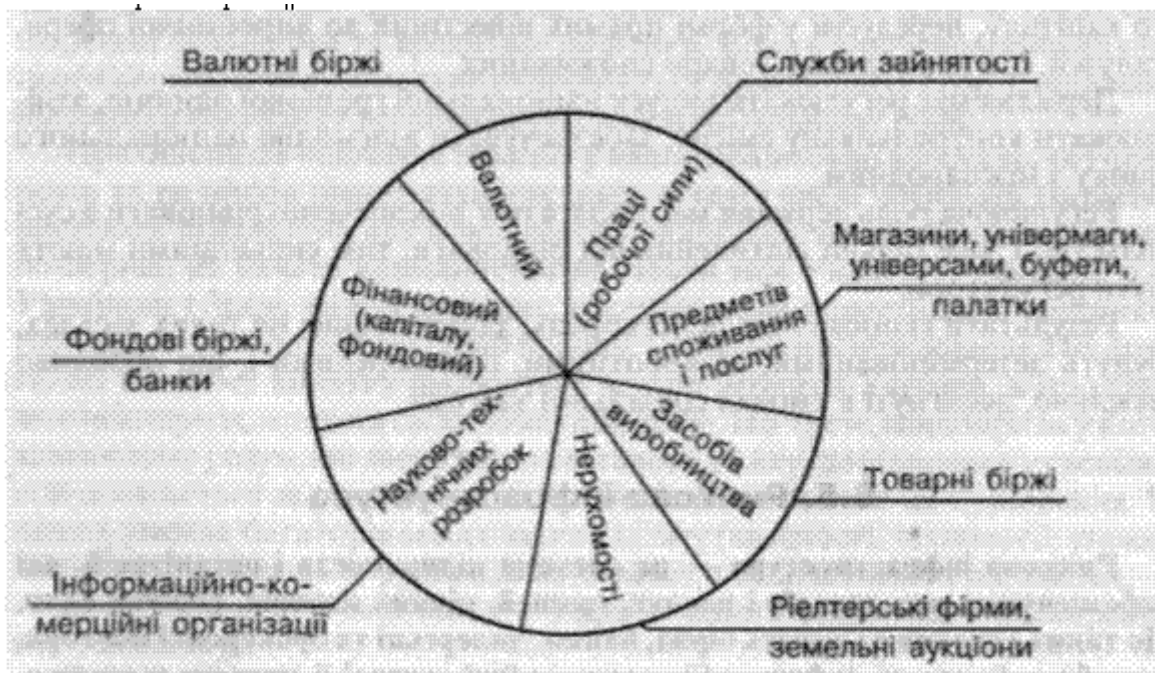
Результати економічних перетворень, здійснюваних на таких засадах, будуть детермінованими, незворотними, прискореними і, що особливо важливо, досягнуті в умовах соціальної злагоди.

5.5. Ринкова інфраструктура

Ринкова інфраструктура — це система підприємств і організацій, які забезпечують рух товарів і послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили. До таких установ належать біржі,

банки, дилерські та брокерські контори, служби зайнятості, інформаційно-комерційні, оптові й постачальницько-збутові організації, пункти прокату і лізингу.

Зі схеми, наведеної на рис. 3, можна дійти висновку, що кожен сегмент ринку має конкретну ринкову установу.



Предмети споживання можна придбати у різноманітних магазинах (продовольчих, непродовольчих, спортивних, туристичних, меблевих, господарських тощо).

Засоби виробництва (сировина, знаряддя праці) продаються на товарних біржах.

Акції, облігації, національна та іноземна валюти також мають свої ринкові установи — фондову і валютну біржі, банки.

Приміщення, житлові будинки, земля реалізуються через ріелтерські фірми, земельні аукціони.

Науково-технічні розробки, інформація продаються як безпосередньо виробниками, так й інформаційно-комерційними організаціями.

Підприємствам ринкової інфраструктури належить провідне місце в економіці розвинених країн. Це сприяє зростанню ділової активності населення, створює додаткові робочі місця, прискорює рух капіталу.

5.6. Товарна біржа

Мета і функції товарної біржі. Біржі з'явилися у XV—XVI ст. в Італії, Нідерландах, Франції. На зібраннях купців та інших причетних до торгівлі осіб велися переговори і уклалися торгові угоди. Ось чому під словом «біржа» почали розуміти зібрання комерсантів.

У Росії перша біржа з'явилася в 1703 р. в Петербурзі. У 1705 р. для неї було збудовано

окреме приміщення. Майже впродовж 100 років петербурзька біржа була єдиною офіційно визнаною у Росії. Лише наприкінці першої половини XIX ст. з'являються біржі у Кременчуці (1834 р.), Одесі, Нижньому Новгороді (1848 р.), а згодом у Києві (1865 р.).

У сучасній економічній літературі товарна біржа розглядається:

по-перше, як економічна категорія, що відображує складову частину ринку, специфікою якого є особлива оптова форма торгівлі товарами з певними характеристиками: масовість, стандартність, взаємозамінюваність;

по-друге, це господарське об'єднання (товариство) продавців, покупців і торговців-посередників з метою створення умов для торгівлі, полегшення, прискорення і здешевлення торговельних угод і операцій. Такі об'єднання створюються для поліпшення торгівлі, швидкого забезпечення товаровиробників необхідними товарами, прискорення обороту капіталу.

Члени біржі мають вигоду не від її функціонування, а від своєї участі в торгах. Члени товарної біржі, якими можуть бути як посередницькі (брокерські, торговельні) виробничі фірми, так і банківські установи, інвестиційні компанії, окремі громадяни, відповідно до встановлених біржових правил укладають угоди купівлі-продажу товарів за цінами, що складаються безпосередньо в ході торгівлі залежно від співвідношення попиту і пропозиції на них. Це свідчить про те, що біржа є особливим ціноутворюючим механізмом. Це одна з визначальних цілей її діяльності.

Товарна біржа — це асоціація юридичних і фізичних осіб, що здійснює оптові торговельні операції за стандартами, зразками у спеціальному місці, де ціни на товари складаються в умовах вільної конкуренції.

Отже, товарну біржу слід розглядати як ринок ринків. Великі біржі, на яких концентруються попит і пропозиція товарів світової торгівлі, дають можливість визначити місткість ринку і умови конкуренції, обмінятися інформацією. Біржова ціна як результат вільної конкуренції визначає напрями для інших ринків.

У країнах з розвинутою ринковою економікою товарні біржі в основному функціонують як безприбуткові асоціації, звільнені від сплати корпоративного прибуткового податку.

Головні статті їхнього доходу такі: засновницькі та пайові внески і відрахування організацій, що утворюють біржу; доходи від надання послуг членам біржі та іншим організаціям; виручка від інших надходжень.

Аналогічні цілі намагаються ставити перед собою і вітчизняні засновники бірж. Так, у ст. 1 Закону України «Про товарну біржу» зазначено, що товарна біржа не займається комерційним посередництвом і не має на меті одержання прибутку. На практиці ж біржі отримують прибутки, джерелом яких є відрахування з сум комісійної винагороди, що

надходить від брокерських контор. Надходження від біржових операцій, визначені у ст. 13 згаданого Закону, є одним із джерел формування майна біржі. Як правило, відрахування на користь біржі становить 0,1—0,5 відсотка від суми укладених брокерами угод.

Управлінням, розробкою і реалізацією політики біржі займаються її керівні органи — правління або рада губернаторів. До складу такого органу входять кілька службовців біржі (наприклад, президент) і досвідчені посередники, які стають губернаторами біржі на певний строк. До керівництва біржами залучають також зовнішніх губернаторів, яких обирають або призначають з досвідчених осіб, що не зв'язані з посередницьким бізнесом. Типи товарних бірж, їхні суб'єкти та здійснювані ними угоди. Класифікацію бірж, що функціонують у ринковій системі господарства, здійснюють за об'єктами продажу, суб'єктами утворення та рівнем функціонування.

Універсальними є біржі, що торгують товарами різних груп. Наприклад, на американській біржі «Чикаго Борд оф трейд» реалізуються пшениця, кукурудза, овес, боби сої, бройлери, фанера, золото, срібло, нафта, бензин, мазут, тобто продовольчі та непродовольчі товари. Об'єктом продажу Київської універсальної товарної біржі є картопля, капуста, консервовані помідори та огірки, яловичина, свинина, худоба.

Біржі, на яких об'єктом торгівлі є окремі товари або їхні групи, називають спеціалізованими. У свою чергу, їх поділяють на спеціалізовані широкого профілю і вузькоспеціалізовані. Так, американська біржа «Чикаго Меркантил Екскендж» включає в оборот сільськогосподарську продукцію (велику рогату худобу, живих свиней, бекон тощо), Нью-Йоркська — каву, какао, цукор. А біржа «Канзас Сіті Борд оф трейд» торгує лише одним товаром — пшеницею. Саме вона є вузькоспеціалізованою.

В Україні більша частина бірж є спеціалізованими широкого профілю. Серед них виділяється Укراгропромбіржа, до якої входять центральна біржова структура і кілька регіональних. Через Украгропромбіржу реалізується сільськогосподарська і промислова продукція для задоволення потреб АПК України. У перспективі передбачається проведення як національних, так і міжнародних торгів цукром, зерном, металевими виробами, сільськогосподарською технікою і транспортними засобами.

Перевагою товарних бірж, що діють в Україні та засновані державними установами (органами постачання, Міністерством сільського господарства і продовольства, іншими міністерствами та відомствами), є те, що вони мають відносно розвинену інфраструктуру. Це Українська універсальна товарна біржа і Украгропромбіржа. Біржі, створені вільними підприємцями, доступні для якомога більшої кількості різних суб'єктів.

Членами біржі є її акціонери. Вони мають право безплатно відвідувати біржу, користуватися її технічними засобами, укладати угоди. Крім членів біржі в торгах можуть

брати участь відвідувачі — постійні та разові.

Статусу постійного відвідувача біржі суб'єкт може набути, придбавши відповідний абонемент (чи облігації), як правило, на рік участі у біржових торгах. За цим абонементом його суб'єкт може брати участь у кожних біржових торгах.

Статус разового відвідувача, підтверджений разовим вхідним квитком, дає йому право брати участь у торгах у певний день.

Участь підприємства у біржовій торгівлі на постійних чи разових засадах може здійснюватися за певну плату через брокерські контори та брокерів (маклерів).

Біржовий маклер є висококваліфікованим спеціалістом і має особливий статус, що дає йому змогу виконувати такі функції:

посередництво при укладанні угод через прийняття доручень (наказів) членів та відвідувачів біржі, а також підбір відповідних контрагентів;

представництво інтересів клієнтів веденням біржових операцій та укладенням угод від свого імені;

консультування торговців з питань якості та властивостей товарів, що продаються;

документальне оформлення угод і передавання їх до реєстрації;

експертні оцінки і висновки з різних питань біржових угод, торгової кон'юнктури тощо.

Для того щоб стати біржовим, товар має відповідати ряду вимог. Насамперед він повинен бути масовим, а отже, немонополюним.

Кількість товару визначають в угоді у натуральних одиницях.

Фактичну величину продажу називають лотами, тобто партіями.

Якість товару, що є також однією з вимог до біржового товару, в угоді визначають за стандартами і технічними умовами, умовами договору, попереднім оглядом, а також за зразками.

Визначальним чинником при стандартизації якості біржового товару є введення базового сорту як єдиної міри. Вона є тим критерієм, за яким дають якісну характеристику аналогічного товару. За базовий сорт беруть найбільш поширений вид продукції цього ринку. Так, у США тверда червона озима пшениця є базовою щодо інших типів. У свою чергу, вона має п'ять класів, з яких другий є сортом, що котується, від якого через коефіцієнти визначають ціну інших.

Особливістю біржового товару є те, що його завжди можна і купити, і продати — він цілком ліквідний.

Перш ніж потрапити до споживача, біржовий товар багато разів переходить з рук у руки.

Це зумовлено тим, що на біржі обертається не сам товар, а титул власності на нього або контракт на його поставку.

Котирувальна ціна є типовою біржовою ціною, що встановлюється біржею за реальною оцінкою стану кон'юнктури ринку. Вона є ціною рівноваги попиту і пропозиції цього товару, встановлюється експертним шляхом на певний строк або дату і є орієнтиром для продавців і покупців при здійсненні угод. Котирувальні ціни визначає вибірний орган біржі — котирувальна комісія.

Котирування цін здійснюється двома способами — реєстрацією фактичних цін попиту, пропозиції та угод, а також виведенням типової, тобто власне котирувальної ціни або довідкової ціни котирувальної комісії. Виходячи з кон'юнктури ринку цього дня щодо певного товару, за великої кількості угод типову ціну обчислюють як середню ціну угод, оскільки відповідно до закону великих чисел відхилення будуть взаємно компенсуватися. Визначення типової ціни за малою кількістю угод — складний процес, що потребує високої компетенції котирувальної комісії. Кон'юнктуру ринку визначають на основі трьох його характеристик: співвідношення попиту та пропозиції; тенденції руху цін протягом біржового дня; кількості здійснених угод.

Довідкова (котирувальна) ціна не є офіційною або твердою ціною біржі, а лише відбиває думку котирувальної комісії про найбільш типову ціну.

Біржова угода, укладена за участю маклера, набуває чинності з моменту підписання маклерської записки сторонами і маклером, а за наявності у маклера пропозиції {оферти) від однієї зі сторін та письмової згоди {акцепту) від іншої — лише маклером.

Біржова угода — це письмово оформлений документ купівлі-продажу або поставки двох видів — з реальним товаром і строкові.

У першому випадку товар переходить від продавця до покупця, тобто це реальний товарооборот. Товар має знаходитись у приміщенні біржі (на її складах) або поставлений у строк 1—15 днів після укладення угоди. Такі угоди називають ще «СПОТ».

Форвардні угоди — це зобов'язання продавця здійснити постачання певної кількості товару визначеної якості у зазначений час. Такі угоди поділяють на позабіржові та біржового обороту.

Позабіржові угоди укладають для поставки товару в майбутньому без будь-якого офіційного гаранта. Інакше кажучи, форвардні контракти є іменними товарними векселями під відповідальність і забезпечення приватних осіб.

Якщо між покупцем і продавцем є біржовий посередник, тобто угода укладається на реальний товар у зазначений час через біржу, то це форвардна угода біржового обороту. Форвардні угоди є вигідними як для продавців, так і для покупців реального товару, насамперед завдяки тому, що такі угоди гарантують збут чи придбання продукції на прийнятних умовах і певною мірою застраховують від зміни цін. Це має особливо

важливе значення в умовах інфляції, коли покупець може відчувати себе упевненіше, тому що отримає товар через певний час за визначеними цінами. Продавець також має виграш, одержуючи за контрактом визначену суму, яку він може використати на свій розсуд.

У бартерних угодах роль еквівалента виконують, як правило, зерно, автомобілі, ліс, цемент, м'ясопродукти, мед, картопля.

Угоди «з умовою» поширені в країнах, що переходять до ринкової економіки. Сутність їх полягає в тому, що продаж одного товару здійснюється при одночасній купівлі іншого. Відрізняються такі угоди від бартерних тим, що здійснюються у процесі публічних торгів у операційному залі за участю маклера, обліково-розрахункову функцію виконують гроші. Особливістю ф'ючерсних угод є поставка товару згідно з попередньо укладеними контрактами за цінами, що складаються на ринку реального товару, або за котирувальною ціною. До строку виконання угоди біржа бере певну суму застави (депозит, маржа).

Ф'ючерсні угоди укладаються між продавцями і покупцями, як правило, не для продажу чи купівлі товару, а з метою страхування від можливих змін цін на нього на реальному ринку. Інакше кажучи, при строкових операціях ф'ючерсного типу рух товару не є обов'язковим, оскільки це продаж прав на товар. Ставши об'єктом такої торгівлі, він може реалізуватися за різними цінами (у момент купівлі й продажу ціни на ринку реальних товарів змінилися). Якщо ціна зросла, різницю виплачує продавець, якщо ж знизилась, — покупець.

Для того щоб застрахуватися від можливих втрат внаслідок зміни цін при здійсненні контрактів з реальним товаром у біржових операціях, застосовують хеджування (захист). У найзагальнішому вигляді хеджування визначають як страхування ціни товару від ризику, небажаного для виробника зниження чи невикорисливого для споживача зростання. І продавець, і покупець однаково зацікавлені в усуненні значних коливань і в кінцевому підсумку — в стабілізації руху цін. На практиці це відбувається так. Суб'єкт, що продає реальний товар на біржі з поставкою у майбутньому, спираючись на існуючий рівень цін, водночас купує ф'ючерсні контракти на той самий строк і на ту саму кількість товару. А суб'єкт, що купує реальний товар з поставкою у майбутньому, водночас продає на біржі ф'ючерсні контракти. Останні виступають як страхові гарантії, оскільки, якщо в операції одна сторона втрачає як продавець реального товару, то вона виграє як покупець ф'ючерсних контрактів на ту саму кількість товару, і навпаки, тобто продавець реального товару застосовує хеджування продажем, а продавець реального товару — купівлею. Зменшенню ризику, пов'язаного з торгівлею ф'ючерсними контрактами, сприяють угоди з премією (опціон), що являють собою торгівлю попередніми контрактами. Джерелом

доходу для покриття фактичної ціни порівняно з ціною при укладенні опціонної угоди є премія. Вона є величиною ризику, що дає змогу покупцеві опціону завчасно знати, що він може втратити, якщо відмовиться від його купівлі. А це може бути за таких обставин. Суб'єкт, що займається сільськогосподарським виробництвом, у березні хоче купити трактор. Гроші він матиме лише у вересні, після реалізації свого товару. За цей час ціни на трактор можуть змінитися. Для того щоб реалізувати свої інтереси, покупець (хоче придбати товар, але не має грошей) і продавець (хоче реалізувати товар і за відстрочення платежу мати відсоток) укладають опціонний контракт. Покупець зобов'язується виплатити за трактор його вартість, визначену в березні, і певну суму за опціон. Суб'єкт, що володіє трактором, зобов'язується його продати. Суб'єкт, що купив опціон, одержує право придбати трактор, але може від нього і відмовитися. При цьому він втрачає відсоток за опціон, а продавець його отримує.

Формування товарних бірж в Україні сприятиме концентрації у певних місцях великої кількості товарів, що дасть змогу через інституцію ціноутворення, якою є біржа, формувати ринок засобів виробництва.

5.7. Фондова біржа

Поняття, суб'єкти і класифікація. Фондова біржа — це організаційна форма ринку, на якому здійснюється торгівля цінними паперами — акціями, облігаціями, зобов'язаннями державної скарбниці, сертифікатами, документами, пов'язаними з рухом кредитних ресурсів і валютних цінностей.

На відміну від товарних бірж, що регулюють рух товарів, фондова біржа забезпечує рух капіталу, адже цінні папери — не що інше, як різні форми його еквівалента. Прискорення руху капіталу сприяє підвищенню ефективності економіки. Це є одним із завдань фондової біржі.

Фондова біржа сприяє придбанню на певних умовах і на певний строк вільних грошей, залученню коштів за рахунок випуску і продажу акцій, облігацій і спрямування їх на технічне оновлення підприємства, його переорієнтацію на випуск продукції, яка має найвищий попит. Біржа може допомагати переливу капіталу з однієї галузі в іншу, а завдяки державному регулюванню цих процесів він може спрямовуватись у ті соціально важливі сфери, які найбільше його потребують.

Як вторинний ринок цінних паперів фондова біржа сприяє здійсненню переходу фондових цінностей від одного суб'єкта до іншого. На первинному ринку цінності емітуються, тобто випускаються в обіг і розповсюджуються серед інвесторів. У деяких випадках на біржах можуть розповсюджуватися цінні папери.

Емітентами цінних паперів можуть бути юридичні особи, держава, державні органи,

органи місцевої адміністрації, підприємства, іноземні юридичні особи.

Громадяни або юридичні особи, що купують цінні папери від свого імені та за свій рахунок, є інвесторами. Ними можуть бути також іноземні громадяни та юридичні особи.

Ще один учасник ринку цінних паперів — інвестиційна інституція, якій надається право юридичної особи, що дає їй можливість виконувати функції посередника (фінансового брокера), інвестиційного консультанта, інвестиційної компанії, інвестиційного фонду.

Інвестиційні компанії можуть займатися організацією випуску цінних паперів та видаванням гарантій щодо розміщення їх на користь третім особам, вкладати кошти у цінні папери від свого імені та за свій рахунок, у тому числі через котування цінних паперів, за якими інвестиційна компанія зобов'язується їх продавати і купувати.

Класифікувати біржі можна за різними критеріями. Виходячи з організаційної структури виділяють два основних типи біржі: публічно-правові і організовані у вигляді приватних компаній та асоціацій, що мають найрізноманітніші конкретні юридичні форми (акціонерні товариства, асоціації, змішані підприємства).

Регулювання фондової біржі з боку держави у різних країнах неоднакове. У Великій Британії та США біржі самостійні в своїй діяльності та у формах організації. Уряд формально не втручається у справи фондових бірж. Проте в США, наприклад, усі угоди, здійснені згідно з рішеннями біржі, не повинні суперечити законам країни.

Особливий вид регулювання застосовується у Швеції, де біржа є акціонерним підприємством, але 50 відсотків її капіталу належать уряду.

У Німеччині керівництво всією діяльністю бірж покладено на їхні правління. Членів правління обирають з осіб, допущених до здійснення операцій на біржі. Одночасно федеральне міністерство фінансів має право здійснювати контроль за деякими сторонами біржової діяльності, зокрема за строковими угодами. Певними правами наділені уряди земель, особливо при визначенні порядку виборів правління, встановленні податків з біржових доходів тощо.

У групі так званих нових індустріальних країн, до яких належать азійські: Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур, Малайзія, Таїланд і латиноамериканські: Бразилія, Мексика, Аргентина — фондові біржі являють собою, як правило, державні інституції або приватні організації, що перебувають під контролем центральної адміністрації.

Залежно від структури володіння акціями розрізняють англо-американську і континентально-західноєвропейську моделі. Перша характеризується тим, що контрольні пакети акцій порівняно невеликі. Основна маса акцій вільно обертається на-ринку. В другій, навпаки, на ринку обертається відносно небагато акцій. При першій моделі є реальна можливість скупити значну кількість акцій і сформувати контрольний пакет у

чиїхось руках. При другій моделі перехід компанії в інші руки неможливий, якщо її власник не захоче цього зробити.

Фондова біржа є некомерційною організацією, не переслідує мети одержання власного прибутку, заснована на самоокупності, не виплачує доходів від своєї діяльності своїм членам. Фінансова діяльність фондової біржі може здійснюватися за рахунок продажу акцій фондової біржі, які дають право бути її членами, регулярних (як правило, щорічних) членських внесків членів фондової біржі, біржових зборів з кожної угоди, що здійснена на фондовій біржі.

Функціонування біржі нерозривно пов'язано з системою посередництва і таких її суб'єктів, як посередники. Останні поділяються на маклерів, брокерів, дилерів або джоберів. Які між ними відмінності?

Для бірж, яким більшою мірою притаманні риси публічно-правового закладу, найбільш поширеним типом посередника є маклер. Маклером називають посередника, який виконує свої функції, як правило, не маючи права здійснювати угоди за власний рахунок і брати на себе зобов'язання контрагента.

На біржах, що організовані у формі асоціацій і акціонерних підприємств, більш типовими посередниками є дилери або джобери, які здійснюють операції за власний рахунок, а допомагають їм реальні посередники — брокери.

Основні види операцій. Усі угоди, що укладаються на фондовій біржі, поділяють на угоди за готівку і угоди на строк.

Угоди за готівку, які ще називають касовими, є найпростішими на фондовій біржі. До них належать операції, які мають бути виконані протягом 2—3 днів після укладення угоди. За цей час продавець повинен передати покупцю проданий цінний папір, а покупець — заплатити за нього готівкою обумовлену суму. Найбільше таких угод здійснюється на фондові цінності невеликої вартості. Проте це не виключає здійснення операцій, особливо у періоди значних кон'юнктурних коливань, і на великі суми.

Особливістю таких угод є швидкість і простота оформлення. Найчастіше такі угоди здійснюються усно.

Угоди на строк є більш складними і являють собою договір, відповідно до якого один суб'єкт передає іншому певну кількість цінних паперів за фіксованим курсом, але з зобов'язанням передати їх не відразу, а у встановлений строк. Покупець зобов'язаний їх прийняти і заплатити продавцю зазначену суму. Строки, на які укладаються подібні угоди, становлять 1—3 міс.

Для строкових угод існує обов'язковий мінімальний обсяг, менше якого угода не може бути укладена.

Строкові угоди багатоваріантні та поділяються на такі основні види: тверді угоди, угоди з премією, онкольні, угоди на різницю.

Тверда строкова операція зобов'язує продавця цінних паперів передати їх покупцю в зазначений строк у кількості і за курсом, зафіксованим в угоді. У такому разі підвищення або зниження курсу цінного паперу, що реалізується, на момент його поставки не має жодного значення.

Угода з премією передбачає, що один із контрагентів, сплачуючи іншій стороні певну винагороду (премію), дістає право відмовитися від угоди або змінити її початкові умови. Онкольні угоди (від англ. *on call*— на вимогу) характеризуються тим, що в день укладання угоди конкретну ціну цінних паперів не фіксують. Така угода ґрунтується на ціні, що склалася внаслідок котування на фондовій біржі в день, зазначений в угоді. В цей день, «на вимогу», відбувається реалізація угоди.

Сутність строкових угод на різницю полягає в тому, що одна зі сторін угоди отримує різницю між курсом на день укладання угоди і на день її виконання. Наприклад, продавець на різницю зобов'язується передати покупцю 7 вересня цінні папери за курсом, зазначеним в угоді. Проте фактично в цей день курс зріс на 10 відсотків. Отже, виграв покупець, а різницю сплачує продавець. Виплатою різниці й завершується вся операція.

Юридично угоди на різницю у багатьох країнах заборонені.

Фондова біржа — складний технічний організм із власною інфраструктурою.

Найбільші біржі об'єднуються в асоціації та союзи з метою координації й консолідації своєї діяльності, що не виключає конкурентної боротьби між ними. Такі об'єднання, як Європейські товарні біржі, розробляють типову документацію, зокрема форми контрактів. Національна асоціація біржових брокерів і дилерів США розробила єдину систему автоматичного котування для фондової біржі. У Великій Британії створено раду цінних паперів та інвестицій, у Франції — комісію ф'ючерсних товарних ринків і комісію з біржових операцій. Аналогічні організації діють у багатьох інших країнах світу.

В Україні згідно з чинним законодавством створений і функціонує ринок цінних паперів — акцій, облігацій, векселів, ощадних сертифікатів тощо.

Юридичними особами, які здійснюють випуск цінних паперів у нашій країні, є уряд, державні підприємства, що перетворилися на акціонерні товариства, комерційні банки, комерційні структури, органи місцевого самоврядування.

В Україні, як і в інших країнах з перехідною економікою, фондовий ринок є нерозвиненим, оскільки не відповідає світовим стандартам. Через це він не виконує повною мірою такі важливі функції фондового ринку:

забезпечення суб'єктів господарської діяльності джерелами фінансування — власним і

позиковим капіталом. Залучення власного капіталу здійснюється первинною і додатковою емісією акцій. Позиковий капітал надходить за рахунок випуску облігацій; регулювання і оптимізація відносин власності, що здійснюється через перерозподіл пакетів акцій та облігацій у процесі їх вільної купівлі-продажу.

Формування і розвиток інфраструктури ринку в Україні активно впливатиме на розвиток підприємництва, піднесення економіки країни.

Значне місце серед ринкових установ займають банки і небанківські інституції (служба зайнятості, фонд державного соціального страхування, інвестиційні фінансові фонди тощо). Про це йтиме мова у наступних розділах.

РОЗДІЛ 6. ОСНОВИ САМОРЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

6.1. Головні елементи саморегулювання ринкової економіки

Ринкова економіка, як відомо, є товарним виробництвом, або економікою, що розвивається за економічними законами товарного господарства. Сучасна ринкова економіка має постійно регулюватися. Розрізняють саморегулювання економіки та державне її регулювання.

Саморегулювання ринкової економіки здійснюється через такі інструменти, як ціна, попит і пропозиція, конкуренція.

Ціна. Зміна відносних цін є орієнтиром для виробника щодо визначення необхідності зміни обсягів виробництва. Зміна цін впливає на вибір технології виробництва. Ціни, нарешті, визначають споживача певного продукту.

Попит і пропозиція. Попит — заявлена на ринку потреба в товарах. Вона визначається кількістю товарів, яку споживачі зможуть придбати за існуючих цін і доходів. Пропозиція — це кількість товарів, яку можуть поставити на ринок виробники за існуючих цін. Зміна співвідношення між попитом і пропозицією зумовлює коливання ринкових цін навколо так званої рівноважної ціни. За допомогою цих коливань установлюється той рівень цін, за якого об'єктивно забезпечується рівновага попиту і пропозиції та в кінцевому підсумку рівновага виробництва і споживання.

Конкуренція. Мета кожного виробника — отримання прибутку, а отже, розширення масштабів економічної діяльності. Це неминуче призводить до боротьби між виробниками за найвигідніші умови виробництва, найкращу позицію на ринку тощо. Якщо пропозиція товару перевищує попит на нього, то посилюється конкурентна боротьба між виробниками. Для того щоб вистояти у цій боротьбі, кожен з них змушений знижувати ціну на товар. Наслідком цього є скорочення обсягів виробництва цього товару. Якщо попит на товар більший, ніж його пропозиція, конкурують покупці. Через підвищення

ціни збільшується пропозиція товару.

Конкуренція є важливим елементом саморегулювання ринкової економіки.

6.2. Попит: сутність, види, детермінанти, особливості.

Закон попиту

Попит. Головним регулятивним поняттям, яке здатне виконувати методологічну функцію при з'ясуванні сутності та здійсненні саморегулювання ринкової економіки загалом і попиту зокрема, є поняття «потреба». При цьому слід розрізняти природну потребу (нужду) і похідну потребу (потребу). Природна потреба — нестача будь-чого, яку відчуває людина. Похідною потребою є продукт (або кілька продуктів), необхідний для задоволення природної потреби людини чи групи людей. Для того щоб мати продукт (кілька продуктів), який задовольнив би природну потребу людини, мало мати необхідність і бажання — слід мати ще й можливість його придбати. Таку можливість насамперед надає наявність грошей, бо саме вони вимірюють існуючу потребу, перетворюють її на платоспроможну. Йдеться про те, що споживачів цікавить товар не взагалі, а товар за прийнятною ціною. Саме тому платоспроможна потреба і є сутністю попиту. Попит як платоспроможна потреба відображає не тільки бажання, а й можливість придбати товар чи послугу. Попит і потреба кількісно не збігаються, оскільки Попит є лише грошовим вираженням потреби.

Отже, сутність попиту становлять тільки ті похідні потреби людей, які можна виміряти грошима. Крім цих потреб існують і такі, котрі не можна виміряти грошима, виходячи з чого вони не є сутністю попиту. Йдеться насамперед про суспільні потреби людей.

Отже, попит — це платоспроможна потреба. Її визначають як кількість товарів і послуг, яку хочуть і можуть придбати покупці за певною ціною за певний період.

Попит зазвичай розглядають з погляду вигідності ціни, тобто попит показує кількість продукту, яку споживачі купуватимуть за різними можливими цінами. Тому доцільно розглядати попит з кількісної позиції. Гіпотетичну шкалу попиту одного споживача, котрий придбає певну кількість яблук, наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Попит індивідуального покупця на яблука (гіпотетичні дані)

Ціна за кілограм, грн.	6	4	3	2	1
Величина попиту на тиждень, кг	2	3	4	6	10

Ця шкала попиту відображає зв'язок між ціною яблук і їхньою кількістю, яку споживач бажає і має здатність купити за кожною з наведених цін. На ринку не досить одного бажання. Треба мати можливість його реалізувати. Таку можливість надають гроші, які, власне, і реалізують бажання.

Шкала попиту не дає відповіді на запитання, яка з п'яти можливих цін реально існує на

ринку яблук. Це залежить від співвідношення попиту і пропозиції. Отже, попит — це плани (або наміри) споживача щодо придбання продукту, що відображені у формі табличної схеми.

Закон попиту. Марно намагатися визначити попит без ціни, оскільки він змінюється саме залежно від неї. Це пов'язано з тим, що кількість продуктів, які люди купують на ринку, практично завжди залежить від цін на товари і послуги. Чим вища ціна на товар, тим менше його придбають покупці. І навпаки: чим нижча ціна на товар, тим більшу кількість його буде куплено за інших рівних умов. Вираз «за інших рівних умов» (від лат. «*ceteris paribus*») означає, що всі змінні, за винятком тих, що в цей момент аналізуються, беруться як константи. Термін «*ceteris paribus*» використовується щодо гіпотетичної ситуації, а в реальній дійсності багато змінних змінюються одночасно. Обсяг попиту обернено пропорційний ціні товару чи послуги. Залежність між ціною і кількістю товару, який може купити споживач за певний період часу, є справедливою для більшості товарів і послуг. Ця залежність фактично настільки всеохоплююча, що економісти її називають законом попиту: за інших рівних умов, коли ціна на товар зростає, обсяг попиту на товар зменшується.

Отже, закон попиту відбиває суттєвий причинно-наслідковий зв'язок між зміною ціни і зміною попиту за інших рівних умов.

Дію закону попиту і закономірності поведінки споживачів можна пояснити за допомогою двох відомих в економічній теорії ефектів: ефекту доходу та ефекту заміщення.

Ефект доходу показує, як зміняться реальний доход споживача і його попит за умови зміни цін на товари. Наприклад, при зниженні ціни на яблука з 3 грн. до 1 грн. за 1 кг на свій постійний тижневий доход 60 грн. споживач зможе придбати не 20, а 60 кг яблук.

Якщо споживач вирішив зберегти своє споживання на попередньому рівні, то на «вивільнені» гроші він зможе придбати додаткову кількість інших продуктів (груш, винограду, помідорів, м'яса тощо). Зниження ціни товару зробило споживача багатшим і дало можливість йому розширити обсяг попиту. Власне в цьому і полягає сутність ефекту доходу. Товар, попит на який збільшується зі збільшенням доходу за інших рівних умов, називають нормальним товаром. При цьому важливо зазначити, що навіть після припинення зростання попиту споживача при подальшому зниженні ціни кількість покупок на ринку постійно зростатиме, адже люди з більш низьким рівнем доходу почнуть задовольняти свої потреби, купуючи товари.

Ефект заміщення характеризує взаємозв'язок між цінами товарів і обсягом попиту споживача. Зниження цін на яблука (як у нашому прикладі) при незмінних цінах на інші товари означає їхнє відносне здешевлення порівняно з іншими фруктами (виноградом,

сливами тощо). Споживач замінюватиме відносно дорожчий виноград, купуючи дешеві яблука і у значно більшій кількості. Якщо зниження ціни одного товару зменшує попит на інший товар, то обидва товари називають взаємозамінними, тобто субститутами.

Припустімо, що знижується ціна на фруктові сиропи. Відповідно до закону попиту споживач купуватиме більше фруктових сиропів. А оскільки споживач вважає за краще вживати фруктові сиропи з мінеральною водою, то він купуватиме більше мінеральної води. Коли зменшення ціни одного товару веде до збільшення попиту на інший товар, такі товари називають взаємодоповнюючими, тобто комплементарними.

Взаємодія ефекту доходу і ефекту заміщення. Ці ефекти постійно взаємодіють. При купівлі нормальних товарів звичайного попиту ефект доходу та ефект заміщення діють в однаковому напрямі, зумовлюючи збільшення обсягу попиту при зниженні цін на товари і послуги. Однак поряд з такими товарами на ринку є також товари, попит на які зростає попри те, що доходи споживачів падають. Йдеться про низькоякісні товари — маргарин, овочі низької якості, поїздки у міському транспорті тощо. При зміні цін на такі товари ефект доходу та ефект заміщення діють у протилежних напрямках. По-перше, зниження цін на маргарин спричинюватиме зростання попиту на нього: покупець надає перевагу маргарину, а не маслу, ціна на яке значно вища. Це — ефект заміщення. По-друге, внаслідок дії ефекту доходу споживач стає дещо заможнішим, а заможніша людина споживає значно менше товарів низької якості або зовсім не споживає їх.

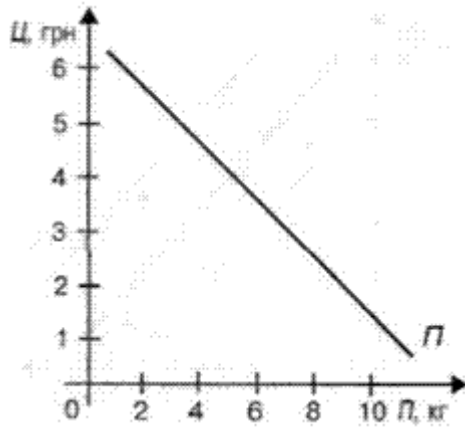
На ринку можуть виникати і такі ситуації, які вказують на можливі винятки із закону попиту. Йдеться про такі ситуації, як ефект Гіффена, ефект сноба, ефект Веблена.

Ефект Гіффена виявляється в такій ситуації на ринку, коли зниження цін призводить до зменшення попиту, а зростання — до збільшення його. При цьому товар низької якості, який становить значну частку в споживанні, називають товаром Гіффена.

Ефект сноба. Йдеться про таку ситуацію, коли деякі споживачі можуть скорочувати свій попит на товар при зниженні ціни на нього. Це пояснюється тим, що такий товар стає більш доступним, масштаби його споживання зростають, але певній категорії споживачів ці товари вже нецікаві, бо вона не бажає бути «як усі».

Ефект Веблена. Для такої ситуації характерне зростання попиту на ексклюзивні, престижні, дорогі товари навіть за умови зростання цін на них. Адже серед споживачів на ринку є такі багаті споживачі, які, купуючи товари, керуються не цінами, а престижними міркуваннями — належністю до певного суспільного класу, певним соціальним статусом тощо.

Крива попиту. Обернено пропорційну залежність між ціною продукту і величиною попиту можна подати у вигляді графіка, побудованого за даними табл. 1 (рис. 4).



Криву Y в економічній літературі називають кривою попиту. Ця крива є низхідною, оскільки між ціною і попитом існує обернена залежність.

Типи попиту. Розрізняють індивідуальний і ринковий попит. Індивідуальний попит — це кількість товарів, які конкретний споживач зможе придбати за різними можливими цінами на певному ринку за певний період. Проте в умовах конкуренції на ринку є багато споживачів. А це означає, що ми маємо перейти від індивідуального попиту до ринкового. Ринковий попит. Це — сукупний попит усіх покупців на певному ринку за певний період. В основі ринкового попиту лежить індивідуальний попит, а отже, він визначається чинниками, що впливають на вимоги окремих споживачів. Обсяг ринкового попиту залежить не тільки від ціни товару, а й від доходів споживачів, їхніх смаків, очікувань, цін на субститутні і комплементарні товари, кількості споживачів тощо. Ринковий попит визначають за даними індивідуального попиту додаванням кількості попиту кожного споживача за різними можливими цінами.

Детермінанти попиту. Попит динамічний. Він постійно змінюється під впливом багатьох чинників, а саме: економічних — зміни реальних потреб, реальних грошових доходів населення, цін на взаємодоповнюючі (комплементарні) товари, на товари-замінники (субститути); соціальних — рівня загальнолюдської культури, субкультури, традицій і звичаїв, економічної та політичної культури тощо; психографічних — належності до певного суспільного класу, способу життя (смаків і уподобань традиціоналістів, життєлюбів, естетів), типу особистості (запальна, схильна поступати «як усі», авторитарна натура); демографічних — зміни в структурі населення (за статево-віковою ознакою, розміром сім'ї, етапом життєвого циклу сім'ї, родом занять, освітою тощо).

Головними серед розглянутих показників є смаки, або переваги споживачів; кількість споживачів на ринку; грошові доходи споживачів; ціни на взаємопов'язані товари, очікування споживачів щодо майбутніх цін і доходів.

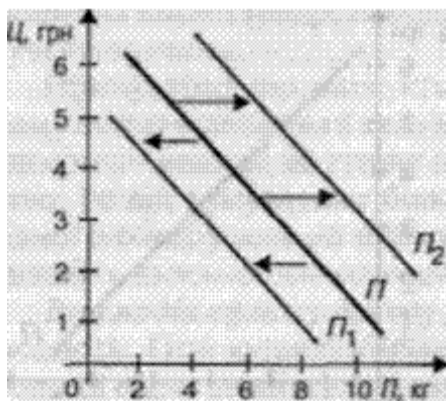
Отже, в реальному економічному житті попит змінюється під впливом не тільки цінових, а й нецінових чинників. Проте покупець цікавиться насамперед ціною товару, який

привернув його увагу, порівнюючи свої бажання зі своїми можливостями (доходом). Це означає, що попит на певний продукт залежить від цін на товари (чи послуги) та від частки доходу, виділеної на споживання.

Зміна величини попиту і зміни в попиті. Аналізуючи попит, слід розрізняти ці явища.

Зміна величини попиту — це рух по кривій попиту π при зміні ціни за однакових умов, тобто перехід від однієї комбінації «ціна — кількість товару» до іншої. Це явище ілюструє конкретний приклад на рис. 4.

Зміни в попиті означають зсув кривої попиту π вліво або вправо (рис. 5).



Такий зсув може зумовлюватись будь-яким чинником з категорії «інші», які до цього залишалися константами. Важливими неціновими чинниками, під впливом яких можуть відбуватися зміни в попиті, а отже, зміни в початковому положенні кривої попиту π , є дохід, смаки та уподобання, піни на взаємопов'язані товари (субститути і комплементарі), очікування, кількість і структура споживачів тощо. Зміна розглянутих чинників може як збільшувати, так і зменшувати попит. Це залежатиме від того, наскільки сприятливими (або несприятливими) будуть зміни конкретного нецінового чинника для конкретного товару. Сприятливі зміни нецінових чинників для певного товару завжди збільшують попит і переміщують криву попиту π вправо, з початкової позиції в позицію π_2 .

Еластичність попиту. Еластичність є ступенем реакції однієї величини на зміну іншої.

Еластичність показує, на скільки відсотків змінилася одна змінна економічна величина при зміні іншої на 1 відсоток.

Еластичність попиту — це міра реакції попиту на зміну будь-якого конкретного чинника, що впливає на величину попиту. Розрізняють еластичність попиту за ціною (або цінову еластичність попиту), еластичність попиту за доходом тощо.

Еластичність попиту за ціною показує, як змінився попит на товар при зміні його ціни на 1 відсоток.

Показник цінової еластичності для всіх товарів, як правило, є від'ємною величиною,

оскільки при зниженні ціни товару попит зростає. Проте для оцінки еластичності в економічній теорії прийнято користуватися абсолютним значенням коефіцієнта еластичності (як додатнім числом), не беручи до уваги знак «-». Припустімо, то зниження ціни на товар на 7 відсотків зумовило зростання попиту на нього на 14 відсотків.

Розрізняють три головні види еластичності попиту: відносно еластичний попит, одиничний попит і відносно нееластичний попит:

якщо коефіцієнт еластичності попиту більший за 1, попит є відносно еластичний ($E_{\text{П}} > 1$). Це означає, що зміна ціни призвела до значно більшої кількісної зміни попиту;

якщо коефіцієнт еластичності попиту дорівнює 1, — це одиничний попит ($E_{\text{П}} = 1$). У цьому разі зміна ціни призвела до такої самої кількісної зміни попиту;

якщо коефіцієнт еластичності попиту менший ніж 1, попит відносно нееластичний ($E_{\text{П}} < 1$). Це означає, що зміна ціни зумовила меншу кількісну зміну попиту.

Чинники еластичності попиту. Через те, що попит на будь-який товар залежить від переваг споживачів, цінова еластичність попиту визначається багатьма економічними, соціальними і психологічними чинниками, які формують потреби людини. Головними серед них є такі.

Значущість товару. Попит на товари першої необхідності характеризується низькою ціновою еластичністю, тоді як попит на предмети розкоші — високою ціновою еластичністю. Хліб усіма визнаний як предмет першої необхідності. Тому підвищення цін не зумовить суттєвого зменшення споживання на цей продукт. Інший приклад: ніхто не відмовляється від медичної допомоги через те, що зросла плата за медичні послуги. Яхта, діамант, додатковий костюм — це предмети розкоші, від яких можна безболісно відмовитися. Проте для окремих людей престижна модель автомобіля є необхідністю, задля якої вони жертвують багатьма товарами першої необхідності. Отже, включення продукту до категорії товарів першої необхідності чи до категорії предметів розкоші визначається не внутрішніми властивостями товару, а тим, якому продукту надає перевагу споживач.

Доступність товарів-замінників. Товари, що мають замінників, вирізняються більш еластичним попитом, оскільки споживачі мають можливість використовувати один товар замість іншого. Попит, наприклад, на мило, шампунь тощо відносно нееластичний. Проте попит на окремий вид мила буде значно еластичнішим.

Визначення кордонів ринку. Еластичність попиту залежить від визначення меж ринку.

Вузько визначений ринок характеризується більш еластичним попитом, ніж широко визначений, на якому легко знайти то-вари-субститути. Наприклад, продукти харчування — це широка товарна категорія. Їхній попит є нееластичним, адже вони не мають

замінників. Кока-кола — значно вужча товарна категорія. Її можна замінити іншими безалкогольними напоями. Це означає, що попит на кока-колу еластичніший.

Часовий горизонт. У короткотерміновому періоді попит має тенденцію до зменшення еластичності, а в довготерміновому — до зростання еластичності. Наприклад, попит на бензин з боку індивідуальних власників автомобілів є нееластичним. Проте цінова еластичність попиту на бензин у довготерміновому періоді вища, ніж у короткотерміновому. Це пояснюється тим, що з часом кожен споживач має можливість змінити свій споживчий кошик.

6.3. Сутність і головні особливості пропозиції. Закон пропозиції

Пропозиція. Пропозицією називають кількість товарів і послуг, яку виробники готові продати на певному ринку за певною ціною за конкретний період. Усі продавці прагнуть отримати на ринку найвищу ціну, і чим вона вища, тим активніше вони намагатимуться продавати зростаючу кількість товарів. Йдеться про те, що кожен продавець змінюватиме пропозицію залежно від ціни: чим вона вища, тим вищий розмір пропозиції на ринку певного товару за інших однакових умов.

Отже, пропозиція — це кількість будь-яких товарів і послуг, яку продавці бажають і мають можливість продати. Залежність між ціною і пропозицією вже не обернена, а пряма.

Закон пропозиції відображує суттєвий причинно-наслідковий зв'язок між ціною та кількістю товарів і послуг: за інших однакових умов зростання цін на товари веде до збільшення кількості товарів, яку хочуть і можуть вивести на ринок виробники. Цей закон стверджує, що із зростанням цін зростатиме також пропозиція, і показує, що виробники прагнуть виробляти і продавати за вищою ціною більшу кількість товару. Чим вища ціна, тим більше стимулів, що спонукають виробника переключати ресурси з інших сфер і виробляти більшу кількість певного товару. Проте закон спадної віддачі доводить, що зі збільшенням обсягів виробництва зростатимуть витрати на одиницю продукту при незмінному основному капіталі та незмінних земельних ресурсах. Отже, виникає потреба у встановленні більш високих цін для покриття високих витрат виробництва. Між ціною товару і обсягом пропозиції існує прямо пропорційний зв'язок.

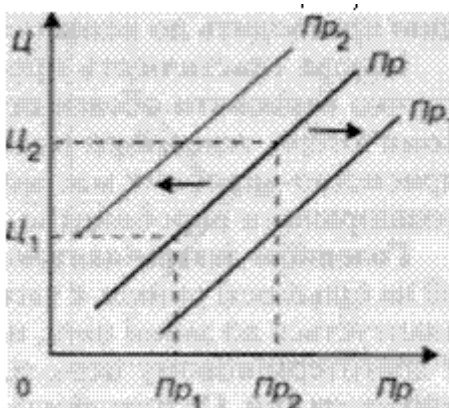
Збільшення обсягів виробництва при високих цінах пояснюється тим, що, з одного боку, зростання цін залучає в певну галузь нових виробників, а з іншого — за умови зростання цін підприємці отримують додатковий прибуток і мають можливість найняти на роботу більше працівників, купити більше сировини і устаткування, розширити масштаби виробництва. Проте при цьому йдеться лише про тенденцію до збільшення масштабів виробництва, адже тільки до певної межі зростання зумовлює збільшення пропозиції.

Якщо зростання цін триватиме, виробник може й знижувати обсяг виробництва. Це пов'язано з двома причинами: 1) високий рівень доходу певною мірою знижує стимули до продовження інтенсивної роботи; 2) якщо йдеться про ринок недосконалої конкуренції, виробник може побоюватись, що подальше нарощування обсягів виробництва призведе до затоварювання, і ціни почнуть знижуватися.

Залежність між ціною і кількістю товарів, яку продають виробники, за інших однакових умов наведено на рис. 6. Криву Пр називають кривою пропозиції. Оскільки більш висока ціна зумовлює збільшення обсягу пропозиції, крива пропозиції Пр спрямована вгору.

Графік пропозиції ілюструє дію закону пропозиції.

Детермінанти пропозиції. Пропозиція, як і попит, може змінюватися під впливом не тільки ціни, а й нецінових чинників, а саме: ціни на ресурси. Це — ціни на робочу силу, сировину, енергоносії тощо, що становлять витрати виробництва. Саме між витратами виробництва і пропозицією, як показує закон пропозиції, існує найтісніший зв'язок. Крива пропозиції ґрунтується на витратах виробництва: за додаткові одиниці продукту виробник має встановити вищі ціни, оскільки виробництво зазначених додаткових одиниць потребує більших витрат. Отже, зниження цін на ресурси знизить витрати виробництва і збільшить пропозицію. У цьому разі крива пропозиції Пр зсувається вправо, в позицію Прх, тобто виробник продаватиме більше товарів за ціною, що зросла (рис. 6).



Якщо ресурсні ціни зростають, збільшуються витрати виробництва і зменшується пропозиція. У цьому разі крива пропозиції Пр зсувається вліво, переміщується з початкової позиції Пр в позицію Пр₁. Отже, виробник продаватиме менше товарів за цією ціною;

технологічні зміни. Нова досконала технологія дає змогу виробляти кожен одиницю продукту з меншими витратами ресурсів. За незмінних ресурсних цін зменшаться витрати виробництва і збільшиться пропозиція. При цьому крива пропозиції Пр зсувається вправо, тобто в позицію Пр₂. Це пов'язано з тим, що досконала технологія (мінімальні технологічні розриви) дає можливість підприємству виробляти товари за низькими цінами. У Країнах З

розвиненою ринковою економікою технологічні новації стали головною причиною зниження витрат виробництва на одиницю продукту і прискорення економічного зростання;

3) ціни на взаємопов'язані товари. Якщо ціна на товар, що виробляється, зростає, підприємство може збільшити виробництво цього товару із зростаючими цінами за рахунок іншого продукту, ціни на який низькі;

очікування щодо цін у майбутньому. Якщо очікується, що ціна на товар у майбутньому зросте, то частину товару можна вилучити з продажу. При цьому крива пропозиції переміститься вліво. Проте коли ціни почнуть зростати, підприємство за рахунок товарів, вилучених у минулому з реалізації, збільшить пропозицію і матиме чималий зиск; кількість продавців. Зростання кількості продавців зумовлює збільшення обсягу ринкової пропозиції, внаслідок чого крива пропозиції переміщається вправо і навпаки;

податки і субсидії. Підвищення податків, які виплачує виробник, збільшує витрати виробництва, у зв'язку з чим крива пропозиції переміщується вліво, а зниження зменшує витрати і зсуває криву пропозиції вправо. Субсидії перемістять криву пропозиції вправо. Еластичність пропозиції за ціною. Цінова еластичність пропозиції відображує ступінь зміни обсягу пропозиції при зміні ціни. Це — показник відносної зміни пропонованої на ринку кількості товарів відповідно до відносної зміни конкурентної ціни.

Розрізняють еластичну і нееластичну пропозицію. Пропозицію товару називають еластичною, якщо зміна ціни веде до суттєвої зміни обсягу пропозиції ($E_{Прп} > 1$).

Пропозицію вважають нееластичною, якщо зміна ціни призводить до незначної зміни обсягу пропозиції ($E_{При} < 1$).

Цінова еластичність пропозиції залежить від можливості продавців гнучко варіювати обсяги створюваного продукту. Наприклад, книжки, комп'ютери, телевізори тощо мають еластичну пропозицію, оскільки підприємство-виробник має можливість при зростанні цін на свій продукт розширювати виробництво.

Головною детермінантою, що визначає цінову еластичність пропозиції на більшості ринків, є часовий період, оскільки пропозиція повільніше адаптується до зміни ціни, ніж попит. Пропозиція зазвичай еластичніша у довготерміновому періоді, ніж у короткотерміновому, не кажучи вже про миттєвий. Це пояснюється тим, що короткотерміновий період занадто короткий для того, щоб підприємство могло здійснити будь-які зміни в обсязі вироблюваного продукту, а довготерміновий період є достатнім для розширення чи скорочення підприємством своїх потужностей і навіть для входу нових підприємств у ринкові відносини у разі розширення попиту або виходу з неї за умови

скорочення попиту на певний продукт. Отже, у довготерміновому періоді пропозиція суттєво реагує на зміни цін.

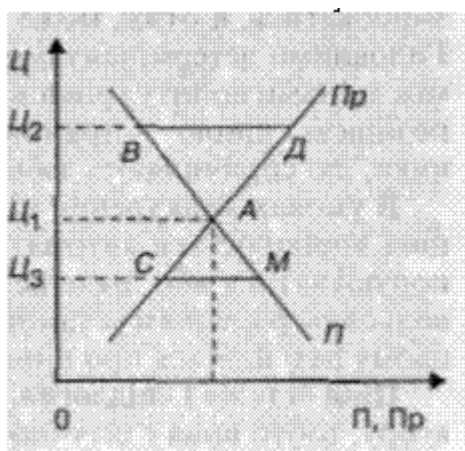
6.4. Ціна в ринковій економіці

Наступним елементом механізму саморегулювання ринкової економіки є ціна. Власне через ціну реалізуються важливі економічні закони — закон вартості, закон цінності, закон корисності, закон попиту і пропозиції тощо.

Ціна. Є багато теорій ціни. Проте в сучасній світовій економічній теорії найпоширеніша концепція ціни А. Маршалла, що ґрунтується на головних постулатах теорії А. Сміта, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сея, Е. Бем-Баверка. У своїй теорії А. Маршалл прагне поєднати в одну теорію — теорію ціни — три концепції: граничної корисності, витрат виробництва та попиту і пропозиції.

За А. Маршаллом, ціна будь-якої речі є її міноюю вартістю відносно всіх речей загалом, або її купівельною вартістю. Ціну визначають зазвичай як певну кількість грошових одиниць, отримуваних за конкретний товар.

Рівноважна ціна. У механізмі саморегулювання ринкової економіки особливе значення має ринкова ціна, що є результатом взаємодії попиту і пропозиції. Вона фіксується в точці А, в якій перетинаються криві попиту П і пропозиції Пр (рис. 7).



Точку А називають точкою рівноваги, а ціну — рівноважною. Тільки в цій точці ціна задовольняє одночасно і покупця, і продавця, адже саме в ній збігаються ціна попиту і ціна пропозиції.

У точці А перетинаються крива П і крива Пр. У цій точці попит кількісно дорівнює пропозиції, а ціна//! є рівноважною ціною, або ціною рівноваги. За ціни Ц₂ виникає надлишок пропозиції над попитом (ВД). За ціни Ц₃ попит перевищує пропозицію (СМ), і виникає дефіцит товару на ринку.

Важливо зазначити, що при рівноважній ціні встановлюється рівність не купівель і продаж — така рівність існує за будь-якої ціни. При ціні рівноваги кількість продукту, в межах якої споживачі мають намір продовжувати купувати товар, відповідатиме тій

кількості продукту, яку виробники мають намір продовжувати постачати на ринок. Тільки за такої ціни не буде тенденції до зростання або зниження ціни на товар.

Отже, конкуренція, коливання попиту і пропозиції сприяли встановленню рівноваги на ринку. Обмежена кількість певного товару розподілена між можливими його споживачами. Проте це тільки часткова рівновага на одному ринку. Ціни на ринку постійно змінюються. Це зумовлено змінами або в попиті на товар, або в пропозиції його, або одночасно і в попиті, і в пропозиції. Ці зміни взаємопов'язані. Адже кожна зміна ціни на один товар спричинює зміну ціни на інші товари. Існує система цін, що може опинитися у стані рівноваги. Для цього її слід розглядати в певний момент і одночасно в її сукупності. У цьому разі йтиметься про загальну рівновагу ринку.

У стані економічної рівноваги будь-який суб'єкт господарської діяльності (виробник, покупець) не мають стимулів, що спонукали б їх до зміни своєї економічної поведінки. У точці рівноваги економічний рух припиняється. Для того щоб він розпочався знову, потрібні зміни у зовнішніх умовах. Ідеться про зміни цін, технології, смаків і переваг споживачів та виробників, очікувань щодо майбутніх цін та доходів тощо.

Розгляд закономірностей зміни попиту і пропозиції та механізму утворення рівноважної ціни дає змогу повно охарактеризувати економічну свободу як найважливішу умову нормального функціонування ринкової економіки. Йдеться про свободу підприємництва, свободу вибору продавців і покупців, свободу переміщення ресурсів, свободу ціноутворення. Власне економічна свобода дає можливість гнучко реагувати на зміну умов і забезпечення рівноваги (або часткової, або повної). Щоправда економічна свобода у цьому разі є, звичайно, відносною, адже абсолютної свободи немає.

Урівноважуюча функція ціни. Здатність конкурентних сил пропозиції і попиту встановлювати ціну на рівні, на якому рішення про продаж та купівлю товару синхронізуються, називають урівноважуючою функцією цін. Ця функція ціни виключає надлишки або дефіцит продукту.

Чинники рівноважної ціни. Рівноважна ціна, як уже зазначалося, може змінюватись, а отже, може змінюватись рівноважна кількість продукту. Головними детермінантами зміни ціни є попит і пропозиція. Залежність між змінами попиту і рівноважної ціни є оберненою, а залежність між пропозицією і ціною — прямою. На рівноважну ціну впливають також чинники, що спричиняють зміни в попиті та пропозиції.

В умовах конкуренції під впливом законів ринкового ціноутворення ціна вирівнюється автоматичною. Проте ринкове ціноутворення може порушуватись або діяльністю монополій, або втручанням держави, яка вольовим рішенням установлює ціни вище або нижче точки рівноваги. У цьому разі йдеться про ціни «стелі» і «підлоги».

Ціни «стелі» і «підлоги». Ціна «стелі» — це ціна, що обмежує рух ціни вгору, тобто вона є штучно заниженою. Такі ціни держава використовує здебільшого для призупинення інфляції та недопущення зниження життєвого рівня. Зазначені ціни породжують дефіцит продукту. Цю проблему держава вирішує за допомогою раціонального попиту введенням різних систем нормування розподілу.

Ціна «підлоги» не дає змоги ціні знизитися за встановлені межі. Це — штучно завищена ціна. Прикладом встановлення такої ціни є завищення цін на продовольчі товари, що допоможе фермерам не збанкрутіти.

6.5. Конкуренція у ринковій економіці

Конкуренція — важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки і водночас конкретна форма її функціонування.

У перекладі з латинської це слово означає «сходитися», «стикатися». Конкуренція — це суперництво між суб'єктами ринкової економіки за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку тощо. Вона є тією ринковою силою, що забезпечує взаємодію попиту і пропозиції, яка урівноважує ринкові ціни.

Конкуренція відбиває зв'язок між виробництвом і реалізацією продукту. Цей зв'язок є причинно-наслідковим, суттєвим, необхідним і повторюваним, тобто об'єктивним економічним законом. Закон конкуренції відображує причинно-наслідковий зв'язок між можливостями створити продукт, потрібний споживачам, і можливостями реалізувати його з вигодою насамперед для покупця, а потім уже для виробника.

Є багато типів, видів, форм конкуренції. Розрізняють такі головні види конкурентної боротьби: конкуренція продавців; конкуренція покупців; конкуренція продавців і покупців; внутрішньогалузева і міжгалузева конкуренція; досконала (чиста) конкуренція, недосконала конкуренція тощо.

Конкуренція продавців. Метою кожного виробника є отримання прибутку, а отже, розширення масштабів економічної діяльності. Це об'єктивно спонукає виробників до суперництва за найвигідніші умови виробництва, найкращу позицію на ринку, смаки і переваги споживачів тощо. Вони є конкурентами один щодо одного. Якщо пропозиція товару перевищує попит на нього, конкурентна боротьба між виробниками посилюється. Перемагають у ній тільки ті виробники, які знизили ціну на товар і в такий спосіб привернули увагу більшої кількості споживачів до своїх товарів.

Чим сильніша конкуренція серед продавців, тим більше пропозиція товарів перевищує попит покупців. Коли конкуренція серед продавців слабшає, попит поволі наздоганяє пропозицію, а згодом перевищує її.

Конкуренція покупців. Якщо попит на товар більший, ніж пропозиція певного товару, то

конкурують покупці. Вони виборють між собою право придбати якісний товар за низькою ціною. У конкурентній боротьбі перемагає той покупець, котрий вчасно запропонував вищу порівняно з ринковою ціну.

Конкуренція продавців і покупців. У результаті такої боротьби (або суперництва) встановлюється загальна ціна на однорідні товари.

Внутрішньогалузева конкуренція. Це суперництво між підприємцями, які виробляють і реалізують однаковий продукт або продукт-замінник. Метою такої конкуренції є переключення покупців на товар певного підприємства. Для цього товари слід продавати за цінами, які значно нижчі, ніж ціни на товари-конкуренти. Якщо товари однакові за жорсткими споживчими параметрами, треба різко змінити м'які споживчі параметри (дизайн) товару.

Для того щоб зниження цін на товари не принесло збитків підприємству, потрібно зменшити витрати виробництва і реалізації товару. Досягають цього передусім впровадженням у виробництво нових техніки і технології, методів менеджменту тощо.

Міжгалузева конкуренція виявляється у суперництві між підприємцями, що вклали свої капітали в галузі, які виробляють різні продукти. Кожен підприємець оцінює результати своєї діяльності за нормою прибутку. У різних галузях вона має різну величину, тому один виграє, інший — програє. Той, хто програв, може перепрофілювати своє підприємство або поміняти акції однієї галузі на акції іншої, перспективнішої галузі. У такий спосіб відбувається перелив капіталу з однієї галузі в іншу. Отже, міжгалузева конкуренція — це конкуренція капіталів.

Досконала (чиста) конкуренція виникає за таких умов:

багато дрібних підприємств, що пропонують на ринку однорідну продукцію;
частка кожного підприємства в загальному обсязі ринкової пропозиції настільки незначна, що будь-яке його рішення про підвищення або зниження ціни не позначиться на ціні ринкової рівноваги;

для входу нових підприємств до галузі та виходу будь-якого підприємства з неї немає жодних перешкод;

банк даних є доступним для всіх клієнтів.

Недосконала конкуренція. Це конкуренція, яка тією чи іншою мірою пов'язана з певним обмеженням вільного підприємництва. Для недосконалої конкуренції характерна незначна кількість фірм у кожній сфері підприємницької діяльності, можливість якоїсь групи підприємств впливати на кон'юнктуру ринку. При недосконалій конкуренції існують жорсткі бар'єри для проникнення на конкретні ринки нових підприємців, немає близьких замінників продукту, що виробляється привілейованим виробником.

За методами ведення конкурентної боротьби розрізняють цінову, нецінову, добросовісну і недобросовісну конкуренцію.

Цінова конкуренція здійснюється маневруванням цінами з метою більш вигідного використання ринкової кон'юнктури. Для цього використовують зазвичай такі види цін, як монополюсно висока ціна, престижна ціна («знімання вершків»), ціна лідера, психологічна ціна, ціна проникнення.

Нецінова конкуренція ґрунтується на технічних перевагах, вищій якості та більшій надійності товару, ефективніших методах збуту, використанні різних форм маркетингової комунікації, поліпшенні умов оплати тощо.

Добросовісна конкуренція — це таке суперництво, при якому дотримуються правових та етичних норм взаємовідносин з партнерами.

Недобросовісна конкуренція включає технічне шпигунство, переманювання фахівців-професіоналів, підкуп працівників підприємства-конкурента, неправдиву рекламу (чорні технології) тощо.

Антимонополюсне законодавство. Як показує практика, існуванню конкуренції загрожує монополія. Тому конкуренція потребує захисту насамперед з боку держави. Цю функцію виконує антимонополюсний комітет, керуючись антимонополюсним законодавством.

Антимонополюсне законодавство містить нормативні акти, що визначають організаційні та правові засади розвитку конкуренції, заходи попередження, обмеження і припинення монополістичної діяльності та недобросовісної конкуренції.

Уперше антимонополюсне законодавство було прийнято в США — антитрестівський закон Шермана (1890 р.). Пізніше він був удосконалений завдяки поправкам, зробленим Клейтоном (1914 р.), Вілером Лі (1938 р.), Целлером-Кефвером (1950 р.) та ін.

В Україні в 1992 р. було прийнято Закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», а в 2001 р. — «Про захист економічної конкуренції».

Головним критерієм, на основі якого встановлюється факт монополізації, є ринкова частка підприємства. Наприклад, у США й Україні вона становить відповідно 33 і 35 відсотків — для одного підприємства, 50 відсотків і більше — для трьох, 66,6 відсотків і більше 70 — для п'яти. У США діє такий порядок: якщо одне підприємство контролює 60 відсотків ринку будь-якого товару, то воно потрапляє під державний контроль, спрямований на подолання недобросовісної конкуренції; якщо фірма має ринкову частку 90 відсотків, то така компанія-монополіст підлягає розукрупненню. Так, у 2000 р. ком-панією-монополістом було визнано американську корпорацію «Microsoft» (її власник — Білл Гейтс, президент — Стів Балмер). За рішенням американського Окружного Суду в справі про порушення

корпорацією антимонопольного законодавства США вона мала бути поділена на дві частини: Windows-частина й Internet-частина. Проте Апеляційний Суд округу Колумбія відмінив рішення про поділ Microsoft Corp: антитрестівський закон США не був порушений корпорацією «Microsoft» (Reuters, вересень 2001 р.).

РОЗДІЛ 7. ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

7.1. Необхідність державного регулювання в ринковій економіці

Приватнокапіталістичне виробництво ґрунтується на нагромадженні власного капіталу і приватному привласненні виробленого продукту. У ньому формується суперечність між суспільним виробництвом і приватним привласненням. Для його розв'язання потрібна заміна нагромадження капіталу іншою організацією застосування капіталу. Нею стала мобілізація вільних капіталів як основа акціонерно-капіталістичного виробництва. Тепер об'єктом управління є не власний, а чужий капітал, котрий перестає бути приватним, а стає груповим, асоційованим, корпоративним капіталом. Приватне привласнення продукту виробництва змінюється безпосереднім його привласненням асоційованими акціонерами. У груповій, кооперативній формі розвивається суспільне привласнення. Ми маємо тут перший ступінь, зрілості суспільного виробництва і привласнення. Акціонерами тривалий час виступають приватні капіталісти. Власне акціонерно-капіталістичне виробництво може розвиватися, мобілізуючи вільний капітал лише приватних капіталістів. Про це свідчить існування й сьогодні акціонерних товариств закритого типу, акції яких не надходять до вільного продажу, а реалізуються серед засновників. На першому етапі кошти населення ще не залучаються, оскільки важливим джерелом вільного капіталу у приватних капіталістів є зменшення заробітної плати найманих працівників нижче, ніж вартість їхньої робочої сили, що не залишає ніякого надлишку.

Не змінюється ситуація і на новому етапі, коли концентрація виробництва призводить до створення монополій. Прогресивна роль монополій очевидна: якщо в акціонерному товаристві управління здійснювалось в межах певного виробництва, то монополії, розвинувши диверсифікацію, здійснюють регулювання різних виробництв. Засобом такого регулювання є фінансовий капітал. Однак збільшення монополістичного капіталу, як і раніше, відбувалось шляхом посилення експлуатації найманих працівників.

Щоправда, до купівлі акцій починає залучатися певна їх частина — високооплачувані спеціалісти й робітники (так звані білі комірці), заробітна плата яких вища за вартість їхньої робочої сили. Одним з джерел високої оплати цієї категорії найманих працівників були, як відомо, доходи з колоній. У цілому ж монополістичне виробництво продовжує розвиватися за рахунок робітників, без урахування їхніх економічних потреб та інтересів.

У цих умовах формується нова соціально-економічна суперечність. Якщо раніше найгострішою в суспільному житті була суперечність в сфері економіки (нею була основна суперечність приватнокапіталістичного виробництва — між суспільним виробництвом і приватним привласненням), то благополучне її розв'язання в акціонерному й монополістичному виробництві зробило привласнення також суспільним. Однак воно залишалось частково суспільним, оскільки обмежувалось участю в груповому привласненні приватних власників. Економічний розвиток потребував наступного ступеня усупільнення виробництва — залучення трудящих до власності на засоби виробництва, управління суспільним виробництвом і привласнення створюваного продукту. Умовою участі найманих працівників у розвитку виробництва було збільшення заробітної плати до рівня, достатнього для нормального відтворення робочої сили і такого, що дає змогу використовувати частину доходу на розвиток виробництва. Це можливо завдяки придбання акцій або через вклади в банк, що забезпечує перспективу розширення споживання. Здійснити такі кардинальні зрушення давав можливість досягнутий рівень виробництва і обсяг створюваного продукту.

Усе це вимагало повороту капіталістичної економіки до потреб людей для їхнього задоволення, розвитку соціальної сфери, соціального захисту працюючих і непрацевдатних. Лише так можна було створити надійні й сталі стимули до праці як чинник подальшого економічного зростання.

Однак кардинально нові потреби суспільного розвитку наштовхувалися на сформовану віками практику розвитку виробництва за рахунок посилення експлуатації найманих працівників, зниження їхньої заробітної плати, позбавлення їхніх соціальних прав. У цих умовах на перший план висувається і загострюється суперечність між економічним і соціальним розвитком суспільства. Порівняно з основною суперечністю приватнокапіталістичного виробництва, яка була внутрішньоекономічною, нова суперечність уже виходить за межі економіки і є суперечністю всередині суспільства між розвитком його економічної та соціальної сфер.

Загострення цієї суперечності стає могутнім дестабілізуючим чинником. Однак суспільству потрібно було ще пройти тривалий шлях усвідомлення нової суперечності та необхідності її розв'язання завдяки підвищенню рівня життя населення і насамперед збільшення заробітної плати. На цьому шляху суспільство чекали гострі катаклізми. Нові потреби розвитку виробництва і суспільства чутливо уловлювали прогресивні бізнесмени, які здійснювали якісно нові та перспективні кроки. Прикладом можуть бути дії Генрі Форда. Ще в 1914 р. він встановив на підприємствах корпорації фіксований щоденний мінімум заробітної плати на рівні 5 дол., одночасно скоротивши робочий день з

10 до 8, а робочий тиждень до 48 год. З цього приводу він зауважував: «Цього вимагала наша власна користь... Тут не було ні краплі добродійності. Це було не для всіх очевидно. Багато підприємців жорстоко засуджували нас за те, що ми поламали старий звичай, поганий звичай платити робітнику рівно стільки, скільки він погоджувався взяти. Такі звичаї та порядки нікуди не годяться; вони мають бути й будуть коли-небудь подолані. Інакше ми ніколи не уникнемо злиденності в світі. Ми ввели реформу не тому, що хотіли платити високі ставки і були переконані, що можемо платити їх, — ми хотіли платити високі ставки, щоб поставити наше підприємство на міцний фундамент. Підприємство, яке погано платить, завжди не стійке»¹.

Подібні ідеї та практика поступово підривали класичні підвалини капіталістичної економіки, готували психологію підприємців та громадську думку до радикальних змін. Однак мало відбутися суспільне потрясіння величезної сили, щоб зламалися економічні стереотипи, що склалися століттями капіталістичного розвитку, пов'язані з практикою посилення експлуатації трудящих і зниження заробітної плати. Таким потрясінням була економічна криза 1929—1933 рр. («велика депресія»), яка стала тією переломною подією, за якою подальше збереження канонів класичного капіталізму могло призвести до його справжнього остаточного «перелому» і загибелі.

Усвідомлення суспільством суперечності економічного і соціального розвитку йшло не тільки через потребу подолання руйнівних наслідків кризи, а й через усвідомлення необхідності кардинальних змін, щоб стабілізувати економіку й суспільне життя і не допустити повторення катастрофи подібних масштабів у майбутньому.

Потреба в економічній стабільності оволодіває основними суб'єктами економіки — монополіями, акціонерними товариствами, приватними капіталістами, дрібними товаровиробниками, найманими працівниками, стає частиною їхнього економічного інтересу. Потреба в збереженні та нормальному функціонуванні виробництва входить у суспільну свідомість, перетворюється на загальний інтерес, стає суспільною потребою. На порядок денний постали питання: що має стати основою стабілізації? Який суб'єкт спроможний реалізувати нову потребу? Який механізм її реалізації? Для того щоб відповісти на ці запитання, треба було виявити суперечності, що зумовили економічну катастрофу, і визначити шляхи їх розв'язання.

Головна причина «великої депресії» була визначена економічною наукою як розрив між зростаючими продуктивними можливостями капіталістичної економіки та купівельною спроможністю населення, що знижувалась. Очевидно, що подолання цієї суперечності не можна було шукати на шляху обмеження розвитку продуктивних сил. Увага суспільства зосередилася на іншому чиннику економічного життя — платоспроможному попиті

населення. Вихід капіталістичної економіки з кризового становища почали пов'язувати саме з цим чинником. Він же мав стати вихідним пунктом для усіх подальших перетворень. А основним джерелом грошового попиту населення була заробітна плата. Суспільство почало усвідомлювати необхідність збільшення заробітної плати як принципу свого подальшого розвитку, головної умови стабілізації економіки.

Чи можна використати досвід подолання «великої кризи» сьогодні, в нових історичних умовах, для виходу з виснажливої кризи, яку можна вважати «великою українською депресією»? Передова економічна думка України схиляється як до визначального шляху подолання кризи до формування високого, багатосегментного платоспроможного попиту і збільшення ціни робочої сили. Такий підхід має серйозне обґрунтування. Розглянемо наслідки зростання заробітної плати, які були з успіхом використані свого часу і можуть розвинути на нашу користь зараз.

Підвищення заробітної плати було головною ланкою подальших змін не тільки тому, що стимулювало купівельну спроможність населення. Це посилювало заінтересованість найманих працівників в результатах своєї праці, сприяло зростанню продуктивності їхньої праці, економії матеріалів, збільшенню обсягів виробництва, внаслідок чого знижувались витрати на виробництво продукції. Таким способом значною мірою окупались виграти на збільшення зарплати. У зв'язку з цим зростання заробітної плати відповідало інтересам підприємців.

Ще одним наслідком збільшення заробітної плати стали зміни в структурі сукупного попиту. Вони виявились у зростанні частки попиту на предмети споживання і послуги. Відповідно почала змінюватись і структура сукупної пропозиції — в ній зростала частка предметів споживання порівняно з засобами виробництва. Проте справа не обмежилася зміною пропорції між засобами виробництва і предметами споживання. Зростання грошових доходів населення сприяє повнішому задоволенню потреб. А як відомо, задоволена потреба породжує нову, більш високу. Отже, збільшення доходів сприяє розвитку потреб людей. Покупці починають висувати вимоги щодо якості предметів споживання, відповідності їх загальноприйнятим стандартам, моді тощо. Відповідно до цього і виробники змушені змінювати свої підходи до виробництва. Раніше вони найчастіше виходили з того, що намагалися повністю завантажити виробничі потужності, а потім уже вдаватися до комерційних заходів, щоб «проштовхнути» покупцеві те, що вироблено. Тепер виграє той, хто приділяє більше уваги вивченню потреб покупців, здійснюючи маркетингові дослідження, і задоволенню цих потреб.

Отже, кардинальні зміни не обмежуються тим аспектом вихідної суперечності економіки, з якої ми розпочали аналіз, — заміною тенденції зниження заробітної плати її

підвищенням. Вони зачіпають й іншу сторону суперечності: тепер виробництво звертається до людини та її потреб, тому вже не просто збільшується обсяг виробництва, а зростає виробництво саме тих товарів, що задовольняють реальні потреби.

Радикальні зміни охопили суперечність, то розглядається, в цілому. Обидві її сторони тепер спрямовані на людину, причому в різних відношеннях. Так, зростання заробітної плати означає розвиток потреб людини як споживача і зацікавленість його в результатах праці як виробника; а збільшення виробництва продуктів, здатних задовольнити потреби, змінює психологію людини як виробника і передбачає врахування його потреб як споживача.

У такий спосіб обидві сторони суперечності стають єдиноспрямованими, «змикаються» на людині. Результатом цього є формування стабільних умов нормального відтворення робочої сили, які передбачають удосконалення потреб працівника, збільшення грошових можливостей задоволення їх і матеріальне забезпечення зростаючого грошового попиту.

Доходи найманих працівників уже не обмежуються заробітною платою, а включають також дивіденди, відсотки тощо. І йдеться не тільки про відтворення робочої сили, а й про задоволення потреб суспільства в цілому, всіх верств населення — як працівників, так і непрацюючих. Поступово формується система соціального забезпечення населення.

Тенденція заробітної плати до зростання, врешті-решт, веде до стабільності в суспільстві. Знімається антагонізм економічних інтересів трудящих і підприємців. Їхнім загальним економічним інтересом стає збереження і розвиток виробництва у відносно сталих суспільних умовах.

Отже, в капіталістичній економіці поступово формується нова суспільна функція. Вона полягає у регулюванні економіки і соціальної сфери для забезпечення їхньої стабільності через підвищення заробітної плати та інших доходів населення. Зрозуміло, що ця нова суспільна потреба не може бути реалізована автоматично. Усвідомлення суспільством цієї потреби ще не досить, щоб вона стала реальністю. Ступінь суспільного усвідомлення — це не більше ніж чинник, що прискорює або гальмує втілення назрілої потреби в життя. Відомо, що тривалий час регулятором капіталістичної економіки був ринок. Проте він неспроможний реалізувати нову суспільну потребу. Його механізм не тільки неспроможний забезпечити збільшення заробітної плати, а й, навпаки, «працює» на її зниження. Адже в повоєнний період безробіття набуло хронічного характеру. А в умовах перевищення пропозиції товару робоча сила над попитом за законами ринку ціна робочої сили — заробітна плата — неминуче знижується.

Реалізація нової суспільної потреби передбачає свідоме регулювання. До цього національна економіка регулювалася ринком, тобто стихійно. І от тепер регулювання

мало вийти за межі економічної сфери й охопити також соціальну сферу. Нормальна взаємодія цих сфер передбачає розробку і здійснення певної соціально-економічної політики. Всі перелічені завдання становлять зміст свідомої діяльності певного суб'єкта. Він має відповідати ряду вимог:

бути не тільки політичним, а й економічним суб'єктом, що взаємодіє з іншими економічними суб'єктами;

його діяльність не повинна обмежуватись регіональним або галузевим рівнем, а охоплювати національне виробництво і ринок;

повинен мати певний досвід регулювання економічних відносин в національних масштабах;

повинен мати досвід регулювання суспільних відносин на національному рівні.

Ясна річ, що жоден з існуючих економічних суб'єктів — ні монополії, акціонерні товариства та приватні капіталісти, ні дрібні товаровиробники і наймані працівники — не задовольняли ці вимоги. Повинен був з'явитися і сформуватися новий економічний суб'єкт. Водночас він не міг бути абсолютно новим: адже він мав накопичити до того часу достатній досвід регулювання суспільних відносин — і певною мірою економічних — у національному масштабі. Такий суб'єкт у системі суспільних інституцій дійсно вже існував. Це була держава.

З певних обставин держава найкраще відповідала суспільним потребам у новому економічному суб'єкті. Діяльність держави здійснювалась на національному рівні.

Економічні питання не були для держави новиною: адже вона була завжди пов'язана, по-перше, з оподаткуванням і витрачанням зібраних податків і, по-друге, з регулюванням зовнішньоекономічної діяльності. Держава накопичила також досвід регулювання на національному рівні й інших суспільних відносин, насамперед політичних.

Водночас держава, перетворившись на економічний суб'єкт, мала суттєві відмінності від усіх інших економічних суб'єктів. Річ у тому, що останні мали свої приватні економічні інтереси й переслідували їх у конкурентній боротьбі. При цьому приватні інтереси входили в суперечність не тільки один з одним, а й із загальним інтересом учасників економічних відносин, що полягав у потребі один в одному, взаємозалежності, яка обумовлювала необхідність співіснування протидіючих сторін. Тривалий час економічні суб'єкти не усвідомлювали свого загального інтересу або він не поділявся свідомо всіма учасниками відносин, протистояв їм, ілюзорно залишався загальним інтересом. Про це К. Маркс і Ф. Енгельс писали: «...Практична боротьба цих окремих інтересів, які завжди дійсно виступали проти загальних і ілюзорно загальних інтересів, робить необхідним практичне втручання і приборкання окремих інтересів за допомогою

ілюзорного «всезагального» інтересу, що виступає у вигляді держави». Це стосується того етапу, коли економічні функції держави ще не відокремились від суспільних як таких, — у них переважну роль відігравали політичні функції держави.

І тільки могутні економічні потрясіння змусили носіїв приватних економічних інтересів усвідомити свій загальний економічний інтерес і наділити державу економічними функціями, доручивши їй забезпечення реалізації кожного приватного економічного інтересу (проте не на шкоду іншим), практичну турботу про підтримання рівноваги між приватними економічними інтересами.

Отже, держава як економічний суб'єкт є носієм загальних економічних інтересів та реалізує їх, а всі інші економічні суб'єкти — носіями приватних економічних інтересів. Інша суттєва відмінність держави як економічного суб'єкта, що впливає з попередньої, полягає в тому, що всі інші економічні суб'єкти є власниками тих чи інших чинників виробництва і метою своєї діяльності вважають отримання доходу, що виступає формою реалізації їхньої власності. Головне ж призначення держави як економічного суб'єкта — не отримання доходу від власності, а регулювання діяльності всіх інших економічних суб'єктів. Саме в цьому регулюванні полягає економічна діяльність держави. Для виконання цієї функції держава не обов'язково сама має бути власником. Більше того, саме за відсутності у держави власності вона дістає можливість незаінтересовано, вільніше і справедливніше, а отже, й ефективніше здійснювати економічне й соціальне регулювання. Про це свідчить позитивний досвід державного регулювання в США, в яких державна власність найменш розвинена. Ширший розвиток державної власності в західноєвропейських країнах має специфічні причини: необхідність протистояти у повоєнні роки навалі американських монополій, а також соціальні вимоги населення. Тепер державна власність у цих країнах є лише допоміжним засобом державного регулювання.

Отже, можна зробити висновок, що на відміну від інших економічних суб'єктів, які у своїй діяльності спираються на власність, держава спирається на відчуження всіма економічними суб'єктами частини своїх прав та передавання їх державі.

Необхідність державного регулювання економіки теоретично обґрунтував Дж. Кейнс. Якщо до нього буржуазна політекономія виходила з того принципу, що умовою свободи конкуренції та підприємництва є невтручання держави в економіку, то Кейнс чітко виявив нову назрілу суспільну потребу. Він писав: «...Хоча поширення функцій уряду в зв'язку з завданням координації схильності до споживання і спонукання інвестування здавалося б публіцисту XIX ст. або сучасному американському фінансисту жахаючим замахом на основи індивідуалізму, я, навпаки, захищаю його як єдиний практично можливий засіб

уникати повного руйнування існуючих економічних форм і як умову для успішного функціонування особистої ініціативи».

Дж. Кейнс обґрунтував необхідність діяльності держави для забезпечення повної зайнятості заради стабілізації капіталу. На відміну від класичної буржуазної політекономії, яка вважала чинником збільшення зайнятості зниження заробітної плати, Кейнс доводить необхідність дотримання стійкого рівня грошової заробітної плати або його підвищення. Основним чинником підвищення рівня зайнятості Кейнс вважає збільшення інвестицій та зазначає два інструменти регулювання інвестицій:

- а) грошово-кредитна політика держави: Кейнс виступає за державну підтримку низького відсотка на довгострокову перспективу та інші заходи держави в цій сфері;
- б) бюджетна політика держави, тобто збільшення витрат самої держави з бюджету на інвестиції.

Ідеї Дж. Кейнса були використані при розробці механізму державного регулювання економіки.

З викладеного випливає, що держава виконує кілька економічних функцій. Насамперед вона підтримує пропорційний розвиток економіки і в такий спосіб здійснює антикризове регулювання. Далі через механізм перерозподілу доходів держава забезпечує підтримку непрацевдатних і тимчасово непрацюючих, тобто здійснює соціальне регулювання.

Нарешті, через систему заходів, передусім правове регулювання економічного життя, вона сприяє підвищенню ефективності економіки. Автор відомого підручника «Економікс» П. Самуельсон називає ці функції забезпеченням стабільності, справедливості та ефективності.

Чи потребує економіка України державного регулювання? Оскільки метою її є перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки, а розвинена ринкова економіка передбачає певну регулюючу роль держави, то вже зараз треба посилювати цю роль і формувати механізм її здійснення.

Важливим чинником, що посилює необхідність державного регулювання української економіки, є той, що перехід здійснюється від економіки з тотальною державною власністю на засоби виробництва, в якій усі працівники були найманою робочою силою держави. В цих умовах тривалий час зберігатиметься відносно велика частка державних підприємств в економіці та вплив держави на економічні процеси.

Тепер також лише формується і ще довго буде відсутня повною мірою у підприємців і населення ринкова культура, ринкове мислення, психологія, цивілізована етика бізнесу, зріла соціальна відповідальність підприємців. У розвинених країнах ці чинники мають важливе значення в регулюванні економічних відносин людей. За відсутності системи цих

чинників в українській економіці регулювання економічних відносин значною мірою перекладається на державні законодавчі, виконавчі та судові органи.

Отже, досить обґрунтованою є орієнтація на державно регульовану соціально спрямовану ринкову економіку. При цьому мається на увазі опанування принципово нової моделі діяльності держави, докорінно відмінної від адміністративної економіки.

7.2. Діяльність держави щодо забезпечення економічної рівноваги

Для досягнення соціально-економічної рівноваги, стабільності в суспільстві держава застосовує ряд методів. Серед них можна виділити три основних. Сутність першого методу — державне регулювання через оподаткування, другого — регулювання економічного і соціального розвитку суспільства в процесі здійснення видаткової політики. Третій метод полягає в розробці державою «правил гри», законодавства з різних питань. Це правове регулювання економічних і соціальних процесів.

Перший метод державного регулювання економіки — це складна система взаємовідносин між державою і суспільством, і для її характеристики слід з'ясувати принаймні такі питання: Які цілі оподаткування? Хто має сплачувати податки? На яких засадах, у яких розмірах і яким інстанціям сплачуються податки? Які санкції за несплату податків? Звичайно відповіді на ці питання, загальної для всіх країн, бути не може. У кожній створюється власна система оподаткування, що відбиває специфічні соціально-економічні умови. У зв'язку з цим лише перелік питань дає змогу уявити, яке складне завдання постало перед українськими законодавцями, що почали розробку податкової системи нової держави. Однак, перш ніж розглянути результати їхньої роботи, ознайомимося з деякими відповідями на перелічені запитання, які вже дані в економічно розвинених країнах.

Розпочнемо з питання про цілі оподаткування. Кінцевою його метою є формування доходів державного бюджету для здійснення в подальшому державних видатків. Тим часом у США, наприклад, існують три види бюджетів, і вже це зумовлює диференціацію цілей оподаткування. За рахунок федерального бюджету здійснюються витрати, що зачіпають інтереси нації в цілому: на оборону, космос, закордонні справи тощо. Кошти бюджету штату витрачаються на реалізацію програм з підтримання рівня життя, на будівництво швидкісних доріг тощо. З місцевого бюджету здійснюється фінансування навчання дітей, охорони суспільного порядку. Це є відповіддю і на запитання, кому американець сплачує податки. У США є федеральні податки, податки штату і місцеві. Державне регулювання розпочинається вже в процесі стягування податків. Вони використовуються як важливий інструмент впливу держави на економічну діяльність. Так, розрізняються податки, що заохочують деякі види економічної діяльності, обмежують

інші та забороняють треті. Крім того, оптимальний за розмірами податковий, обмежуючи приватне споживання та інвестиції, стимулює підвищення ефективності виробництва.

Які засади оподаткування, тобто який об'єкт оподаткування? Розпочнемо з податку на доходи. Як свідчить практика, ним обкладаються прибуток підприємств або організацій, а також доходи громадян. Об'єктом оподаткування може бути майно, з якого нараховується податок (напр., нерухоме майно). Всі вони відносяться до прямих податків. Другий вид податків сплачується населенням пропорційно до благ, які воно отримує від діяльності держави, тобто тут застосовується підхід до оподаткування з позицій вигоди громадян. Наприклад, у хорошому стані місцевих шляхів заінтересовані насамперед власники автомобілів. Вони і сплачують податок, що йде на витрати з експлуатації шляхів місцевого значення при купівлі бензину, в ціну якого включено цей податок.

Є також види податків, які сплачують покупці певних товарів та послуг. Це так звані акцизи, або акцизні збори, які стягуються при продажу сигарет, спиртних напоїв тощо. На відміну від податків на дохід або майно, які є прямими, податки пропорційно до благ покупців і акцизні збори являють собою податки на продаж і є непрямими.

Виходячи з цілей оподаткування і засад їх стягування, визначаються суб'єкти, зобов'язані сплачувати податки. Це підприємства, працівники, покупці.

При вирішенні питання «скільки платити?» звичайно виходять зі спроможності платити, — податки залежать від розміру доходу. При цьому використовують два принципи: податок на доходи може бути прогресивним або регресивним. У разі застосування першого багаті верстви населення, сплачуючи податки, витрачають більшу частину доходу, ніж незаможні, а другого — навпаки.

У США мінімум річного доходу сім'ї, що не обкладається податком, становить 8750 дол. Якщо річний дохід перевищує цю суму, податок швидко зростає за прогресивною системою. Проте максимум податку обмежений і дорівнює 50 відсотків від суми доходу. Типовою ставкою податків у фонд соціального забезпечення для одержання допомоги за старістю є 14,1 відсотка від зарплати, якщо зарплата менша ніж 40 тис. дол. за рік, а якщо більша — ставка зростає.

Через систему оподаткування держава певною мірою регулює виробничу діяльність, розміри чистого доходу виробників, а також власні доходи на різних рівнях державної структури управління. Україна лише набуває досвіду економічного і соціального регулювання. Система оподаткування перебуває у стані становлення. За приклад можна навести проблему оподаткування прибутку підприємств. Із січня 1995 р. Уряд України і Верховна Рада України зверталися до цієї проблеми неодноразово. Так, до Закону України

«Про оподаткування прибутку підприємств», прийнятого 18 листопада 1997 р. вже 16 грудня 1997 р. було внесено зміни, що стосуються платників податку, об'єкта оподаткування, порядку нарахування і сплати податку. Така сама ситуація склалася і з податком на додану вартість, акцизний збір тощо.

Усі бюджетні витрати можна поділити на три групи. Перша пов'язана з витратами на оборону та іноземні справи, друга — з регулюванням економіки, третя — з соціальним регулюванням. Витрати на оборону та іноземні справи традиційні для держави. Вона здійснювала їх задовго до того, як стала економічним суб'єктом, тому цю групу витрат ми розглядати не будемо.

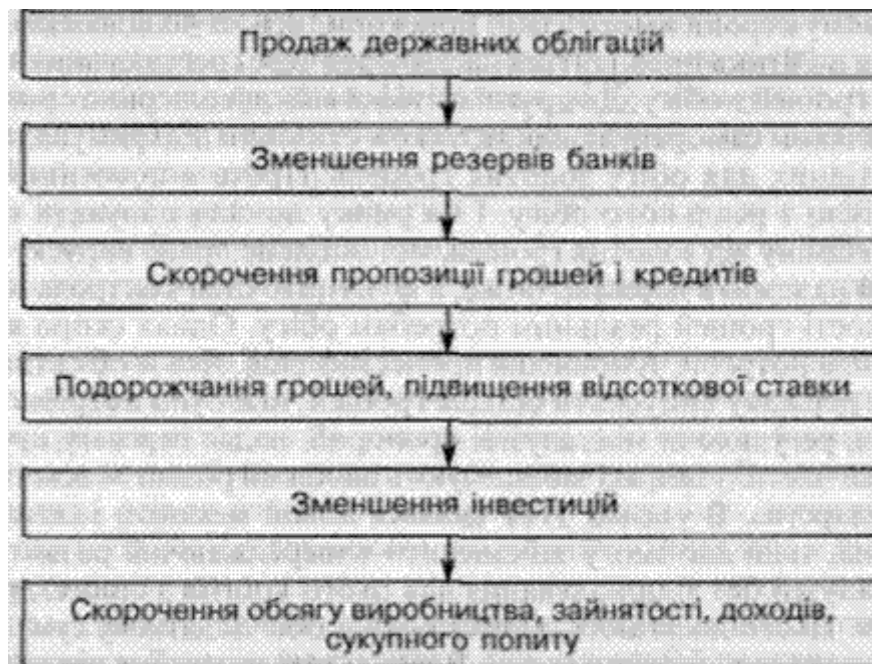
Друга група витрат обслуговує регулювання економіки. Держава як економічний суб'єкт розробляє свою економічну політику, яка включає ряд напрямів зі своїми завданнями й механізмом їх вирішення. Розглянемо складові частини економічної політики держави. Сутність фінансової політики полягає в безплатному виділенні бюджетних коштів на цілі, визначені державою. До них відносять передусім цілі, що мають загальноекономічний, загальнонаціональний характер. Це може бути створення і розвиток нової сучасної галузі матеріального виробництва, розвиток сфери послуг, господарське освоєння певних регіонів країни тощо. Реалізація таких завдань недоступна не тільки окремим великим корпораціям країни з досить диверсифікованим виробництвом. Нерідко їх вирішення не під силу і консорціумам — угодам великих фірм для спільного здійснення певних проектів на стику різних галузей.

Цілі, що фінансуються державою, мають, як правило, комплексний характер і вимагають вирішення сукупності економічних і соціальних проблем. Для цього звичайно приймаються державні програми, розраховані на кілька років.

У механізмі фінансування важливе місце посідає така форма безплатного виділення коштів, як субсидії. Це допомога, переважно в грошовій формі, яку держава надає за рахунок бюджетних коштів місцевим органам влади, приватним, а почасти і державним підприємствам. Це, наприклад, субсидії, які держава надає для стабілізації цін виробникам сільськогосподарської продукції, щоб компенсувати втрати їх прибутку в зв'язку з обмеженням виробництва за завданнями держави. Субсидії надаються для підтримки приватних виробників також в інших галузях.

Кредитна політика має за мету регулювання кредиту і грошового обігу. Це завдання звичайно вирішується через центральний банк. Ілюстрацією здійснення кредитної політики може бути центральний банк США — Федеральна резервна система (ФРС). Головна функція ФРС — контроль за банківськими резервами, тобто за тією частиною депозитів, яку банки залишають для поточного обслуговування клієнтів. Завдяки цьому

координується пропозиція грошей і кредиту. ФРС складається з 12 регіональних банків та центральних координаційних органів у Вашингтоні. У Раді ФРС — президенти 12 регіональних банків. Рада засідає щомісяця і визначає макроекономічну політику. Головні інструменти механізму здійснення кредитної політики ФРС такі: 1) операції на відкритому ринку — купівля і продаж державних облігацій. Наприклад, Комітет з операцій на відкритому ринку вирішив зменшити резерви банків. Для того щоб «викачати» гроші з банків, їм продаються державні облігації. Наслідки такого кроку подані на рис. 8.



Якщо Комітет вважає за необхідне збільшити резерви банків, то уряд купує на ринку державні облігації, векселі та інші цінні папери. Гроші надходять до банків і поповнюють резерви, що має відповідні наслідки;

2) регулювання відсоткової ставки. Федеральні резервні банки надають позики звичайним банкам і одержують відсоток, який називають дисконтною ставкою. Якщо вона зростає, то відповідно зменшуються резерви банків, і далі за схемою.

Інвестиційна політика держави тісно переплітається з фінансовою і кредитною політикою і реалізується, як було показано раніше, через її механізми. Однак інвестиційна політика має і власний механізм, пов'язаний з амортизацією.

На відміну від інших витрат виробництва — матеріальних та заробітної плати, які регулюються ринком, витрати засобів праці регулюються, як правило, державою. Отже, держава впливає на темпи науково-технічного прогресу. Крім того, вона перешкоджає приховуванню частини прибутків від оподаткування віднесенням їх до амортизаційних відрахувань. Для того щоб прискорити розвиток науки і техніки, технічно оновити виробництво, держава підвищує ставки амортизаційних відрахувань і цим прискорює

повернення вартості основного капіталу як джерела модернізації виробництва. Про значення цього засобу розвитку виробництва свідчить той факт, що реформа амортизації була одним з головних заходів «рейганоміки». У той період строки амортизації промислових машин і обладнання скоротилися з 12,7 до 5, виробничих будівель — з 37 до 15 років. А в цілому строки амортизації прискорилися на 40 відсотків.

Грошова політика провадиться насамперед через регулювання кількості паперових грошей в обігу. До другої світової війни, коли ринок розвивався стихійно шляхом саморегулювання, також стихійно підтримувалась кількість необхідних для обігу золотих грошей. Проте в повоєнний період золото зникло з реального обігу. І на ринку почали панувати паперові гроші. На відміну від золотих грошей, монопольне право випуску паперових грошей належить державі. Отже, її функцією став контроль відповідності кількості грошей реальним потребам обігу. Однак скоро кількість їх перевищила потреби, зумовивши процес інфляції. Яка ж об'єктивна сила примусила державу випускати більше грошей, ніж було потрібно?

Держава, регулюючи міжгалузеві пропорції, надає перевагу прогресивнішим на цей час галузям, які забезпечують швидкий розвиток всього народного господарства. В умовах НТР склався новий механізм міжгалузевого регулювання, який дає змогу забезпечити випереджаючий розвиток пріоритетних галузей без відшкодування для цього коштів з інших, другорядних галузей. Цього досягають, випускаючи в обіг додаткову суму грошей, яка спрямовується у провідні галузі. В результаті зростання цін другорядні галузі вже не мають можливості навіть при збереженні минулорічного фонду нагромадження забезпечити рівень реального нагромадження минулого періоду. Виробництво в цих галузях скорочується, у пріоритетних — розширюється. Цей механізм можна проілюструвати такою моделлю (табл. 2).

Таблиця 2. Механізм міжгалузевого регулювання

Рік	Галузь							
	електронна		машинобудівна		металургійна		Усього	
	Сума	Відсот	Сума	Відсоток	Сума	Відсоток	Сума	Відсоток
Перший	25	50	35	35	40	40	100	100
Другий	+25	+15	40	-5		10	130	
Відхилення			+5				+30	

У нашому прикладі додаткові капітальні вкладення, що склали 30 одиниць, були розподілені нерівномірно: 25 одиниць отримала провідна галузь — електронна й тільки 5 одиниць — машинобудування.

Хоча в металургії абсолютний обсяг капіталовкладень не змінився, проте реально він

зменшився, про що свідчить зниження частки цієї галузі в загальних капіталовкладеннях з 40 до 30 відсотків. Отже, інфляційний механізм дає змогу перерозподілити серед галузей і підприємств фонд нагромадження під час руху виробництва, без його зупинки. Цим досягають підвищення ефективності розвитку економіки в цілому.

Можна заперечити, що такий механізм можливий лише за умови, коли держава має велику економічну силу. А таких умов у розвинених країнах сьогодні немає. Річ у тому, що ми розглянули об'єктивний механізм регулювання міжгалузевих пропорцій, здійснення якого в сучасних умовах залежить не лише від держави. Ці процеси відбуватимуться, навіть якщо держава, що володіє монополією на емісію грошей, вирішить припинити додатковий випуск в обіг грошей.

Третя група бюджетних видатків — пов'язана з соціальним регулюванням — через її виключну важливість буде розглянута далі окремо. А зараз проаналізуємо третій метод державної діяльності — правове регулювання.

Сутність правового регулювання полягає в тому, що держава створює правові засади економічної діяльності, тобто встановлює «правила економічної гри», в якій беруть участь фірми, споживачі й сама держава. Правові засади не обмежуються власне економікою. Вони також визначають права і форми власності в широкому розумінні, соціально-економічні умови діяльності підприємств, взаємовідносини адміністрації з профспілками тощо.

Значне місце в правовому регулюванні держави посідає антимонопольне регулювання. Відомо, що розвиток концентрації й централізації виробництва має тенденцію до тотальної монополізації виробництва і ринку. Від неї страждають і виробники, і споживачі. Монопольне становище виробника дає йому можливість обмежувати конкуренцію на ринку. Монополії, як правило, нав'язують партнерам такі умови угод, що ставлять їх в неоріднакове становище. Монополії обмежують виробництво для створення дефіциту на ринку і встановлення монопольних цін. Вони створюють перешкоди для виходу на ринок інших підприємств. У самому монополізованому виробництві починають переважати застійні тенденції, намагання забезпечити монопольні прибутки через завищення ринкових цін, від чого страждають покупці.

У зв'язку з тенденцією до монополізації виробництва виникає суспільна потреба в економічному регулюванні діяльності монополій. «Загнуздати» монополії й організувати таке регулювання може лише держава. Засоби державного втручання у діяльність монополій — це зменшення прибутків монополій за рахунок високих податків, контроль за цінами (для регулювання прибутків і стримування інфляції"), контроль за обсягами виробництва, типами товарів, умовами входження фірм у галузь та виходу з неї. Поряд з

цими економічними формами регулювання діяльності монополій держава застосовує також соціальне регулювання їхньої діяльності — екологічне, забезпечення безпеки продукції для споживачів (автомобілів, літаків, іграшок).

Проте цих заходів державного регулювання недостатньо, і вони доповнюються заходами щодо порушників. Для цього розробляються антитрестівські закони. США, наприклад, мають сторічний досвід розробки й застосування подібного законодавства. Тут заборонено такі зливання фірм, які обмежують конкуренцію. Великі компанії зобов'язані заздалегідь проінформувати державні органи про злиття з іншими компаніями або про купівлю їх. Державні органи вивчають матеріали і в результаті можуть заборонити злиття, якщо створюється монополія, що завдає шкоди конкуренції на місцевому або національному ринку. У випадках, коли фірми припускаються незаконних дій, до них застосовують великі штрафи.

Головний результат антимонопольного регулювання у США полягає в тому, що американській державі в гострій боротьбі вдалося «приборкати» свої монополії. Найагресивніші з них було ліквідовано, інші розукрупнено. Починаючи з 1954 р. нові монополії виникають не в результаті злиття, а переважно за рахунок внутрішнього зростання. У результаті підтримується нормальна конкуренція. Так, частка ефективно конкурентних ринків зростає з 56 відсотків у 1958 р. до 95 в 1980 р.

У березні 1992 р. в Україні було прийнято Закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності». Цей закон визначає правові засади обмеження та запобігання монополізму, здійснення державного контролю за дотриманням норм антимонопольного законодавства. Демоніполізація економіки України має бути проведена відповідно до спеціальної програми. Державний контроль за дотриманням антимонопольного законодавства доручено здійснювати Антимонопольному комітету, який утворює Верховна Рада України і підпорядкований їй. Він має право визначати монопольне становище підприємців на ринку. Монопольним визнається становище підприємства, частка якого на ринку певного товару перевищує 35 відсотків. Антимонопольний комітет здійснює державний контроль за реорганізацією (злиттям чи приєднанням) підприємств, створенням асоціацій, концернів, міжгалузевих, регіональних та інших об'єднань підприємств. Якщо підприємці зловживають монопольним становищем на ринку, Антимонопольний Комітет може прийняти рішення про примусовий розділ монопольних підприємств. Передбачаються також значні штрафи за порушення антимонопольного законодавства.

Різномісна діяльність держави щодо регулювання економіки органічно взаємопов'язана з її діяльністю з соціального регулювання.

7.3. Регулююча діяльність держави в соціальній сфері

Якщо антимонопольне регулювання зустрічає жорсткий опір лише з боку великого капіталу, то соціальне регулювання зачіпає економічні інтереси всіх підприємців.

Тривалий час ця обставина значно ускладнювала діяльність з регулювання соціальної сфери, що особливо яскраво видно на прикладі становлення системи соціального захисту населення.

Першим в історії регулювання на державному рівні не лише економічного, а й соціального розвитку був «новий курс» Ф. Рузвельта. З метою виходу з «великої депресії» конгрес США прийняв у червні 1933 р. підготовлений Ф. Рузвельтом закон про відбудову (відновлення) національної промисловості. Цей закон установлював мінімальну заробітну плату та максимальний робочий тиждень, проголошував право робітників на колективний договір та організацію профспілок. Сваюля підприємців у питаннях організації та оплати праці поступово змінювалася системою сталих умов відтворення робочої сили. Вона передбачала правове регулювання оплати праці, її умов, а також створення профспілкових організацій для вираження інтересів найманих робітників та їхнього захисту. Це означало правове і організаційне становлення поряд з економічною галуззю відносин нової, соціальної сфери.

Соціальні відносини передбачають правове забезпечення і реальне задоволення також інших важливих потреб нормального відтворення робочої сили, таких як допомога безробітним, соціальне забезпечення непрацездатних. На основі програми «нового курсу» американська держава почала займатися соціальним захистом населення. Так, з 1933 по 1938 р. на грошову допомогу безробітним, організацію громадських робіт, створення нових робочих місць було виділено 25 млрд. дол. федеральних, штатних та муніципальних коштів. Для порівняння зазначимо, що за той самий час воєнні витрати становили 11 млрд. дол., з яких 5 млрд. було витрачено на виплати ветеранам, що також можуть бути віднесені до соціальних витрат.

У серпні 1935 р. почав діяти закон про соціальне забезпечення, який передбачав систему пенсій та грошової допомоги для непрацездатних. Тоді ж були законодавчо знижені ставки податків на невеликі доходи та збільшені ставки на великі прибутки. Ф. Рузвельт підписав також закон, який підтвердив права робітників на створення профспілок. Підприємцям заборонялося відмовлятися від укладання колективних договорів, перешкоджати виникненню робітничих профспілок.

Курс Ф. Рузвельта на створення системи соціального забезпечення населення зустрів опір великого капіталу в різних формах, у тому числі ідеологічній. Проте прогресивні тенденції прокладали собі дорогу, і це адекватно відбивала громадська думка, про що

свідчить обрання Ф. Рузвельта президентом США чотири рази підряд.

Після другої світової війни система державного соціального регулювання набула поширення в країнах Західної Європи. Сьогодні у своїй практиці соціального регулювання держава в розвинених країнах використовує ті самі методи, що й для забезпечення економічної рівноваги.

Насамперед соціальне регулювання здійснюється в процесі оподаткування. Завдяки встановленню досить високого рівня неоподаткованого мінімуму річного доходу забезпечуються нормальні умови для відтворення робочої сили і задоволення інших потреб членів сім'ї, підтримка дрібних виробників. Отже, знімається соціальне напруження, яке могло б виходити від чисельної низькооплачуваної частини суспільства. Використання прогресивної системи оподаткування послаблює негативний суспільний резонанс від нерівності у відносинах власності на багатство, яке розподіляється у суспільстві значно нерівномірніше, ніж доходи (так, 1 відсотку населення США належать 19 відсотків усього багатства країни).

Дещо більше значення в соціальному регулюванні витрачання бюджетних коштів має державне регулювання соціальних чинників суспільного розвитку — соціального, забезпечення, освіти, медичного обслуговування, житлової сфери тощо.

Система соціального забезпечення є важливим джерелом доходів населення, що формується на позаринковій основі. Ця система включає передусім державне пенсійне забезпечення.

Закон України «Про пенсійне забезпечення» введено в дію з квітня 1992 р. Він гарантує всім непрацездатним право на матеріальне забезпечення за рахунок суспільних фондів споживання шляхом надання трудових і соціальних пенсій. Закон гарантує соціальну захищеність пенсіонерів завдяки встановленню пенсій на рівні, орієнтованому на прожитковий мінімум, а також завдяки регулярному перегляду їх розмірів у зв'язку зі збільшенням рівня мінімального споживчого бюджету.

Закон розрізняє: а) трудові пенсії — за віком, за інвалідністю, в разі втрати годувальника, за вислугу років; б) соціальні пенсії. Право на найпоширенішу пенсію — за віком — мають: чоловіки після досягнення 60 років і при стажі роботи не менше ніж 25 років; жінки — після 55 років і при стажі роботи не менше ніж 20 років. Розширені можливості вибору варіанта при визначенні середньомісячного заробітку для обчислення пенсій. Так, його беруть (за вибором того, хто звернувся за пенсією) або за 24 останніх місяці роботи підряд перед зверненням за пенсією, або за будь-які 60 місяців роботи підряд протягом усієї трудової діяльності.

Соціальні пенсії призначаються непрацюючим громадянам при відсутності права на

трудова пенсія. Це інваліди, в тому числі з дитинства, діти (у разі втрати годувальника) тощо.

Передбачене щорічне підвищення пенсій у зв'язку з індексацією грошових доходів населення. Пенсії не підлягають оподаткуванню.

Третій метод — правове регулювання соціальних питань. Насамперед держава стала одним із суб'єктів регулювання трудових відносин поряд з підприємцями та профспілками. Об'єктами регулювання є величина заробітної плати, тривалість робочого часу та відпусток, порядок звільнення з роботи, заходи з техніки безпеки. Держава встановлює прожитковий мінімум, мінімальну заробітну плату, мінімальний розмір пенсій тощо.

Так, важливою ланкою державної діяльності є регулювання правових засад зайнятості населення. 1 березня 1991 р. прийнято Закон України «Про зайнятість населення». Він визначає правові, економічні та організаційні засади зайнятості населення України і його захисту від безробіття, а також соціальні гарантії з боку держави в реалізації громадянами права на працю.

Для реалізації політики зайнятості населення створюється державна служба зайнятості, діяльність якої фінансується з Державного фонду сприяння зайнятості населення. Послуги цієї служби надаються безплатно. Для сприяння зайнятості населення, задоволення потреб громадян у праці Кабінет Міністрів України і місцеві Ради народних депутатів розробляють річні та довгострокові державні й територіальні програми зайнятості населення. Так, державна програма передбачає такі заходи щодо сприяння зайнятості та соціального захисту населення:

створення додаткових робочих місць шляхом розвитку малих підприємств, сімейного та індивідуального підряду, фермерських господарств, організації оплачуваних громадських робіт тощо;

професійна підготовка і перепідготовка вивільнюваних працівників;

організація роботи з професійної орієнтації;

забезпечення зайнятості тих, хто потребує соціального захисту (жінок, молоді, інвалідів);

надання матеріальної допомоги безробітним.

За законодавством безробітними визнаються працездатні громадяни працездатного віку, які з незалежних від них причин не мають заробітку (трудового доходу) через відсутність роботи, яка їх влаштовує, зареєстровані у державній службі зайнятості, дійсно шукають роботу та здатні приступити до праці. Допомогу з безробіття виплачують до вирішення питання про працевлаштування, але не більш як 12 міс. протягом наступних 3-х років, причому у перший рік допомога надається не більш як 6 міс, другий — не більш як 3 міс,

третій рік — залишок. Максимальний розмір допомоги не може бути вищим від середньої заробітної плати, що склалась у країні. Розмір допомоги з безробіття для громадян, які шукають роботу вперше (або після тривалої — понад один рік — перерви), встановлено на рівні не нижче ніж 75 відсотків встановленої законом мінімальної заробітної плати. Діяльність держави з соціального регулювання в розвинених країнах зустрічає і тепер неоднозначну оцінку. Її опоненти відзначають такі негативні наслідки збільшення податків та перерозподілу доходів: зменшується заінтересованість підприємців в інвестиціях, втрачаються стимули до праці, зростають урядові витрати на оплату праці фінансових інспекторів з оподаткування. В кінцевому підсумку соціальні програми зменшують розмір валового національного продукту.

Найтипніше заперечення проти соціальної практики держави таке: чим більше соціальних програм, які посилюють рівність у суспільстві, тим глибший конфлікт між рівністю й ефективністю. При застосуванні прогресивного оподаткування послаблюється заінтересованість у вкладеннях (інвестиціях). Якщо доходи малозабезпеченої частини населення будуть досить високими, бідняки не шукатимуть досить завзято роботу. Водночас вкладення в людину, зокрема підвищення рівня освіти та професійної майстерності малозабезпечених верств населення, є резервом підвищення продуктивності їхньої праці в майбутньому. Тому П. Самуельсон має рацію, заявляючи, що було б трагічною помилкою розглядати програми допомоги бідним як вирахування з національних ресурсів. У цілому ж аргументи, які наводять опоненти, змушують визнати, що діяльність держави з соціального регулювання повинна мати досить жорсткі межі.

7.4. Межі і перспективи регулюючої діяльності держави

Сучасна економіка — це система, що складається з економіки підприємств (мікроекономіки), національної (макроекономіки) та світової економіки. На сучасній стадії усупільнення виробництва й обміну в більшості країн визначальною є національна економіка, а інші — похідними від неї. Тому ще довгий час актуальними залишатимуться розглянуті раніше функції з регулювання національної економіки — розробка і реалізація фінансової, кредитної, інвестиційної, грошової, податкової політики, соціальне регулювання суспільства, а держава певний час буде незамінним суб'єктом для здійснення цих функцій.

Однак, коли йдеться про перспективи регулюючої діяльності держави, треба враховувати таку обставину. Ця діяльність значною мірою забезпечується коштами державного бюджету. Проте вже тривалий час у розвинених країнах видатки бюджету перевищують його доходи, що свідчить про неефективність державного регулювання. До того ж зростаючий дефіцит покривається за рахунок збільшення державного боргу.

Справді, як розв'язати реальну суперечність? З одного боку, в розвинених країнах держава в основному справляється з функцією економічного і соціального регулювання, а з іншого — водночас зростають дефіцит державного бюджету і державний борг. Розв'язання цієї суперечності спробуємо знайти в єдності цих протилежностей, а саме: розглянемо зростання державного боргу як умову й засіб нормального здійснення державного регулювання.

Як уже зазначалося, держава за своєю сутністю не є власником засобів виробництва і її регулююча діяльність не є госпрозрахунковою. Перевищення видатків держави над її доходами в демократичному суспільстві означає одне: з дефіцитом живе не держава, а суспільство. За стабільність економічних і соціальних умов, яка досягається завдяки державному регулюванню, суспільство має платити. Воно погоджується (мириться) з тим, що старий державний борг практично не повертається (він може розглядатися як плата за стабільність у попередній період), і сплачує знов за теперішній спокій, що й знаходить вираження у зростанні державного боргу. Звичайно, плата кожного члена суспільства фіксується, зокрема, в накопичених облігаціях державної позики. І насправді держава сплачує старі позики, проте це відбувається за рахунок випуску все нових позик у більших розмірах, ніж раніше. Купуючи нові облігації, населення таким чином підтримує державу в її діяльності. Воно не може відмовитись від купівлі облігацій нових позик, через те що держава збанкрутувала б, порушилася б економічна і соціальна стабільність суспільства, в результаті чого власники облігацій нічого на них не отримали б. Отже, держава і населення в цій ситуації тісно пов'язані, причому цей взаємозв'язок і взаємозалежність постійно посилюються, про що свідчить зростання державного боргу.

Якщо в країні тривалий час державний бюджет є бездефіцитним, можна зробити висновок, що в ній цілі економічного розвитку переважають над соціальними. Якщо ж дефіцит державного бюджету і відповідно державний борг зростають, країна знаходиться на більш високому рівні розвитку, і пріоритет мають соціальні цілі. У цьому виявляється єдність економічного і соціального регулювання в діяльності сучасної держави, причому економічний розвиток все більше спрямовується на вирішення соціальних завдань, «запліднюється» соціальним, все більше перетворюється на соціальний.

Люди бачать безперервне зростання державного боргу, і у них виникають питання: які критерії його величини і межі? І критерії, і межі досить розмиті, оскільки, якщо величина витрат на управління приватними та акціонерними фірмами коригується конкуренцією на ринку, який визнає лише суспільно необхідні витрати, то у випадку з державою ринковий механізм не може бути застосованим. Адже державу немає з чим порівняти, вона — монополіст. Тому зовнішні критерії оцінки витрат на її діяльність не працюють тривалий

час, і критерії ці залежать від внутрішніх тенденцій розвитку самої держави, її саморозвитку. А справа тут в тому, що державні функції мають тенденцію до безперервного розширення, державне регулювання охоплює все нові сфери і відносини. Державний апарат, що виконує ці функції, також має тенденцію до безперервного розширення. Відповідно збільшуються витрати суспільства на утримання державних чиновників.

У певний момент витрати на збільшення державного апарату починають перевищувати доходи, що надходять у бюджет внаслідок нормальної діяльності з регулювання народного господарства. Однак державний апарат продовжує розширюватись, що супроводжується зростанням державного боргу. Межі цього зростання також важко окреслити.

Крім монопольного характеру регулюючої діяльності держави, оцінка її ефективності утруднюється ще однією обставиною. До останнього часу витрати підприємств на управління матеріалізувалися в товарах як продукції цих підприємств. Ринок оцінював величину цих витрат безпосередньо при реалізації товарів. Держава як економічний суб'єкт, на відміну від усіх інших економічних суб'єктів, завжди надавала послуги щодо регулювання економічного і соціального життя. Якість цієї послуги, як і будь-якої іншої, оцінюється не безпосередньо при її наданні, а, як правило, значно пізніше. Тут з'являється можливість відносити недоліки регулювання на рахунок попередніх урядів, не припускаючи сумнівів щодо ефективності сьогоденної системи державного регулювання.

В умовах складності зовнішньої оцінки чисельності та ефективності роботи державного апарату межі його зростання зумовлюються природою його саморозвитку. На певному етапі державний апарат надто «розбухає», а система державного управління бюрократується.

Це сталося і з системою державного управління в західноєвропейських країнах в 70-х роках ХХ ст. Обсяг державних законодавчих актів, розпоряджень і постанов, що регулюють економічне життя, почав вимірюватися тисячами томів. Мережа законодавства оповила економічне життя. Наприклад, однією з умов нормального існування ринку і конкуренції є можливість в разі економічної необхідності швидко заснувати нове підприємство у будь-якій галузі. Проте для того щоб створити нове або розширити існуюче підприємство, треба отримати дозвіл від десятків різних відомств, а це вимагає багато часу. Так, у Західній Німеччині при оформленні замовлення на будівництво в 1966 р. необхідно було врахувати 48 законів та розпоряджень, а в 1980 р. — вже 225.

Наслідком цього стало уповільнення прийняття економічних рішень, обмеження

підприємницької ініціативи, підрив конкуренції. Бюрократизація управління зумовила, як уже зазначалося, надмірні видатки держави з бюджету на утримання державного апарату. Це спричинило значне збільшення податків і державного боргу, тому позиковий капітал у значних розмірах замість виробничої сфери спрямовувався у сферу державних фінансів, а це обмежувало виробничу активність, темпи економічного зростання. У зв'язку з уповільненням розвитку виробництва збільшилося безробіття. Воно досягло рекордних за повоєнний час розмірів: якщо на початку 70-х років кількість повністю безробітних у західних країнах становила майже 8 млн. чол., то в 1984 р. вона досягла 32 млн. Високими були темпи інфляції — до 15 відсотків на рік у Великобританії, США, Італії. Зрештою, стало очевидним, що домінування державного регулювання соціально-економічного розвитку вичерпало себе.

У західноєвропейських країнах відбувся перехід до нової системи управління економікою. В її основу покладено економічну доктрину, яка отримала назву «неоконсерватизм» (неолібералізм). Вона виходила з класичного уявлення про капіталізм як систему, яка самонастроюється, регулятором якої є ринок. Неоконсерватизм проголосив значне згортання державного регулювання, посилення ролі ринку та стимулювання приватного сектору. На відміну від консерватизму початку століття, що виходив з принципу невтручання держави в економічне життя, неоконсерватизм допускає певну участь держави в регулюванні економіки, проте суттєво обмежує безпосередню активну виробничу діяльність держави. У нових умовах ринок і держава почали відігравати важливу роль у регулюванні сучасної економіки, доповнюючи одна одну. На співвідношення цих функцій звернув увагу П. Самуельсон, підкреслюючи, що ринковий механізм визначає ціни й виробництво у багатьох сферах, у той час як держава регулює ринок через оподаткування, витрати, регулювання. Обидві сторони — ринок і держава — суттєві. Управляти економікою за відсутності того чи іншої — все одно, що намагатися аплодувати однією рукою.

З переходом до нової системи управління, відомої під назвами «рейганоміка», «тетчеризм» тощо, було знижено податки, зменшено соціальні витрати держави, запроваджено обмеження щодо державної власності та модернізовано її. Проте функції фінансового, кредитного, грошового регулювання в національній економіці залишилися в компетенції держави. Практика підтвердила висновок, що ці макроекономічні функції є специфічною сферою суспільних відносин і потребують саме державного регулювання. Конкретною ознакою надмірного поширення регулюючої діяльності держави є зниження показників соціально-економічного розвитку суспільства. Негативні наслідки має і надмірне згортання регулюючої ролі держави в економічній та соціальній сферах. При

цьому посилюється стихійне ринкове регулювання економіки, виявляються ознаки економічної кризи. Отже, метою державного регулювання економіки є забезпечення гармонійного, оптимального соціально-економічного розвитку суспільства.

РОЗДІЛ 8. ОСНОВНІ РИСИ І ЗАКОНОМІРНОСТІ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ В УКРАЇНІ

8.1. Сутність перехідного періоду від командної до ринкової економіки

Визначення сутності перехідного періоду має принципове значення для обґрунтування економічної політики держави, успішного здійснення соціально-економічних перетворень. Сьогодні більшість людей в Україні на собі відчули, у що обійшлася нам політика «спроб і помилок». Головними помилками економічної політики стали ігнорування специфічності умов ринкової трансформації економіки України, стратегічні прорахунки у здійсненні зовнішньоекономічного курсу, неузгодженість між фінансовою та монетарною політикою, необґрунтованість соціальної політики, нерозробленість структурної політики, непослідовність політики економічної лібералізації тощо. Головна причина цих помилок полягає в тому, що в економічній політиці не розрізнялися перехідний період і сама ринкова економіка нерідко застосовувалися ринкові методи в умовах, коли економіка ще не стала ринковою. Все це, безперечно, значно поглиблювало економічну кризу, зумовлювало спад виробництва і падіння життєвого рівня народу, посилювало соціальну напруженість у державі, а також зумовлювало нестабільність внутрішньої політичної ситуації.

Узагальнення практики перехідного періоду дало можливість визначити найзагальніші риси цього періоду та основні принципи розвитку економіки. Це реальний поворот усієї господарської системи до людини, утвердження не просто ринкового, а соціально орієнтованого ринкового господарства, побудова демократичного соціально відповідального, солідарного суспільства. І все ж треба визнати, що цим формулам не вистачає соціально-економічної та історичної визначеності.

Розробка концепції перехідного періоду потребує вироблення уявлення про його сутність, основні риси і закономірності, внутрішньо властиві етапи та характер функціонування і розвитку економіки, її переходу у якісно новий, ринковий стан. Це завдання сьогодні на часі, і від успішності його вирішення залежить подальший прогресивний поступ України. Перехідний період від командної до ринкової економіки — це складний і багатогранний процес. Він нерозривно пов'язаний як із зовнішніми чинниками, закономірностями світового розвитку, так і внутрішніми чинниками, своєрідністю і тенденціями розвитку України. Все це означає, що перехідний період має власні зміст і характер, проходить об'єктивно обумовлені етапи становлення ринкової економіки.

Глобальні світові тенденції та перехідний період в Україні. Перехід до ринкової економіки — це подолання самоізоляції, яка була властива колишньому Союзу РСР, входження до світогосподарських зв'язків, у русло загальноцивілізаційного прогресу. Через це виявлення внутрішнього зв'язку перехідного періоду в нашій країні з глобальними тенденціями світового розвитку, визначального впливу цих тенденцій на наш перехідний період є неодмінною методологічною умовою його глибокого пізнання.

Сучасний світ, світова економіка характеризуються переходом від індустріальної стадії, яка панувала майже два сторіччя, до нової, вищої стадії прогресу людського суспільства — постіндустріальної. Ця глибока тенденція зумовлена становленням нового технологічного способу виробництва, подальшим поглибленням суспільного поділу праці, інтернаціоналізацією господарського життя, що зумовило глибокі зрушення у рівні та структурі суспільного виробництва, у характері суспільного розвитку.

Як відомо, для індустріальної епохи характерні машинні засоби праці, машинне устаткування, яке засновується на енергетиці перетворених сил природи — на парі та електриці. Самі засоби праці зумовлюють розвиток людини, підвищення її освіти, кваліфікації, культури. Однак при цьому людина є «економічною людиною», адже її діяльність повністю підкорена зовнішній для неї силі виробничо-економічних чинників. Для індустріальної епохи характерне панівне становище матеріального виробництва. В економіці України, яка на відміну від економіки розвинутих країн залишається на індустріальній стадії, наприкінці 80-х років у сфері матеріального виробництва було зайнято 72 відсотки працюючих. Соціальна сфера була розвинута недостатньо. Частка зайнятих тут становила 28 відсотків загальної кількості їх. З початком переходу до ринкової економіки це співвідношення ще більше погіршилося. Цілком природно, що на цій стадії, за всього розвитку демократичних свобод, існує речова залежність людей, оскільки їхня діяльність, мотивація праці, навіть саме існування обумовлені необхідністю відтворення речового багатства, опосередкованого ринковими відносинами.

Постіндустріальній стадії властива принципово нова технологія, вирішального значення набувають інформація, творча праця. Йдеться про новий технологічний спосіб виробництва, а отже, якісно новий рівень продуктивних сил. Для виробничих відносин характерна багатоманітність форм власності: державна, приватна, колективна тощо. Замість матеріального виробництва панівного значення набувають соціальна сфера, сфера послуг. У розвинених країнах тут працює 2/3 і більше зайнятих. У матеріальному виробництві відповідно 1/3 і менше. Це означає, що відбувся перехід від економіки матеріальної продукції до економіки послуг. Принципово нова виробничо-технологічна база потребує і забезпечує універсальний розвиток здібностей і потреб людини, усуває

панування над людиною речей, матеріально-речового багатства, змінює систему цінностей та орієнтацій. Людина, працівник позбавляється односторонньої функції виконавця, виводиться з безпосереднього виробництва, стає його контролером, тією чи іншою мірою бере участь в управлінні виробництвом та іншими суспільними процесами. Високий рівень розвитку сфери послуг — освіти, науки, культури, охорони здоров'я й фізичної культури сприяють всебічному розвитку розумових і фізичних здібностей людини, збагачують 5 інтереси, підносять духовно. Поширюються тенденції соціалізації й гуманізації суспільно-економічного життя. Отже, соціальна сфера є не тільки результатом високого рівня розвитку матеріального виробництва, а й могутнім чинником розвитку науково-технічного прогресу і здібностей людини — головного чинника розвитку продуктивних сил. Усе це справляє величезний вплив на зростання економіки, реалізацію досягнень НТР. Перехід від індустріальної стадії суспільно-економічного розвитку визначає головні риси перехідного періоду в Україні. Це особливо виявляється у характері кризи, яку переживає Україна.

При переході від адміністративної до ринкової економіки криза має дуже глибокий і складний характер. Насамперед вона не є звичайною циклічною кризою, хоча всі її ознаки — спад виробництва, безробіття, інфляція — є очевидними. Справа в тому, що циклічні кризи внутрішньо властиві ринковій економіці як своєрідний спосіб приведення виробництва у відповідність з суспільними потребами, а економіки — у стійке становище. Циклічна криза породжується самим розвитком продуктивних сил, необхідністю періодичного оновлення основного капіталу. Саме це є матеріальною основою виходу з кризи. І при переході до ринкової економіки також потрібні її структурна перебудова, технічне переоснащення. Однак і це не може бути причиною для характеристики сучасної кризи як циклічної. Адже йдеться не про звичайний розвиток ринкової економіки, а про перехідний період з властивими йому глибокими перетвореннями, якісними змінами, які мають революційний характер.

Перехідному періоду від адміністративної системи до ринкової, на думку деяких авторів, властива системна, трансформаційна криза. Дійсно, це положення відбиває дуже істотну рису сучасної кризи, її важливий зміст, адже мова йде про перехід від однієї економічної системи до іншої, про трансформацію командної економіки у ринкову. Однак, на нашу думку, і ця характеристика нинішньої кризи є неповною, оскільки заміна системи не вичерпує змісту цього перехідного періоду. Це пов'язано з тим, що він відбувається в час, коли розвинені країни переходять від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку. Як уже зазначалося, Україна перебуває на стадії індустріального розвитку. І для того щоб увійти до світового співтовариства, забезпечити гідні умови праці й життя

людей, треба подолати відставання, перейти до нового технологічного способу виробництва, на нову стадію суспільно-економічного розвитку. Отже, є всі підстави характеризувати сучасну економічну кризу як стадіальну, оскільки вона пов'язана з НТР, з переходом до принципово нової техніки і технології на нову, постіндустріальну стадію розвитку. Складність стадіальної кризи означає, що вихід з неї передбачає взаємопов'язану систему заходів. Передусім це подолання спаду виробництва, інфляції, забезпечення не тільки фінансової, а й загальноекономічної стабілізації як передумови економічного зростання, оновлення основного капіталу. Цей блок заходів застосовується для подолання циклічної кризи.

Водночас мають здійснюватися заходи щодо перетворення виробничих відносин, властивих командній системі, на систему відносин ринкової економіки. Це — роздержавлення, приватизація і демонополізація економіки. Тут йдеться про систему заходів, спроможних забезпечити вихід з системної кризи, трансформацію командної економіки у ринкову. І нарешті, стадіальна криза охоплює поряд з зазначеними елементами також перебудову структури економіки на основі переходу до нового технологічного способу виробництва, до постіндустріальної стадії суспільно-економічного прогресу.

Отже, подолання економічної ізоляції України, входження її до міжнародного суспільного поділу праці, створення відкритої ринкової національної економіки визначає глибоку взаємодію загального й особливого, загальнолюдського і національного. Це є однією з принципових рис перехідного періоду і властивої йому перехідної економіки. Завдання полягає в тому, щоб врахувати тенденції та закономірності світового соціально-економічного прогресу і реалізувати їх з урахуванням специфіки історичного і соціально-економічного розвитку нашої країни. При цьому важливо пам'ятати, що Україна відстала на цілу технологічну епоху, перебуває на індустріальній стадії розвитку. Для того щоб стати повноправним членом світового співтовариства, "зайняти гідне місце в ньому, потрібно переоснастити виробництво на основі новітньої техніки і технології, тобто перейти на новий технологічний спосіб виробництва. Лише у такий спосіб будуть створені умови для всебічного розвитку людини, забезпечені пріоритетне зростання соціальної сфери, поліпшення умов праці та життя, що відповідають новій стадії суспільно-економічного розвитку.

Розвинені країни, які успішно здійснюють перехід до постіндустріальної стадії, домоглися істотних змін у всіх сферах суспільного життя. Це не капіталістичні країни XIX чи навіть першої половини XX ст., а суспільство якісно нового типу. Глибокі зміни у техніці і технології, у співвідношенні розумової й фізичної праці на основі перетворення трудового

процесу інформатикою та автоматизацією істотно змінили становище і роль осіб найманої праці в суспільстві. Цьому сприяли значне поширення групових і колективних форм власності та відповідне зменшення приватно-індивідуального привласнення. Відбулося становлення механізмів регулювання економіки, які поєднують у собі переваги конкуренції ринкового типу з надійним державним регулюванням макроекономічних процесів; утвердження і зростання ролі «громадянського суспільства» у розробці програм державної стратегії. Це знаходить вияв у поширенні громадянських рухів типу екологічних, споживчих, пацифістських тощо, які не мають класового характеру. І, нарешті, зростання ролі та значення у житті суспільства, причому як у внутрішньому, так і в міжнародному, універсальних принципів гуманізму. Не випадково часто зазначають, що у розвинених країнах соціалізму було більше, ніж у країнах, які називали себе соціалістичними. Саме тому нерідко суспільство у розвинених країнах називають «соціалізованим капіталізмом». Звичайно, було б неправильно ідеалізувати це суспільство. Проте ще гірше — не бачити і не оцінювати позитивних соціальних зрушень, які забезпечили високий рівень життя, демократичні свободи, гуманне ставлення до людини.

Перехід до постіндустріального суспільства не тільки показав, що капіталістичні країни все більше «відходять» від класичного капіталізму, а й засвідчив, що поступово, але неухильно формується якісно нове суспільство. Якщо для минулої епохи властива чітка визначеність форм привласнення (капіталістичні країни — приватна, так звані соціалістичні — суспільна), то для нового суспільства властивий плюралізм форм власності, коли поряд існують державна, приватна і колективна форми власності та їхні похідні. Це саме можна сказати щодо форм розвитку. Раніше вирізнялися як протилежні стихійна форма, властива капіталістичним країнам, і планомірна, властива соціалістичним країнам. Планомірність видавалася за вище досягнення суспільно-економічного прогресу. Насправді єдиний директивний народногосподарський план, який мав реалізувати планомірність, був способом функціонування адміністративно-командної системи з її глибокими вадами — «виробництво заради виробництва», загальний і хронічний дефіцит, грубі диспропорції, неприйнятність до досягнень науково-технічного прогресу — а отже, з низькою ефективністю. Досвід показав, що сучасний ринок не можна ототожнювати зі стихією, адже він перебуває під регулюючим впливом держави, яка здійснює і гнучке індикативне планування. Поєднання ринкового механізму з державним регулюванням і плануванням забезпечує високу ефективність функціонування економіки.

Усе це переконливо свідчить, що формаційний підхід, який відіграв і тепер може відігравати певну роль, не можна абсолютизувати. В сучасному суспільстві замість

однозначності форм власності та форм розвитку утвердилася багатоманітність і багатоукладність цих форм, зросла роль загальноекономічних і загальнолюдських цінностей.

Ось чому і в Україні головним завданням є утвердження демократичного, солідарного суспільства, суспільства, що ґрунтуватиметься на історичних традиціях і менталітеті українського народу, на напрацьованих сучасною цивілізацією загальнолюдських цінностях. Нове суспільство поступово позбавлятиметься традиційно класово-формаційних ознак, органічно поєднуватиме в собі працю, талант і капітал суспільства, де кожен громадянин зможе реалізувати повною мірою свої здібності, наділі забезпечуватиме права та свободи кожної особи.

8.2. Зміст перехідного періоду

Кожна економічна система проходить стадії становлення і розвитку, зрілого стану і занепаду, коли відбувається становлення нової системи. Перехідний період — це особливий період в еволюції економіки, коли стара система сходить з історичної арени й водночас народжується і утверджується нова. У зв'язку з цим розвиток перехідної економіки має особливий характер, що істотно відрізняється від звичайного, нормального економічного розвитку. Адже в перехідній економіці зберігаються і досить тривалий час функціонують старі економічні форми і відносини і одночасно виникають і утверджуються нові. До того ж ні ті, ні інші форми і зв'язки не діють повною мірою, адже одні підриваються і поступово занепадають, а інші народжуються і поступово утверджуються. Ситуація ускладнюється тим, що співвідношення між новим і старим дуже змінюється. Це стосується будь-якої перехідної економіки.

Перехідний період від адміністративної економічної системи до ринкової характеризується великою своєрідністю. Нинішні розвинені країни переходили від традиційної, аграрної економіки до ринкової. Цей період супроводжувався промисловим переворотом, народженням промисловості, насамперед виробництва засобів виробництва, яке стало матеріальною основою переростання виробництва і суспільства в цілому.

Нинішній перехідний період — це перехід від особливої планової економіки, яка ґрунтувалася на своєрідних устоях, і тому йому властиві свої риси і закономірності. Так, становлення індустріальної основи капіталістичного суспільства зумовило інтенсивні процеси усупільнення виробництва і праці, зростання масштабів приватної власності, розвиток таких форм, як акціонерна, монополістична і державна власність. Це об'єктивний, природний процес. Адміністративно-командна система засновувалась на абсолютному пануванні державної власності, тому одним з головних завдань перехідного періоду є роздержавлення і приватизація державного майна, тобто замість державної

власності мають утвердитися різноманітні форми власності (колективна, приватна, кооперативна, державна тощо). Отже, при становленні ринкової економіки усупільнення зумовлювало розвиток нових форм власності, які відкривали простір масштабам виробництва, що зростали. В сучасних умовах йде зворотний процес. Він спрямований на подолання надмірного формального усупільнення виробництва і створення форм власності, які б відповідали реальному усупільненню виробництва і сприяли розвитку продуктивних сил.

Розвинені країни свого часу в міру зростання індустріальної бази, концентрації та централізації виробництва й капіталу йшли шляхом утвердження великого машинного виробництва і властивих йому форм організації, в тому числі монополістичних об'єднань. Для адміністративно-командної системи були характерні висока централізація економіки, небачений у світі монополізм. Держава була головним господарюючим суб'єктом, а розвиток народного господарства визначався єдиним державним народногосподарським планом. У зв'язку з цим при переході до ринкової економіки об'єктивною закономірністю є перебудова організаційно-економічної структури економіки шляхом її демонополізації, деконцентрації виробництва та децентралізації управління, широкого розвитку малого і середнього підприємництва. Інакше кажучи, багатоманітність форм власності має доповнюватися різноманітністю форм господарювання.

Перетворення відносин власності та організаційно-економічної структури економіки означає становлення нових виробничих відносин. У розвинених країнах становлення капіталістичних ринкових відносин спиралося на промисловий переворот, який створив для них адекватну матеріально-технічну базу, ставши на «власні ноги», капіталізм забезпечив швидкий розвиток економіки. Адміністративно-командна економіка має досить потужну індустріальну базу, але її структура недосконала, оскільки значно переважають галузі важкої й оборонної промисловості, сировинні галузі та недостатньо розвинений споживчий сектор економіки. Для цієї бази властива технологічна багатоукладність, коли в галузях оборонної промисловості застосовувалися високі технології, а в споживчому секторі панувала техніко-технологічна відсталість, у сільському господарстві була дуже висока частка ручної праці. І нарешті, для структури економіки командної системи були характерні, як уже зазначалося, панування матеріального виробництва і недостатній розвиток соціальної сфери.

Для переходу до ринкової економіки потрібна перебудова виробничо-технологічної структури економіки, але це має бути не проста зміна співвідношення різних галузей і сфер, а технічне переоснащення, перехід на якісно новий рівень продуктивних сил.

Для того щоб подолати значне відставання України від розвинених країн, слід перейти на

новий технологічний спосіб виробництва, який підніс би ефективність матеріального виробництва і забезпечив істотну зміну співвідношення його з соціальною сферою на її користь. При цьому слід урахувати, що соціальна сфера — це не тільки наслідок високого розвитку матеріального виробництва, а й активний чинник розвитку людини, науки, освіти, що в наш час є головним для зростання виробництва, суспільно-економічного розвитку.

Глибока, докорінна відмінність цих двох систем визначила той факт, що сучасний перехідний період є дуже складним за глибиною і масштабами соціально-економічних перетворень. Невідповідність соціально-економічної, організаційно-економічної й виробничо-технологічної структури командної системи умовам ринкової економіки зумовили те, то перехідний період розпочинається глибокою системною, трансформаційною кризою: небаченим досі в історії спадом виробництва, гіперінфляцією, зубожінням народу. Об'єктивна обумовленість кризи надзвичайно посилена грубими прорахунками і помилками в соціально-економічній політиці. Головна причина цього полягала в тому, що ринкова і перехідна економіка, по суті, ототожнювалися, тобто вважалось: оскільки переходимо до ринкової економіки, то треба реалізувати і в законодавчій, і в управлінській діяльності закони ринку, ринкової економіки.

Цей глибокий теоретичний прорахунок призвів до того, що недієздатним виявився прийнятий Верховною Радою України цілий пакет законів, спрямованих на регулювання економічних процесів. Це були закони класичного ринку, якого в економіці України ще не існувало. В результаті суспільство на стартовому етапі переходу до ринкових відносин виявилось не готовим цивілізовано розпорядитися можливостями вільного підприємництва, наданими йому законодавчо. Утворилася невідповідність між новим законодавством і реальною економічною практикою. Ця глибока суперечність стала одним з визначальних чинників глибокої деформації господарських процесів, поглиблення економічної кризи. Адже було створено легітимні засади криміналізації економіки, тіньового накопичення капіталу, його використання в цілях, що суперечили інтересам розбудови національної економіки.

Найбільш згубним виявилось ігнорування специфічності умов ринкової трансформації економіки України. Адже Україна була часткою колишнього Союзу РСР і на час проголошення незалежності не мала певного комплексу державних інституцій. Крім того, понад 2000 найбільших підприємств України були підпорядковані загальносоюзним міністерствам, що потребувало широких і дійових заходів для забезпечення не формального, а реального підпорядкування їх інтересам національної економіки.

Як частка єдиного народногосподарського комплексу колишнього Союзу РСР економіка

України була органічно пов'язана з його союзними республіками. Досить сказати, що внаслідок суспільного поділу праці, спеціалізації й кооперації виробництва Україна виробляла тільки близько 20 відсотків кінцевого продукту. Незважаючи на це, з проголошенням незалежності було переорієнтовано зовнішньоекономічну політику зі Сходу на Захід. Виникла суперечлива ситуація. Налагоджені зв'язки з країнами Сходу були розірвані, а для інтеграції з Заходом Україна була не готова виробляти конкурентоспроможну продукцію. Внаслідок цього спад виробництва впродовж 1991—1993 рр. більш як на 36 відсотків визначився чинниками, пов'язаними з помилками у зовнішньоекономічній сфері.

У принциповому плані помилковою була і соціальна політика держави, адже вона спрямовувалася на штучну консервацію доходів населення, що зменшувало платоспроможний попит. У світовій практиці використовується модель одночасного заморожування цін і зарплати. Адже нечувано деструктивною була політика зростання цін і стримування фонду оплати праці. Внаслідок цього відбулися глибокі вартісні деформації в економіці, що активно вплинуло на поглиблення кризових явищ.

Поєднання об'єктивних і суб'єктивних чинників, що виявились у помилках і прорахунках економічної політики, зумовили глибоку соціально-економічну кризу. Лише за 1991—1993 рр. вироблений національний доход скоротився на 59 відсотків. Водночас за роки «великої депресії» у США 1929—1933 рр. спад виробництва не перевищував 25 відсотків. У СРСР під час другої світової війни найнижча позначка падіння промислового виробництва становила 30 відсотків. В Україні спостерігаються активна деіндустріалізація, фізичний розпад продуктивних сил з випереджаючим руйнуванням науково-технічного й інтелектуального потенціалу суспільства. Особливо загрозливим в останні роки були інфляційні процеси. За даними Світового банку, рівень інфляції в Україні у другій половині 1993 р. був найвищим у світі. Якщо у 1992 р. її рівень зріс у 21 раз, то за 1993 р.— у 103 рази.

Нарощування кризових явищ в економіці призвело до різкого зниження рівня життя народу. За 1992—першу половину 1994 р. життєвий рівень населення України знизився у 2.5 рази. Істотно погіршилася структура особистого споживання. Спостерігається тенденція до скорочення тривалості життя.

Це зумовило вироблення нового курсу соціально-економічної політики, спрямованого на здійснення радикальних економічних реформ, прискорення ринкової трансформації економіки. Це єдина умова й основний шлях виходу з кризи, стабілізації економіки. Адже відновлення паралізованої економіки— це єдина умова не тільки зупинення нещадного

зубожіння народу, а й виходу на якісно новий рівень задоволення життєвих потреб та інтересів населення.

8.3. Характер перехідної економіки

Однією з головних рис перехідної економіки є відмирання старої, командної системи й утворення елементів нової ринкової системи. Для цього процесу характерна поступовість, неможливість швидкої зміни існуючих форм новими, а тим більше неприйнятність такого підходу, за яким спочатку треба все старе зруйнувати, а потім створити нове. Інакше кажучи, в умовах перехідного періоду досить тривалий час зберігаються старі форми і водночас відбувається становлення нових форм і відносин. Це означає, що поступовість змін в економіці реалізує наступність і спадкоємність у суспільно-економічному розвитку.

Одним із головних засобів соціально-економічних перетворень перехідного періоду є приватизація. Її хід характеризує заміну елементів старого новими формами власності. З 1992 р., коли фактично було створено засади законодавчої бази приватизації, вона пройшла два етапи. Перший — 1992—1994 рр. — це початковий етап, коли створювались органи приватизації і випробовувалися форми і методи її здійснення. 1995—1997 рр. — це роки фактично масової приватизації, прискорення її темпів. Лише у 1995 р. у процес приватизації було включено в 1,4 раза більше об'єктів, ніж за 1992—1994 рр.

Особливості приватизації в Україні. Приватизація — це складний процес, на який впливають і конкретно історичні умови, і суб'єктивні та об'єктивні чинники. Якщо взяти, наприклад, приватизацію у Великій Британії, яку проводив уряд М. Тетчер, то вона проводилась при пануванні ринкових умов і приватної власності на засоби виробництва. Саме тому приватизація здійснювалася через продаж державних підприємств у приватну власність. Інша справа — колишні соціалістичні країни, в тому числі Україна, Росія та інші, де існувала загальнонародна власність. Тут передусім треба було забезпечити кожному громадянину його частку у цій власності. У багатьох перехідних економіках приватизація з самого початку здійснювалась за допомогою приватизаційних сертифікатів, або, як ще їх називають, ваучерів. В Україні з 1992 по 1994 р. програма приватизації здійснювалася шляхом відкриття приватизаційних рахунків в Ощадному банку. Рішучі заходи щодо прискорення реформування економіки зумовили перехід, починаючи з 1995 р., на приватизаційні майнові (ПМС) та компенсаційні сертифікати (КС), запроваджені з лютого 1996 р., які мають компенсувати втрати населення в Ощадному банку від великої інфляції, але використовуються у процесі приватизації. Отримуючи ПМС та КС, громадяни обмінюють їх на акції тих чи інших підприємств. Станом на середину 1997 р. близько 44 мли українських громадян отримали приватизаційні майнові сертифікати, що становить 85 відсотків від загальної чисельності

населення. Термін чинності ПМС неодноразово подовжувався, оскільки держава турбується про те, щоб усі громадяни використали своє право в процесі приватизації. Крім того, до квітня 1997 р. було видано компенсаційних сертифікатів на суму 514 млн. грн., що також активно вплинуло на хід приватизації.

Певного розвитку набули сертифікатів аукціони. Основна різниця між ринком ПМС і КС полягає в тому, що на аукціонах ПМС встановлюється мінімальна ціна. На відміну від цього на аукціонах КС ціна дає можливість досягти рівноваги між попитом і пропозицією на ринку. Високі мінімальні ціни на аукціонах ПМС стали однією з причин того, що приватизаційна програма не мала успіху. За деякими підрахунками, більше ніж 1/3 підприємств, запропонованих на аукціонах ПМС, не мала попиту. Відмінністю ПМС є те, що вони не продаються і не передаються іншим особам і тому не є товаром. Хоча, на жаль, існує неофіційний ринок ПМС.

Деякі групи власників ПМС та КС отримали пільгові умови. До них входять переважно робітники і керівництво підприємств. Така ситуація особливо характерна для агропромислового комплексу. Пільги полягають у продажу акцій із знижкою і виділенні пакету акцій для керівництва підприємства (до 5 відсотків), що надавався безплатно або зі знижками.

Організація приватизації та класифікація її об'єктів. Приватизація потребує створення спеціальної організаційної структури. Це передусім Фонд державного майна України (ФДМ), який має регіональні (обласні) та місцеві відділення. Згідно з Законом України «Про Фонд державного майна» він перебуває під юрисдикцією Верховної Ради України. Антимонопольний комітет України (АМК) теж займається проблемами приватизації і також має регіональні відділення. Його завдання полягає в підготовці антимонопольного законодавства, захисті прав споживачів і загальному сприянні розвитку чесної конкуренції.

За об'єктами приватизації розрізняють «велику» і «малу» приватизацію. Об'єкти приватизації розподіляються на шість груп. До першої групи входять малі підприємства, вартість яких менша ніж 1 млн. грн. Підприємства другої і третьої груп оцінюються на суму від 1 до 170 млн. грн. Це об'єкти середнього розміру.

Четверта група охоплює великі підприємства. Ціна їх перевищує 170 млн. грн. До цієї групи належать підприємства воєнно-промислового комплексу та підприємства, призначені для іноземного інвестування.

П'яту групу становлять об'єкти незавершеного будівництва і збанкрутілі підприємства. Шоста група містить акціонерні компанії, в яких є частки (паї, акції), що належать державі.

Важливим елементом приватизаційного процесу є визначення ціни об'єкта приватизації. Оцінка активів на основі балансової вартості часто призводить до завищеної ціни майна підприємства порівняно з його дійсною ринковою вартістю. На визначення ціни впливають великі капіталовкладення, які не забезпечили ефективної діяльності підприємств. Це також ускладнює визначення реальної ринкової ціни підприємства. Крім того, різке падіння виробництва, не проведення капітального і поточного ремонту спричиняють зниження ціни. Оцінка підприємств ускладнюється також надто повільним запровадженням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Процедура приватизації. Після схвалення рішення про приватизацію об'єкта створюється комісія з приватизації у складі представників ФДМ, місцевих рад, фінансових органів, керівництва підприємства і Антимонопольного комітету (якщо підприємство є монополістом). Після цього складають план розміщення акцій (приватизації"). У ньому визначають терміни і способи приватизації, початкову ціну об'єкта приватизації, квоти обов'язкового застосування приватизаційних паперів, розміри пакетів акцій за напрямками їх реалізації, порядок використання майна, що не підлягає приватизації. Для приватизації малих об'єктів структура плану приватизації була досить детально визначена і його складання в середньому тривало 1—3 міс. На відміну від малої приватизація середніх і великих підприємств потребує поетапного розгляду плану приватизації підприємства. Це неминує призводить до уповільнення його здійснення. Програма приватизації націлена на широке і справедливе передавання державних активів у приватну власність.

Шляхи і методи приватизації. Найбільш високими темпами здійснювалася «мала» приватизація. Починаючи з вересня 1995 р., вона провадилася шляхом продажу на аукціонах. Частка цього способу приватизації зростає у кілька разів, що перевищило частку застосування такого способу, як оренда з викупом.

Основним же способом приватизації малих підприємств є викуп державного майна товариством покупців. Цим способом приватизовано майже 50 відсотків усіх об'єктів малої приватизації. Є підстави вважати, що малу приватизацію в Україні майже завершено. Проте слід мати на увазі, що зміна кількості приватизованих підприємств усе ж не відображує зростання приватного сектора повною мірою, оскільки враховує лише передавання власності від держави до приватного сектору. При цьому не враховується виникнення нових підприємств, що призводить до певного викривлення даних про діяльність приватного сектору. І все ж попри деякі хиби офіційної статистики, справи з малою приватизацією в Україні складаються вдало.

Складнішою є ситуація з приватизацією великих і середніх підприємств. За даними Фонду державного майна України, на 15 березня 1997 р. 9649 середніх і великих підприємств

перебували у стадії корпоратизації. З них 6321 перевели більше ніж 70 відсотків акцій у приватний сектор. З 1 січня 1995 р., тобто з початку реалізації нинішньої програми, яка передбачала повну приватизацію 8000 підприємств до кінця 1997 р., 5087 підприємств перевели більш як 70 відсотків своїх акцій у приватний сектор і ще 3828 підприємств вступили в стадію корпоратизації або розмістили менше ніж 70 відсотків своїх акцій у приватному секторі.

Великі зрушення відбулись у приватизації квартир. У першому кварталі 1997 р. було приватизовано 3 млн. квартир. Це більше ніж втричі порівняно з 1992 р. Кількість фермерських господарств становила 35 427, тобто у 2,5 раза більше, ніж у 1992 р. Проте слід зазначити, що останнім часом кількісне зростання і фермерських господарств, і приватизованих квартир уповільнилося. І все ж реалізація програми приватизації викликає занепокоєння. Виявляється, що кількість підприємств, які щомісяця виставляються на аукціони, є більш як удвічі меншою, ніж це передбачено програмою приватизації. Інколи плани приватизації підприємств передбачають збільшення частки пакетів акцій, що продаватимуться неконкурентними способами або утримуватимуться під контролем уряду. Цілком зрозуміло, що це створює умови для зловживання. Проте ще більш небезпечно те, що багато підприємств приватизовані формально, адже нічого не змінилося у їхній господарській діяльності, не провадиться реструктуризація, а управління ними залишається неефективним. Особливо багато таких серед підприємств, що були приватизовані керівництвом і трудовими колективами шляхом оренди з викупом. Не кращі справи і на підприємствах, де держава залишила собі значну частку власності в процесі приватизації. Причина цього полягає в тому, що трудовий колектив при розподілі прибутку віддає перевагу, як правило, збільшенню фондів споживання, що веде до зменшення накопичень, а отже, не забезпечує оновлення основних фондів, науково-технічного вдосконалення виробництва. Водночас на тих приватизованих підприємствах, де контрольні пакети акцій сконцентровані у невеликої групи-осіб, тобто де є ефективний власник, перевага віддається накопиченню капіталу, розширенню й удосконаленню виробництва, що забезпечує підвищення його ефективності. Через це на сучасному етапі приватизації головна увага зосереджується на формуванні справжнього власника, а отже, і посиленні інвестиційної діяльності. Це означає, що з закінченням ваучерної (сертифікаційної) приватизації настає етап, коли продаж-великих і навіть контрольних пакетів акцій здійснюватиметься під інвестиційні зобов'язання, тобто залучатиметься такий власник, який вкладе реальний капітал у реконструкцію підприємств.

Приватизація, що супроводжується передачею підприємств у приватну чи корпоративну власність, не просто зменшує державний сектор, що, як правило, неефективний, а й

започатковує формування і структури підприємства, і його економічної поведінки, яка все більше має визначатися не адміністративним впливом, а умовами ринку. Підприємства гнучкіше пристосовуються до ринку, поступово долають пасивність у своїй поведінці, перебудовують свою структуру, створюють сприятливий інвестиційний клімат, домагаються підвищення ефективності свого функціонування. Проте, на жаль, цей процес іде повільно. У діяльності величезної кількості підприємств відбулися лише незначні зміни. Вони продовжують виробляти ту саму продукцію, хоча й у значно менших обсягах. Ресурси використовуються неефективно. Збереження застарілої структури підприємств зумовлює великі витрати і втрати, низький рівень використання праці робітників, землі та капіталу.

Приватизація — це не кінцева мета, це — засіб поліпшення управління підприємствами, передусім завдяки посиленню ролі нових власників підприємств, прискорення їх пристосування до умов ринку, гнучкості й оперативності поведінки підприємств, все глибше поєднання інтересів нових власників підприємств та їхнього керівництва для досягнення довготермінової прибутковості, ефективності.

Потреба в прискоренні темпів приватизації, у швидкому й ефективному переході державної власності у приватний сектор надзвичайно велика. Адже від цього залежить створення ринкової системи, заміна нею адміністративної системи, економічне зростання. Для забезпечення швидкої та ефективної приватизації слід більш широко використовувати конкурентні методи приватизації та забезпечувати повну гласність щодо результатів приватизації; скорочення терміну складання планів розміщення акцій, встановлення чітких правил проведення реструктуризації; обмеження контролю держави в економіці; створення державних холдінгових компаній, які утримуватимуть значну частку власності приватизованих підприємств.

Поступовість соціально-економічних перетворень означає, що поряд з новими формами досить тривалий час зберігаються старі форми (соціально-економічна структура економіки — форми власності, організаційно-економічна структура — форми організації виробництва). Особливо довго існує виробничо-технологічна структура економіки. Мистецтво керівництва полягає в тому, щоб врахувати співіснування елементів двох систем, використовувати всі можливості державних підприємств і всіляко сприяти зростанню недержавного сектору економіки. Переважаюче зростання нових форм і відносин становить механізм переходу до нової системи. Через це поряд з недержавним сектором уже на перших етапах перехідного періоду виникають ринкові інституції — комерційні банки, товарні та фондові біржі тощо.

Одночасно поступово змінюється зміст старих відносин і форм. Вони наповнюються

новим ринковим змістом. Це стосується грошей, фінансів, кредиту, податків, бюджету тощо. Так, в умовах адміністративно-командної економіки держава зосереджує в бюджеті всі можливі доходи і розподіляє їх під народногосподарський план, який визначає господарські та фінансові пріоритети, а також на соціально-культурні потреби суспільства. Провідним є розподіл матеріальних ресурсів у натурально-речовій формі через різні фонди, ліміти, наряди тощо. Грошово-фінансові потоки прямують за рухом матеріального продукту. Не наявність грошових коштів, не фінансові можливості, а планово-управлінські рішення визначали соціально-економічний розвиток. Це позбавляло підприємства і людей ініціативи і підприємливості, неминуче породжувало утриманство, державний патерналізм, що негативно впливало на ефективність економіки.

У перехідному періоді відновлюється роль товарно-грошових відносин, зростає роль фінансів, кредиту, грошей, повертається їм їхня визначальна роль у соціально-економічному розвитку. Державний бюджет поступово звільняється від невластивих йому функцій (дотацій виробникам, утримання житлово-комунального господарства тощо). Створюється грошовий, фінансовий, валютний ринки. Із другорядних знарядь старої системи названі економічні категорії стають все більш розвиненими елементами ринкової економіки.

Поступове відживання старого і народження та розвиток нового неминує роблять перехідну економіку сплетінням елементів різнорідних систем, існуванням різних форм власності та форм господарювання. Причому відбувається постійний процес змін економічних форм, права й інституцій власності. Так, у процесі роздержавлення виникають нові форми власності — акціонерні, колективні, кооперативні тощо.

Одночасно зростає частка приватної власності, яка певною мірою пронизує інші форми власності (купівля акцій, паювання у колективних сільськогосподарських підприємствах тощо). Одночасно відбувається постійний перерозподіл прав власності та майна.

Внаслідок цього пануючі форми власності поєднують у собі риси роздержавлення власності, що властиво минулому, і зростаючої корпоратизації власності, характерної для сучасної ринкової економіки.

Те саме стосується трудових відносин. Вони мають дуже суперечливий характер. З одного боку, залишаються елементи відносин, властивих адміністративно-командній системі, пережитки позаекономічного примусу (прописка, відомче чи державне житло, слабка рухливість робочої сили), недостатній розвиток профспілкового руху, а з іншого — формування примітивного ринку праці, що пов'язано з деформацією ринкових відносин (незахищеність людини, її безправність по відношенню до роботодавця, високий рівень експлуатації, досить широке розповсюдження відносин особистої залежності). Відповідно

до цього змінюється механізм зайнятості. Замість гарантованої зайнятості і «прихованого» безробіття з'явилося і поширюється відкрите безробіття і «безробіття на роботі». Саме становище трудівників зумовлює посилення процесів згуртування їх, боротьби за свої права. Працівники з найманих робітників держави, зі співучасників системи «державного патерналізму» неминуче перетворюються на нову соціальну силу, об'єднану колективною трудовою діяльністю, спільною боротьбою за умови життя і праці. Водночас зі зростанням безробіття формується верства можливих, а нерідко і реальних пауперів — обездолених людей.

На протилежному полюсі формується новий соціальний прошарок — номенклатурно-буржуазна еліта. Середній клас, що займає проміжне місце між елітою і найманими працівниками, у розвинених країнах формується переважно з осіб творчої праці, кваліфікованих робітників та інженерів, дрібних власників. На жаль, в Україні в умовах перехідної економіки люди творчої праці, кваліфіковані робітники та інженери опинилися у важкому становищі щодо як умов праці, реалізації своїх можливостей, так і умов життя. У зв'язку з цим середній клас формується переважно з осіб, що обслуговують еліту (службовці, середня державна і корпоративна бюрократія, працівники елітних фінансово-банківських і торгових організацій тощо).

Глибока суперечливість і навіть спотвореність реальних виробничих відносин перехідного періоду не забезпечує реалізацію загальної закономірності соціалізації економіки та суспільства, вільного гармонійного розвитку особи, всемірної реалізації її творчих можливостей в ім'я зростання багатства країни. Концентрація економічної влади в руках номенклатурно-корпоративної еліти, нездатність держави розвивати науку, освіту, культуру обмежує можливості зростання людей творчої праці, висококваліфікованих робітників та інженерів, не дає змоги повною мірою реалізувати свої можливості науковцям, письменникам, художникам — усім людям творчої праці. Ще гірше становище тієї частини суспільства, що є найманими робітниками. Вони значною мірою відчужені від власності, праці та управління. Їхні можливості щодо освіти, культури зменшуються, що може негативно позначитися на розвитку суспільства.

Усе це потребує посилення соціальної орієнтації ринкових реформ, розвитку масової демократичної боротьби за соціально орієнтовану економіку, економіку для людини. Якщо ці процеси будуть досить потужними, то можливим виявиться якщо не підпорядкування, то спрямування діяльності корпорацій і держави з урахуванням вимог демократичних об'єднань найманих працівників.

8.4. Моделі перехідної економіки

Різноманітність перехідної економіки, коли співіснують і взаємодіють елементи і зв'язки старої і нової систем, величезна роль політики — все це зумовлює альтернативний, варіантний характер її розвитку і відкриває широкий вибір перспектив: від перетворення на відсталу країну, що розвивається з її залежним, напівколоніальним становищем до поповнення нових індустріально розвинених країн. Вибір залежить від співвідношення суспільно-політичних сил, розуміння державним керівництвом особливостей перехідного періоду і вміння та настирливості у проведенні політики. Сьогодні вже є ряд моделей становлення ринкової економіки залежно від ступеня розвитку країн, що, в свою чергу, зумовлює різну міру регульованості економіки, різні ступені соціалізації та демократизації суспільного життя.

Ця модель «ринкового соціалізму», яка застосовувалася свого часу в Югославії та Угорщині, зараз успішно використовується в Китаї та В'єтнамі; модель «оксамитової революції» у Чехії та Словаччині, модель «шокової терапії» у Польщі, країнах СНД. Якщо перша модель характеризується поступовістю перетворень, провідною роллю державного керівництва та управління усіма процесами, то модель «шокової терапії» — намаганням швидко, до того ж адміністративними методами, зруйнувати стару, командну систему і запровадити ринок, ринкові відносини. Модель «оксамитової революції» характеризується не тільки поступовістю трансформації, а й «м'якшим», спокійнішим переходом від централізованого регулювання до ринкового механізму.

В умовах моделі «ринкового соціалізму» переважає власність держави та корпорацій. Вона поєднується з дрібною приватною власністю. При застосуванні моделі «шокової терапії» здійснюється прискорена корпоратизація державної власності, причому нерідко передавання її в руки колишньої номенклатури, яка зберегла адміністративну владу. Моделі «оксамитової революції» властива значно ширша активність населення у перетворенні відносин власності (наприклад, ваучерна приватизація у Чехії та Словаччині).

У галузі розподілу і умов життя модель «ринкового соціалізму» характеризується збереженням державного патерналізму, за «шокової терапії» ринкові реформи перетворюються на самоціль і суспільство платить за це значним погіршенням умов життя, зубожінням широких верств населення. «Оксамитова революція» найбільш послідовно реалізує принципи «соціального ринкового господарства», що знаходить вияв і в порівняно меншій глибині та гостроті кризи, а отже, і в порівняно менших спадах рівня життя.

І нарешті, моделі перехідної економіки розрізняються за ступенем реалізації загальноцивілізаційними процесів гуманізації й соціалізації економіки. За умов

«ринкового соціалізму» ця тенденція реалізується у спотвореній патерналістській формі, «шокова терапія» пов'язана з пограбуванням населення і приходить у суперечність з загальноцивілізаційними тенденціями. І навпаки, в умовах «оксамитової революції», хоча і там виявляються корпоративно-капіталістичні тенденції, найбільшою мірою реалізуються загальноцивілізаційні процеси гуманізації й соціалізації економічного життя. Застосування цих моделей на перших етапах перехідного періоду дало дуже різні результати. Китай, хоч і витратив немало часу, починаючи з 1978 р., але завдяки реформам вийшов на шлях швидкого економічного зростання, розв'язання нагальних проблем. До того ж модель «ринкового соціалізму» все більше доповнюється державно-корпоративними тенденціями, які посилюють буржуазну трансформацію суспільства, істотний перерозподіл влади і власності від центральних державних структур до напівприватних корпорацій. Досить позитивні наслідки реалізації моделі «оксамитової революції». Вона доволі глибока за своїм змістом і забезпечує найменш болісні методи перетворень, які не лише трансформують економіку і суспільство, а й забезпечують гуманізацію та соціалізацію економіки.

І нарешті, про наслідки застосування моделі «шокової терапії». Спроба якнайшвидше і радикально реформувати суспільство призвела до руйнування адміністративно-командної системи планування й управління, глибокої економічної кризи — спаду виробництва, гіперінфляції, зубожіння народу тощо. Однак і ця модель, як показує досвід, дає досить різні наслідки. Наприклад, у Польщі за умов загострення ситуації вона мала ряд позитивних наслідків, у тому числі, як уже зазначалося, швидкий вихід з кризи. У нас же, як справедливо вважають, «шок без терапії» на десятиліття відкинув економіку України назад, хоча вона була змушена йти цим шляхом слідом за Росією. Адже Україна вже після проголошення незалежності залишилась у єдиному рубльовому просторі.

Складна економічна і політична ситуація в Україні, що зумовлена глибокою і досить тривалою економічною кризою, недостатнім розвитком економічних реформ, загострила проблему: куди йти і яке суспільство будувати?

Буде це демократичний соціалізм, державне управління та регулювання економіки, контроль за цінами і заробітною платою, виробництвом і розподілом продукції на основі державної та колективної форм власності на землю і засоби виробництва або введення ринкової капіталістичної економіки, заснованої на приватній власності на землю та засоби виробництва?

Зауважимо, що «демократичний соціалізм» протиставляється «ринковій капіталістичній економіці», яка, за давніми усталеними уявленнями, не сумісна з демократією, пов'язана з жорстокою експлуатацією трудящих. За категоріями «капіталістична економіка»,

«капіталістичне суспільство» приховується дуже різний зміст. Адже сучасне суспільство - це якісно нове суспільство порівняно навіть з першою половиною ХХ ст. Через це некоректно виглядає спроба лякати людей капіталізмом, який колись існував, та одночасно замовчувати реальні й очевидні зміни соціальної спрямованості, які відбулись і відбуваються у розвинених країнах у наш час.

При цьому завчено стверджується, що соціалізм — суспільна власність, капіталізм — приватна. Проте ми тепер уже добре знаємо, що в розвинених країнах поряд з приватною власністю існує і державна, і кооперативна, навіть народна колективна власність. До того ж наш власний досвід показує, що в умовах суспільної власності у колишньому Союзі РСР рівень експлуатації був значно вищий, а рівень життя значно нижчий, ніж у розвинених країнах світу. Через це намагання довести, що начебто суспільна власність — благо, а приватна — біда, суперечить історичним реаліям.

Не можна погодитися також з тим, що лише соціалізму властиві державне управління й регулювання економікою, контроль за цінами і заробітною платою, виробництвом і розподілом продукції. Справді, в умовах, коли держава володіла більш як 90 відсотками засобів виробництва, вона була не лише єдиним економічним центром величезної держави, а й головним господарюючим суб'єктом, а єдиний державний директивний народногосподарський план був головним засобом управління економікою. З центру вирішувались усі або майже всі проблеми, і праця десятків мільйонів людей підпорядковувалася виконанню плану. Це сковувало ініціативу, підприємливість людей. Трудовий колектив не міг бути самостійним господарем, розпоряджатися ні засобами виробництва, ні виробленою продукцією (все це було державним, як і саме підприємство). Підривалися стимули до праці, що позбавляло трудові колективи матеріальної заінтересованості в результатах праці. Цілком виправдано така економіка дістала назву командно-адміністративної.

До того ж ринкова економіка також використовує важелі державного управління і регулювання. У країнах ринкової економіки застосовується і планування, але не директивне, а індикативне, програмування і прогнозування розвитку економіки. Франція у повоєнний період застосовувала метод планування, дуже схожий на планування у колишньому СРСР. А потім змушена була перейти до індикативного планування. Зі вступом до системи європейської економіки вона перейшла до стратегічного планування, яке покликане обґрунтувати шляхи розвитку країни, пріоритет технологій. Отже, ринкові властиве не жорстке директивне, а більш гнучке індикативне, стратегічне планування, не визначення кілограмів чи тонн виробництва тієї чи іншої продукції, а обґрунтування шляхів розвитку країни на основі науково-технічного прогресу. Безперечно, це більш

високий і дійовий тип державного управління і регулювання.

Або взяти «контроль за цінами і зарплатою». Дійсно у колишньому Союзі РСР цей контроль був, але він був жорсткий і адміністративний: низькі ціни — низька зарплата. В розвинених країнах встановлені мінімальні погодинні ставки оплати. У США, наприклад, вона становить 5 дол.

Надмірне одержавлення економіки, відчуження людини від засобів виробництва і результатів праці визначили недостатню ефективність централізовано-планової економіки, її відставання від розвинених країн. Незважаючи на те, що неодноразово проголошувалися гасла «догнати і перегнати», розрив у рівнях економіки колишнього Союзу РСР і розвинених країн залишався великим.

За рівнем виробництва ВВП на душу населення колишній СРСР більш ніж у 10 разів відставав від розвинених країн. А Україна ще більше. Незважаючи на гучні заяви про великі успіхи у розвитку економіки, вони відставали навіть від латиноамериканських країн.

Єдина загальнодержавна власність, централізоване директивне планування, недосконала структура і високий монополізм — усе це призвело до глибокої кризи радянської економіки, яка проявилась ще у 80-х роках, коли зростання виробництва припинилось. А внаслідок непродуманої антиалкогольної кампанії колишній Союз РСР втратив 60 млрд. крб., утворився дефіцит державного бюджету. Глибокий «застій», як м'яко називали кризу, поставив колишній СРСР у важке становище. Єдиним порятунком був експорт нафти і газу, а також озброєнь, іншої сировини, що давало вільноконвертовану валюту. Проте в умовах кризи вона використовувалася для закупівлі не технологій, а товарів широкого вжитку. Цілком зрозуміло, що «проїдання» багатств не могло тривати нескінченно.

І нарешті, проголошувалося, що на відміну від капіталістичного суспільства у соціалістичному виробництві підпорядковується народному споживанню. Сьогодні всім зрозуміло, що це догми, які не мають нічого спільного з реальністю. Так, дуже важливим показником життєвого рівня населення країни є частка фонду заробітної плати і особистого споживання у національному доході. Статистичне дослідження за більш як 120-річний період у промисловості розвинених країн свідчить, що цей показник становить 60—80 відсотків. У Росії в 1908 р. він дорівнював 54,8 відсотка; у колишньому СРСР у 1928 р. — 58,1 і у 1988 р. — 40,1 відсотка. Цей показник був у 1,5—2 рази нижчий, ніж у розвинених країнах і, що особливо прикро, майже у 1,5 раза нижчий від рівня, який був до революції й напередодні індустріалізації та колективізації. Таке зниження частки оплати праці у знову створеному продукті свідчить про величезну експлуатацію праці і низький

рівень життя людей. Розраховане за методикою порівнянь, розробленою американськими вченими із застосуванням так званих міжнародних доларів, у 1985 р. особисте споживання на душу населення у США дорівнювало 8542 дол. на рік, у Швейцарії — 6998, Франції — 6509, ФРН — 5819, Японії — 4909, а в колишньому СРСР — 2189 дол., тобто 25,8 відсотка від рівня США. До речі, за цим показником колишній Союз РСР посідав 77 місце серед країн світу. Як переконливо свідчать цифри, життєвий рівень у колишньому СРСР значно поступався розвиненим країнам. Сьогодні ситуація ще більше погіршилася. Отже, не можна не враховувати закономірності суспільного прогресу і «заиклюватись» на «ізмах». Формаційний підхід, який відіграв і зараз може відігравати певну роль, не можна абсолютизувати. Як уже зазначалося, перехід до постіндустріального суспільства багато значив у розвитку суспільства. Замість однозначності форм власності утверджується багатоманітність цих форм, зростає роль загальнолюдських цінностей. Розвинені країни все більше «відходять» від класичного капіталізму, поступово, але неухильно формується нове суспільство. У зв'язку з цим традиційна альтернатива «капіталізм чи соціалізм» не може виражати стратегії реформування української економіки. Лише рух уперед шляхом суспільно-економічного прогресу може вивести Україну на нові східни економіки і життя народу. І з цього погляду є дві принципово важливі моделі перехідного періоду.

Перша модель—це шлях класичного капіталізму, який повільно і хворобливо еволюціонує до його розвинених форм. При цьому неминує перетворення основної маси людей на найманих робітників, високий ступінь експлуатації їх з використанням елементів позаекономічного примусу до праці, повільний розвиток соціального партнерства і гуманізації праці, що характерно для розвинених країн. Проте ступінь розвитку цих форм залежатиме від організації і здатності найманих працівників до боротьби за економічні й політичні права. Цілком очевидно, що це знову ж таки рух не вперед, не в бік соціально-економічного прогресу, а назад. І якщо ця модель усе ж характеризується, то лише для того, щоб запобігти розвитку за цим шляхом.

Друга модель — це шлях соціально-економічного прогресу, яким розвинені країни переходять до постіндустріального суспільства. Це модель руху до соціалізованої економіки, що характеризується широким застосуванням форм власності, що перетворюють працівника на співвласника, який бере участь у розпорядженні засобами виробництва і результатами праці (колективна і кооперативна власність, народні підприємства у межах державної власності та власності громадських організацій) і привласненні їх. Для цієї моделі характерне широке використання і розвиток відносин самоврядування, піднесення ролі виробника, реалізація наділі стратегії соціального

партнерства, загальноцивілізаційних тенденцій гуманізації праці, соціалізації економіки, піднесення добробуту народу.

Складність цього шляху для України полягає в тому, що вона перебуває на індустріальній стадії. Через це стан економіки і добробуту населення розвинених країн — це лише мета, стратегічні цілі розвитку нашої країни.

8.5. Етапи і терміни перехідного періоду

Принципова особливість сучасного перехідного періоду в Україні полягає в тому, що він розгортається наприкінці ХХ ст., коли відбуваються глобальні процеси переходу розвинених країн до постіндустріального суспільства. Країни, що розвиваються, також поступово, але невпинно, просуваються від традиційної економіки до сучасних форм ринкової економіки. До того ж ці країни мають можливість і реалізують у своїй практиці господарювання певні досягнення розвинених країн, які властиві постіндустріальній стадії. Країнам, що переходять від адміністративно-командної до ринкової економіки, також необхідно піднести виробництво на сучасний рівень. Без цього не може бути і мови про забезпечення життєвого рівня народу, який відповідає сучасним умовам світового розвитку. Ця обставина визначає верхні межі перехідного періоду.

Перехід до ринкової економіки у змісті перехідного періоду — більш довгостроковий і масштабний етап порівняно з завданнями подолання кризового стану економіки України. Інакше кажучи, її програма подолання кризи пов'язана з початковим етапом перехідного періоду. Саме тому програма переходу до ринкової економіки характеризує загальний зміст процесу переходу від одної економічної системи до іншої.

Справа в тому, що товарно-ринкові відносини характеризують такий етап у розвитку суспільства, коли домінують матеріально-речові чинники, які зумовлюють оречевлення і самих відносин. Цей етап характерний для індустріального суспільства. Водночас індустріальне суспільство з характерними для нього ринковими відносинами як пануючими створює умови для нового постіндустріального суспільства, коли домінуюча роль переходить до чинників інтелектуально-інформаційного порядку. На зміну оречевленим відносинам людей мають прийти відносини високорозвинених людей, які «скидають» з себе речове підкорення.

З цього погляду, ринок, ринкова економіка, що властиві індустріальному суспільству, є необхідною умовою переходу суспільства у третю, постіндустріальну епоху. Тому, як підкреслюють окремі автори, ринок є обов'язковим моментом, але це не самоціль перехідної економіки. Інакше кажучи, зміст перехідної економіки не обмежується завданнями переходу від командної до ринкової економіки. Адже світовий прогрес показує, що вже настає якісно нова епоха — постіндустріальне суспільство.

На жаль, у суспільній свідомості живе думка, що раз не соціалізм, то ми йдемо до капіталізму. До того ж розвиток приватної власності, посилення процесів соціальної диференціації в суспільстві є сильними аргументами на користь цього висновку. Проте вже тут очевидна помилка, яка полягає в ототожненні ринкових і капіталістичних відносин. Як відомо, ринкові відносини існували до капіталізму і водночас вони існували і за «дикого» капіталізму XIX ст., існують і тепер у розвинених країнах. Саме тому перехід до ринкових відносин не визначає, яке суспільство буде побудовано. Альтернативний характер перехідної економіки робить можливими, як уже зазначалося різноманітні варіанти її розвитку. Проте цей вибір не може не враховувати реальні традиції суспільного розвитку. А вони сьогодні такі, що свідчать про поступове формування на новій постіндустріальній основі нового «посткапіталістичного» суспільства.

Отже, перехідний період передбачає три етапи свого розвитку. Перший, очевидно, найкоротший. пов'язаний з виходом з кризи, подоланням спаду виробництва, стабілізацією економіки, забезпеченням економічного зростання.

Другий стан — це здійснення процесів роздержавлення, приватизації та демонополізації економіки, тобто перетворення адміністративно-командної економіки на ринкову, причому не тільки формальне завершення їх, а й налагодження ефективного функціонування підприємств у руках нових господарів. Ці процеси розпочалися на першому етапі перехідного періоду і для їх завершення і забезпечення ефективного господарювання потрібно також кілька років. Інакше кажучи, другий етап може не набагато вийти за межі першого етапу.

І нарешті, третій етап — це структурна перебудова економіки на основі переходу до нового технологічного способу виробництва. Цей етап зароджується у першому і другому етапах, а для свого здійснення потребує, очевидно, не менше двох-трьох десятиліть. Адже це надзвичайно складний процес, який дуже дорого коштує. Досвід колишньої Німецької Демократичної Республіки показує, що її об'єднання з ФРН, величезні щорічні капіталовкладення, що перевищують 100 млрд. марок протягом 5 років, не змогли усунути їх протилежність. І сьогодні зберігаються істотні відмінності і у розвитку виробництва, і у рівні доходів. Незрівнянно складніші ці процеси в Україні. Наша країна відстає від розвинених країн на цілу історичну епоху. Для того щоб перейти до нового технологічного способу виробництва, треба переоснастити на основі нової техніки і технології усе народне господарство. Для цього потрібні величезні інвестиції. Цілком зрозуміло, що, на відміну від східних земель Німеччини, ми не можемо розраховувати на ті обсяги, що вклала колишня ФРН в її економіку. А це означає, що і часу на здійснення цього історичного завдання Україні потрібно набагато більше, ніж Німеччині.

На якому ж з визначених етапів перехідного періоду перебуває Україна? На наш погляд, економіка України пройшла перший етап і вже істотно просунулась уперед у розв'язанні завдань другого етапу. Так, досягнуто в основному фінансової стабілізації, істотно зменшено інфляцію. Це свідчить про просування шляхом реформування бюджету розмежуванням повноваження і джерел доходів на центральному і місцевому рівнях. Державний бюджет звільняється від невластивих йому функцій. Зростають обсяги експорту, оптимізується структура зовнішньоекономічних зв'язків і міждержавних економічних відносин.

Уніфіковано валютний курс, розвивається валютний ринок, завершується становлення банківської системи.

Водночас істотно пошквалилися процеси роздержавлення, корпоратизації, приватизації та демонополізації економіки, розвивається державний сектор економіки. Розроблені і реалізуються загальнодержавні та галузеві цільові програми. Вони спрямовані на вирішення важливих народногосподарських завдань. Насамперед це — енергозабезпечення, ракето-, літако- і суднобудування, виробництво вітчизняних електровозів, трамваїв, тролейбусів, автобусів. Виходячи з цього, можна говорити про те, що створено основу для досягнення стабілізації економічними засобами регулювання.

Однак позитивні тенденції не вдалося закріпити і зробити незворотними. Ось чому потрібна напружена і злагоджена робота щодо макроекономічної стабілізації та подальшого реформування економіки, її просування до рівнів, які забезпечили б зростання добробуту народу, вихід на рубежі світового прогресу.

ЧАСТИНА II. МІКРОЕКОНОМІКА

«Мікроекономіка — це наука, яка вивчає процеси ухвалення рішень домогосподарствами і фірмами та їх взаємодію на ринку. Фундаментальний принцип мікроекономіки полягає в тому, що фірми і домогосподарства оптимізують свої рішення, тобто вони обирають найкращі з можливих рішень виходячи із своїх цілей і можливостей. У мікроекономічних моделях споживачі здійснюють закупівлі так, щоб максимізувати свій рівень задоволення, яке економісти називають корисністю. Фірми ухвалюють виробничі рішення так, щоб максимізувати свої прибутки»

Н. Грегорі Манків

РОЗДІЛ 9. ПІДПРИЄМНИЦТВО І ПІДПРИЄМСТВО (ФІРМА)

9.1. Сутність підприємництва й умови його існування

Визначальною умовою переходу до ринку є формування суб'єктів ринкових відносин, у ролі яких виступають підприємці. Підприємництво є необхідною, визначальною рисою ринку, його обов'язковим атрибутом. Немає підприємців — немає і ринку, і навпаки.

Поняття «підприємництво» надзвичайно містке. Зумовлено це тим, що в ньому переплітається сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних та психологічних відносин. Уявлення про нього складалося протягом значного історичного періоду, змінювалося під впливом базисних та надбудовчих інституцій, психології людей. У науковий обіг поняття «підприємець» ввів банкір-економіст Р. Кантільйон на початку XVIII ст. До підприємців він відносив людей знефіксованими прибутками (ремісників, селян та ін.), тобто тих, хто був зайнятий економічною діяльністю в умовах нестабільності та непередбаченості цін. Головною рисою підприємця він вважав готовність до ризику. Вагомий внесок у дослідження підприємництва у XVIII—XIX ст. зробили Ф. Кене, А. Тюрго, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, М. Вебер, В. Зомбарт і Й. Шумпетер. До речі, Й. Шумпетер розпочинав свою наукову та педагогічну кар'єру у Чернівецькому університеті, а завершив її у Гарварді.

А. Сміт розглядав підприємця як власника. Його дії в економічному житті, мотивація, поведінка, психологія зумовлені тим, що він є власником. А. Сміт зазначав, що підприємець має на увазі лише власний інтерес, переслідує власну вигоду, причому в цьому випадку він іде до мети, яка зовсім не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він часто дієвіше служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається служити їм.

Ураховуючи інтерес, вигоду як невід'ємний атрибут підприємця, не можна лише ним визначати мотиви його діяльності. Адже в умовах ринкового середовища суб'єктів підприємницької діяльності багато і між ними точиться конкурентна боротьба за кращий результат — прибуток. Одержати його можна лише за умови визначення ефективнішого варіанта використання ресурсів, економічного ризику, новаторських ідей. Це спонукає підприємця йти непротореним шляхом, застосовувати найкращі якості працівника: творчість, сумлінну працю, організаторські здібності. Намагання виявити себе як особистість у певній сфері діяльності, реалізувати свої ідеї та результати праці, зробити їх надбанням суспільства — це також інтерес підприємця, який відіграє значну роль у житті суспільства, є його рушієм. Усе це і робить підприємця піонером, який веде перед у своїй справі, а підприємництво — локомотивом економічного, соціального і культурного розвитку людського суспільства.

Свою діяльність підприємець (особливо висококваліфікований) спрямовує не на виготовлення товарів-аналогів, а виробів, що мають якісно нові відмінні риси. Зрозуміло, що виробництво їх не може принести підприємцю миттєву віддачу (прибуток). Проте віддача обов'язково буде через певний час, коли відбудуться зміни у виробництві, його структурі, а отже, і у потребах суспільства. Причому прибуток, який отримуватиме

підприємець, в умовах, що склалися в результаті зазначених змін, перекриває всі витрати. Через ці обставини підприємець більшу частину прибутку, що отримує, направляє у господарську діяльність, а не на особисті потреби.

Поняття «підприємець» часто застосовують як синонім таких понять, як «господар», «бізнесмен». Людину, яка організувала своє діло і веде його, називають саме одним з цих понять. Однак виникає запитання: хто є суб'єкт, який має свою ферму або майстерню, де виробляє певну продукцію, реалізація якої дає можливість йому лише існувати? Як його назвати — підприємцем, бізнесменом? Якщо так, тоді й великий власник, багатство якого зростає високими темпами, і дрібний товаровиробник, який ледь-ледь животіє від своєї діяльності або й стає банкрутом, — підприємці? Обидва вони, як і всі інші, хто самостійно на свій страх і ризик займаються певним ділом, маючи від нього певний доход, є господарюючими суб'єктами. Це поняття більш широке і об'ємніше, ніж підприємець.

Найхарактерніші риси підприємця, які виділяють його з господарюючих суб'єктів, влучно виокремив Й. Шумпетер. Він зазначав, що головною справою підприємця є: виготовлення нового блага або нової якості того чи іншого блага; освоєння нового ринку збуту, нового джерела сировини або напівфабрикатів і запровадження нового методу виробництва; проведення відповідної реорганізації. Для того щоб здійснювати постійний пошук нових способів комбінації ресурсів, потрібно, на думку Й. Шумпетера, мати відповідні якості: волю і здібності; виділяти визначальні моменти діяльності, бачити їх у реальному світі; мати здібність «плисти проти течії», долаючи опір соціальних сил; здійснювати вплив на інших результатами успіху, духовною свободою, затратами сил та енергії.

Реальне підприємництво не сумісне ні зі спекуляцією, ні з так званим паперовим підприємництвом, що зводиться до концентрації виробництва і капіталу за рахунок придбання, злиття і поглинання, що характерно для України в умовах перехідної економіки. На це вказував і видатний англійський економіст Дж. Кейнс. Спекулянти не завдають шкоди, на його думку, якщо вони залишаються «бульбашками на поверхні чистого потоку підприємництва». Однак становище стає серйозним, коли перетворюється на бульбашку у вирі спекуляції. Коли розширення виробничого капіталу в країні стає побічним продуктом діяльності ігрового дому, важко чекати хороших результатів.

Формування високої, економічно ефективної та соціально відповідальної підприємницької культури є одним з головних завдань, що стоїть перед Україною, визначальною умовою виходу її з економічної кризи.

Справжнє підприємництво може бути втілене в життя за умови економічної свободи людини, права вибору діяльності для реалізації своїх потенцій, а також персональної економічної відповідальності за результати роботи, наслідком якої може бути прибуток

або банкрутство.

Отже, підприємець — суб'єкт, що поєднує у собі новаторські, комерційні й організаторські здібності для пошуку і розвитку нових видів та методів виробництва, нових благ та їх нових якостей, нових сфер застосування капіталу. Звідси підприємництво — це тип господарської поведінки підприємців з організації розробки, виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку та соціального ефекту.

В ініціативній, новаторській, самостійній діяльності виявляється сутність підприємництва. Його мета зводиться, з одного боку, до одержання прибутку або особистого доходу в результаті не якихось кон'юнктурних справ, а передбачення точного розрахунку, а з іншого — до найбільш ефективного використання чинників виробництва, прагнення реалізувати творчі потенції людини.

Функції і умови існування підприємництва. Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції — інноваційну, ресурсну, організаційну, мотиваційну.

Інноваційна функція підприємництва полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком.

Ресурсна функція підприємництва виявляється у націленості на найбільш ефективне використання з погляду досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів.

Організаційна функція підприємництва передбачає поєднання ресурсів виробництва в оптимальних пропорціях, здійснює контроль за використанням їх.

Мотиваційна функція підприємництва зводиться до формування мотиваційного механізму ефективного використання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживача.

Функції підприємництва розкривають специфічний господарсько-організаційний талант, який притаманний підприємцю, виділяють його як особистість, що має певний тип мислення, що відрізняється від звичного. Підприємець, який досягає успіхів, як свідчить світовий досвід, повинен мати такі риси і навички:

об'єднувати людей для досягнення єдиної мети, яку він бачить краще від інших, вірить у неї, знає, як її досягти;

робити точні розрахунки з приводу створення нових якостей, знати, що потрібно для поліпшення ефективності, поліпшення її стандартів;

бути наполегливим і гнучким, готовим переборювати перешкоди і водночас коригувати тактику, щоб досягти стратегічних цілей;

іти на постійний господарський ризик і відповідальність. Це означає, що підприємець впевнений у собі, вірить у господарський успіх, а тому йде невідомим шляхом, а отже, і готовий до економічної відповідальності. На цьому шляху обов'язково будуть і успіхи, і невдачі.

Підприємництво як явище господарського життя завжди розвивається у певному соціально-економічному та історичному середовищі. Саме тому для його безперервного відтворення необхідні певні передумови, а саме: економічні, політичні, правові, психологічні.

Економічні передумови підприємництва полягають у створенні в суспільстві умов для функціонування багатосуб'єктних (приватних, колективних, державних) власників. Це сприятиме свободі підприємницької діяльності, можливості на свій страх і ризик приймати рішення про використання майна, продукції, прибутків, вибору господарських контрагентів. Економічними передумовами цих процесів у нашій країні є роздержавлення і приватизація власності, демонополізація господарств.

Політичні передумови підприємництва передбачають створення у країні сприятливого політичного клімату для підприємництва. Така політика має надати всім господарюючим суб'єктам гарантії щодо збереження їхньої власності, виключення можливостей націоналізації, експропріації. Владні структури мають створювати умови для розвитку всіх форм власності, в тому числі інтелектуальної (винаходи, новаторство, нові методи організації), а також сприятливий підприємницький клімат через відповідну податкову, кредитну, митну та іншу політику.

Правові передумови підприємництва ґрунтуються на законодавстві, нормативних актах, розроблених у країні. Нормативні акти мають створити для всіх учасників ринкових відносин однакові «правила гри», тобто надати однакові права і повну свободу, не допускати втручання органів державного управління в господарську діяльність будь-якого суб'єкта, за винятком законодавчо обумовлених випадків. Отже, йдеться про те, що підприємці можуть діяти «самостійно», «вільно» в межах закону. Зі зміною умов економічного, соціального життя змінюються закони («правила гри»), а отже, і поняття «самостійно» та «вільно» наповнюються новим змістом.

Слід мати на увазі, що у сфері бізнесу крім суворо формалізованих зв'язків, заснованих на законодавчих актах, між господарськими суб'єктами складаються неформальні відносини: довіра, джентльменство, слово честі тощо.

Перелічені передумови потребують наявності ще однієї й досить важливої— психологічної, сутність якої полягає в позитивній суспільній думці щодо підприємництва. Якщо цього не буде, розвиток підприємництва стримуватиметься. І в цьому плані в

Україні є багато проблем, оскільки життя кількох поколінь проходило в умовах, які створювали негативне ставлення до підприємництва. Мислення консервативне і змінити його в одну мить не вдасться.

В Україні прийняті та діють ряд нормативних актів, які заклали фундамент для формування підприємництва. Важливе місце серед них займає Закон України «Про підприємництво». Згідно з ним підприємництво здійснюється за такими принципами: вільний вибір діяльності на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян; самостійне формування програми діяльності й вибір постачальників і споживачів продукції, що виготовляється, встановлення цін відповідно до законодавства; вільний найм працівників; залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонено або не обмежено законодавством; вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством; самостійне здійснення підприємцем — юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

9.2. Організація підприємницької діяльності

Суб'єкти, об'єкти і види підприємництва. Підприємницька діяльність здійснюється від імені та під майнову відповідальність певними суб'єктами.

Суб'єктами підприємництва (підприємцями) можуть бути: громадяни України, інших держав, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності, юридичні особи всіх форм власності.

Громадяни або фізичні особи (окремі індивідууми) виступають як: а) організатори індивідуального виробництва, у якому застосовуються засоби виробництва, що належать йому, і використовується власна праця; б) організатори виробництва, де застосовується капітал і наймана праця.

Юридичні особи (товариства, акціонери, кооперативи, спільні підприємства, різні асоціації, об'єднання тощо) як суб'єкти підприємницької діяльності порівняно з індивідуальним підприємництвом займаються діяльністю у більших масштабах з обов'язковим залученням найманої робочої сили.

Особливо слід сказати про державу та її органи (адміністративно-господарські одиниці, органи уряду, в тому числі міністерства, комітети) щодо підприємницької діяльності. За загальними правилами ринкової економіки держава не може бути суб'єктом ринкових відносин, а отже, і підприємцем. Ці функції вона як власник делегує корпораціям, асоціаціям, кооперативам, спільним, індивідуальним та іншим підприємствам. Зумовлено

це тим, що держава є організатором загальних правил підприємництва і має контролювати виконання їх.

Відповідно до Закону України «Про підприємництво» заборонено заняття підприємницькою діяльністю таким категоріям громадян: військовослужбовцям, службовим особам органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органам державної влади і управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств. Не можуть займатися підприємництвом також певні особи, зокрема ті, що мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництва, інші корисливі злочини.

Такі обмеження для заняття підприємництвом є в усьому світі та зумовлені необхідністю, по-перше, забезпечити однакові можливості для всіх фізичних і юридичних осіб у свободі підприємництва (можливість придбати економічні ресурси, організувати процес виробництва за власним вибором, реалізувати товар на ринку) і свободі вибору (можливість використовувати капітал у будь-якій сфері, бути суверенним у споживанні); по-друге, позбавити осіб, що працюють у владних структурах і причетні до розробки законодавчих, нормативних актів, державних замовлень, міждержавних угод і можуть створювати пільгові умови для певних суб'єктів, одержуючи за це певні вигоди, винагороду, а отже, захистити суспільство від зловживань, корупції; по-третє, позбавити нечесних, недобросовісних та кримінальних осіб можливості займатися господарською діяльністю.

Чинником підприємницької діяльності є також капітал, який створює передумови для того, щоб стати реальним суб'єктом підприємництва. А оскільки капіталом володіють далеко не всі, то і підприємцями в суспільстві всі бути не можуть.

Об'єктом підприємництва є певний вид діяльності (виробництво, торгівля, інноваційна справа, посередництво, операції з цінними паперами), який матеріалізується у вироблюваній продукції (або благах у вигляді послуг, інформації). Визначальним критерієм тут є не сфера, а зміст діяльності.

Проте слід мати на увазі, що підприємництво може застосовуватися в усіх сферах економіки, окрім тих, втрата державного контролю над якими шкодить безпеці суспільства і здоров'ю людей. Йдеться про виготовлення і реалізацію зброї, наркотичних засобів, грошових знаків. Такою діяльністю можуть займатися лише державні підприємства.

Такі види діяльності в Україні, як розвідка і експлуатація корисних копалин, ремонт спортивної, мисливської та інших видів зброї, виготовлення і реалізація медикаментів та хімічних речовин, виробництво пива, вина, лікєро-горілочаних виробів, сигарет, медична,

ветеринарна та юридична практика, потребують спеціального дозволу — ліцензії.

Державні органи, які їх видають, можуть таким чином регулювати і контролювати зазначені види діяльності.

За формами власності та організацією можна виділити такі основні види підприємництва: індивідуальне, засноване на приватній власності фізичної особи та її праці (фермери, ремісники без постійно застосовуваної найманої праці);

сімейне, що ґрунтується на приватній власності громадян-членів однієї сім'ї з можливістю використання найманої робочої сили;

приватне, або партнерське зі створенням юридичної особи і з обмеженою відповідальністю (малі підприємства, товариства, кооперативи, як правило, користуються найманою працею);

акціонерне, засноване на власності акціонерів (власники цінних паперів — індивіди, юридичні особи);

орендні — ті, що беруться за відповідну плату на певний час у користування, що дає їм право бути власником результатів праці, доходів та на розпорядження майном;

колективні (народні), в основі яких лежить власність трудового колективу на майно, продукцію і доходи;

інноваційні, які створюються на базі інтелектуальної власності;

спільні, засновані на об'єднанні майна різних власників.

Перелічені й інші види підприємницької діяльності (наприклад, за контрактом, які створюються на основі угоди менеджера або адміністрації в цілому з власником або різні форми кооперування) можна об'єднати у три групи: одноосібне володіння, товариство, корпорація.

Права, обов'язки і відповідальність підприємця. В умовах формування підприємницьких структур, особливо в нашій країні, де панував безроздільний монополізм державного сектора економіки, особливо великого значення набуває чітке визначення прав, обов'язків та відповідальності підприємців. Це потребує розробки законодавчих актів, у яких вони були визначені, а також правового, матеріального, фінансового, соціально-економічного та організаційного регулювання розвитку підприємницької діяльності з боку держави.

В Україні для забезпечення свободи розвитку підприємництва, встановлення правових гарантій його функціонування законодавчо визначено права, обов'язки і відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності.

Права підприємця. Право — це нормативна форма виразу принципу формальної рівності господарюючих суб'єктів в економічних відносинах, це система встановлених або санкціонованих державою загальнообов'язкових правил (норм) поведінки. З метою

реалізації господарської ініціативи підприємець має право: утворювати для здійснення підприємницької діяльності будь-які види підприємництва; купувати повністю або частково майно та набувати майнові права; самостійно формувати господарську діяльність, обирати постачальників, встановлювати ціни і тарифи, вільно розпоряджатися прибутком; укладати з громадянами трудові договори про використання їхньої праці (контракти, угоди); самостійно встановлювати форми, систему і розміри оплати праці та інші види доходів осіб, що працюють на засадах найму; отримувати будь-який не обмежений за розмірами особистий доход; брати участь у зовнішньоекономічних відносинах, здійснювати валютні операції, користуватися державною системою соціального забезпечення та соціального страхування.

Обов'язки підприємців. Обов'язки — це правові норми (правила), що підлягають обов'язковому виконанню. Основні обов'язки підприємців полягають у тому, щоб: укладати трудові договори (контракти, угоди) з громадянами, яких прийнято на роботу за наймом; здійснювати оплату праці особам, що працюють за наймом на рівні, що не нижчий за мінімальні розміри, встановлені законодавством, забезпечити відповідні умови та охорону праці, а також інші соціальні гарантії; дотримуватись прав, щоб реалізувати законні інтереси споживачів, забезпечуючи надійну якість вироблених товарів (послуг); отримувати ліцензію на діяльність у сферах, які підлягають ліцензуванню відповідно до чинного законодавства.

Відповідальність підприємця. Відповідальність — це правові та етичні відносини підприємців до суспільства (до господарюючих суб'єктів, до споживачів тощо), які характеризуються виконанням своїх правових норм (правил). Відповідальність підприємця зводиться до того, що він відповідає: за зобов'язаннями, пов'язаними з цією діяльністю, усім своїм майном, за винятком того, на яке відповідно до законодавчих актів не може бути здійснене стягнення; за охорону навколишнього середовища, додержання заходів з техніки безпеки, охорони праці, виробничої гігієни та санітарії; за завдані шкоду і збитки своїм майном. Суб'єкт підприємницької діяльності може бути визнаний судом або арбітражем банкрутом, якщо майна, що йому належить, не вистачає для покриття заборгованості та немає можливості для фінансового оздоровлення підприємства.

Найманому працівнику, який втратив працездатність, підприємець забезпечує відшкодування витрат у випадках і порядку, передбачених законодавством.

Як бачимо, підприємництво зорієнтоване на ефективне ведення господарства, сприяє вияву і розвитку особистості, її здібностей і потреб, передбачає персональну економічну і адміністративну відповідальність підприємця. Воно не сумісне з втратами, некомпетентністю, крадіжками. Поряд з цим у підприємницькій діяльності повною мірою

розкриваються комерційний талант людини, її честлюбство. Особливе місце у цивілізованому підприємстві у партнерських відносинах належить чесності й порядності, дотриманню слова, зберіганню комерційної таємниці. Етика підприємця — важлива складова його особистості. Перелічені якості підприємця є не лише його властивістю, а й обов'язковою умовою.

Важливою умовою формування і розвитку підприємництва в Україні є гарантії та всебічна підтримка з боку держави. Вона законодавчо забезпечує гарантії для всіх підприємців незалежно від обраних ними форм підприємницької діяльності та власності, однакові права і можливості щодо доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів, свободу конкуренції між підприємцями, захищає споживачів від виявів несумлінної конкуренції та монополізму в будь-якій сфері підприємницької діяльності.

Розвиток підприємницьких структур і розширення можливостей вільного підприємництва потребує з боку держави не тільки правового забезпечення, а й економічної, матеріально-технічної та організаційної підтримки.

Економічна підтримка має зводитися до такого: запровадження надійної фінансово-кредитної бази підтримки підприємництва створенням мережі спеціалізованих комерційних банків і страхових компаній для надання індивідуальних позик; відкриття доступу підтримки до іноземних кредитів; формування розгалуженої мережі суспільних і приватних неприбуткових фондів розвитку підприємництва, які б надавали гарантії за кредитами; запровадження державного страхування комерційного ризику підприємств на випадок фінансових та інших витрат, що зумовлені діями органів державної влади; встановлення пільгового оподаткування прибутків підприємців, що здійснюють інноваційні проекти, модернізацію і відкриття нових виробництв та інших напрямів, що мають визначальне значення для розвитку економіки країни, вирішення соціальних проблем.

Матеріально-технічна підтримка передбачає: передавання або продаж на пільгових умовах підприємницьким структурам з державного сектора різноманітного устаткування виробничого призначення відповідно до процесу роздержавлення і приватизації; комерціалізацію сфери торгівлі та громадського харчування, корпоратизацію великих і середніх підприємств різних галузей економіки; передавання в оренду недовантажених потужностей підприємств, продаж на конкурсних засадах об'єктів незавершеного будівництва, нежитлових приміщень і невстановленого обладнання державної власності підприємцям за умови, що це відповідає інтересам розвитку економіки; створення технопарків і баз прокату обладнання для прискореного розвитку інноваційної діяльності.

Організаційна підтримка підприємницької діяльності має сприяти налагодженню процедури регулювання підприємництва з боку державних інституцій через вироблення раціональних форм обов'язкової звітності та порядку реєстрації нових суб'єктів підприємництва; доступності до документів зі створення, порядку реєстрації та функціонування суб'єктів підприємництва; підготовки підприємницьких кадрів, їхньої інформованості з цих питань, що потребує відкриття спеціальних навчальних закладів, перепідготовку викладачів, організацію інформаційних центрів, проведення наукових досліджень з питань підприємництва в державних наукових і навчальних закладах. Отже, закони України дають можливість для розвитку вільної підприємницької діяльності, яка охоплює різні сторони економічного життя і виявляється як економічна категорія, метод господарювання, тип економічного мислення.

9.3. Підприємство (фірма): сутність і умови функціонування

Підприємці реалізуються, тобто відтворюються як суб'єкти економічного життя через таку організаційно-економічну ланку, як підприємство. До них належать заводи і фабрики, банки і універмаги, інститути і магазини, шахти і ферми, інші заклади, що є самостійними господарськими суб'єктами, які мають право юридичної особи і здійснюють виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою одержання прибутку.

Підприємства визначають ділову активність національної економіки. Вони є головними товаровиробниками, суб'єктами, які розвивають виробництво, визначають його структуру, що і як виробляти. Від ефективності функціонування підприємства залежать економічний, науковий, технічний рівень розвитку країни, добробут усіх верств населення.

Поряд з терміном «підприємство» в літературі вживають термін «фірма», який має подвійне значення. У будь-якому розумінні слова, фірма — це ім'я, під яким юридично повноправний господарюючий суб'єкт (одноосібний чи колективний) веде свої справи. У ширшому розумінні — це головна ланка сучасної економіки ринкового типу, що зареєстрована у відповідній правовій формі.

Можна зустріти визначення фірми як ділового підприємства. Таке визначення збігається з попереднім. Проте слід мати на увазі, що під «діловим підприємством» розуміють вид, форму підприємницької діяльності, а не однозаводську структуру. Виробничі підприємства, збутові контори та різні служби функціонують у вигляді фірм або в їхньому складі. Підприємство саме по собі не є юридичною особою, відповідальність за нього несе фірма, до складу якої воно входить.

У країнах з розвиненим ринковим господарством діє кілька десятків мільйонів фірм. Історичний досвід господарювання сформував багато їх видів, що відображають різні форми і способи залучення та використання капіталу.

В Україні, яка перебуває в стадії перехідної економіки, формування фірм ще тільки розпочинається і займе немало часу. Це потребує стимулювання такого процесу і реструктуризації підприємств.

Виходячи з викладеного, надалі розглядатимемо підприємство як організацію, що веде господарську діяльність, тобто мова йтиме про фірму.

Підприємство (фірма) як визначальна ланка національної економіки має самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку з назвою підприємства, товарний знак. Умови функціонування підприємства. Реальними суб'єктами ринкових відносин підприємства, незалежно від їхніх масштабів, форм організації, структури власності та сфери діяльності, можуть бути за таких умов.

Коли воно є економічно самостійним товаровиробником. Це дає можливість йому на свій розсуд використовувати майно, що йому належить, визначати програму дій, обирати постачальників та споживачів, розпоряджатися доходами, що залишаються після сплати податків.

Стимулом їхньої діяльності є прибуток у процесі кругообороту капіталу.

Економічна відповідальність за результати господарської діяльності — як поточними доходами, так і капіталом.

Створення подібного середовища й означатиме перехід нашої країни до ринкової економіки.

Безперечно, що таких умов у період перехідної економіки підприємства України поки що не мають. Вони лише створюються. Цей процес складний і охоплює значний період, поки відбудуться трансформаційні процеси у формах власності, структурі та організації виробництва.

Сьогодні в Україні відбувся перелом у реформуванні відносин власності, йде активний процес утвердження механізмів недержавної власності, розширення корпоративного та приватного секторів економіки. За станом на 1 січня 2000 р. форму власності змінили 719 тис. об'єктів. Нині понад 75 відсотків загального обсягу промислової продукції виробляється на недержавних підприємствах.

Звичайно, перетворення підприємств на ринкові суб'єкти прямо залежить від створення рівноправних форм діяльності для будь-якого з них незалежно від форми власності на майно та організаційної форми. Лише такі «правила гри» сприятимуть подоланню монополізму і створенню здорової конкуренції. Саме тому в нашій країні прийнято ряд законів («Про власність», «Про підприємства в Україні», «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності»), які є

законодавчою базою, що визначає правові, економічні та соціальні засади здійснення підприємницької діяльності для фізичних і юридичних осіб на території України.

9.4. Види підприємств

Формування ринкової структури економіки в Україні призвело до появи різноманітних форм сучасних підприємств, які є в розвинених країнах, їх можна класифікувати за різними критеріями, найбільш поширеними з яких є форма власності, розмір, сфера діяльності.

Залежно від основних форм власності — приватної, колективної, державної — функціонують такі організаційні види підприємств: одноосібне володіння, партнерство, або товариство, корпорація, державне підприємство.

Одноосібне володіння — підприємство, у якому майно належить одному суб'єкту, що самостійно веде справу, отримує весь дохід і несе відповідальність за ризик від бізнесу. Такі підприємства мають свої переваги і недоліки. До перших належать: економічна самостійність, свобода і оперативність дій, сильний безпосередній стимул до ефективного виробництва; низькі організаційні витрати. Недоліками одноосібних володінь є насамперед те, що її власні фінансові ресурси обмежені для швидкого розширення виробництва, а комерційні структури неохоче надають достатні кредити. Багатоманітність обов'язків, які виконують власники підприємств у виробничій, комерційній, технічній та інших сферах, нерідко призводить до помилкових рішень, що стають не лише причиною значних витрат, а й навіть банкрутства.

Через ці обставини одноосібні володіння у країнах з ринковою економікою є досить поширеною і водночас найменш стійкою формою організації. Щороку багато їх як виникає, так і банкрутує.

Партнерство, або товариство — форма організації підприємницької діяльності, що засновується на об'єднанні (пайовому, дольовому) майна різних власників.

Паї відіграють подвійну роль. По-перше, отримання товариством прибутку після сплати податків і виділення засобів на нагромадження капіталу та розподілу між його членами пропорційно до паїв. По-друге, надання права голосів, кількість яких також кожний член отримує пропорційно до його паю.

Як правило, товариства — це закриті компанії, де зміна власників паїв відбувається лише зі згоди більшості їхніх членів. Вони мають відносно невелику кількість членів, які беруть участь у їхній роботі.

Розрізняють такі види партнерства: повне товариство (товариство з необмеженою відповідальністю), товариство з обмеженою відповідальністю і командитне товариство (змішане).

Повне товариство є найпоширенішим. Його учасники несуть відповідальність за справу фірми в розмірах як свого внеску, так і своїх особистих коштів. Найчастіше статус повного товариства використовують невеликі фірми у сфері професійних послуг (юридичних, аудиторських, медичних тощо).

У товариствах з обмеженою відповідальністю майнова відповідальність партнерів не перевищує суми, яку вони внесли у статутний фонд. Такі партнерства характерні для фірм, зайнятих здійсненням будівельних проєктів, розробкою природничих ресурсів, операціями з нерухомістю та іншими видами діяльності в капіталомістких сферах.

Команди і не(змішане) товариство об'єднує своїх членів за принципом повної (необмеженої) відповідальності (дійсні члени) і частини — за принципом обмеженої відповідальності, майнова відповідальність яких поширюється лише на внесок, зроблений учасником у капітал товариства. Право голосу в таких фірмах мають лише дійсні члени товариства.

Частка партнерства у ринковій економіці також невелика, але має ряд переваг перед одноосібними володіннями, то виявляються у зростанні фінансових можливостей фірми внаслідок об'єднання капіталів; зменшенні ризику банкрутства і завоюванні довіри банків для отримання кредиту; вдосконаленні управління у результаті розподілу управлінських функцій між партнерами. До недоліків цієї форми організації належать можливі розходження в поглядах, інтересах партнерів, що ускладнює процес управління.

Корпорація — провідна форма сучасного підприємництва в країнах з ринковою економікою. Незважаючи на те, що кількість їх невелика, у створенні валового національного продукту їм належить визначальне місце.

Корпорація є юридичною особою, що утворюється об'єднанням на пайових (дольових) засадах засобів своїх членів (акціонерів) і належить до товариств з обмеженою відповідальністю, оскільки відповідає за свої зобов'язання лише власним капіталом. Отже, майновий ризик акціонерів обмежується тільки тією сумою, яку вони заплатили за придбані акції.

Особливість акціонерних товариств полягає в тому, що їхній капітал утворюється у грошовій формі і розділяється на однакові за своєю номінальною величиною та неподільні паї у вигляді акцій. Цим вони відрізняються від партнерств (товариств).

Засновниками корпорацій можуть бути юридичні та фізичні особи, які купують або розподіляють акції між собою. Той, хто акумулює більшу кількість акцій, які мають право голосу, на загальних зборах, що є вищим органом управління акціонерних товариств, вибирає керівні та контролюючі органи (ради директорів, правління, ревізійну комісію тощо).

На практиці ж рішення приймає невелика група акціонерів, які володіють контрольним пакетом акцій. Останній становить не 50 + 1 акція, що беруть участь у голосуванні, а набагато менше. Це зумовлено тим, що у великих акціонерних товариствах акції «розпорошені» на багатьох держателів, які володіють мізерним пакетом. Подібні власники не беруть участі у зборах або укладають трастові угоди на управління акціями, які їм належать, з банками, страховими компаніями, різними соціальними фондами, членами яких вони є, або спеціально для цього утворюваними трастовими компаніями, які дістали назву інституціональних інвесторів.

Синонім сучасної корпорації — холдінгові компанії, які є власниками контрольних пакетів акцій групи підприємств. Холдінг по відношенню до останніх виступає материнською компанією, а компанії, акціями яких володіє холдінг, є щодо нього дочірніми. Одночасно холдінг може бути дочірньою компанією стосовно компанії, що володіє контрольним пакетом акцій холдінгу. Такий механізм називають системою участі. Залежно від специфіки утворюваних корпоративних структур холдінгові компанії виконують різні функції. Це може бути виробнича, інвестиційна, комерційна, збутова, зовнішньоекономічна діяльність. Як показує світовий досвід, холдінгові компанії можуть залучати середні й навіть малі підприємства для обслуговування технологічних цілей фінансово-промислових груп.

У країнах з ринковою економікою фінансово-промислові групи відіграють визначну роль, вони здійснюють контроль за виробничо-розподільчим циклом з одного центру. Це дає можливість сформувати потужні виробничі комплекси, здатні конкурувати з найбільшими світовими компаніями. Недолік їх полягає у створенні монополії, що потребує застосування методів антимонопольного регулювання.

Державні підприємства ґрунтуються на державній власності, яка має два рівні: загальнодержавний і комунальний. Відповідно функціонують і два види підприємств, один з яких є загальнодержавним. Їхнім майном і виробничо-комерційною діяльністю розпоряджається вищий орган державної влади. Другий вид підприємств є власністю адміністративно-територіальних одиниць влади, які використовують їх потенціал у власних інтересах.

У різних країнах частка цього сектору неоднакова і становить 10—40 відсотків і більше. Об'єктами державної власності можуть бути різноманітні засоби виробництва. Це залежить від конкретних історичних, кон'юктурних, геополітичних та інших умов кожної країни. Однак, як правило, у державному секторі є підприємства, що виробляють продукцію, широко доступну для населення або капіталомістку, яка не може бути прибутковою, проте є конче потрібною для технічного і технологічного переоснащення

виробничого та наукового потенціалу країни. Саме тому практично в усіх промислово розвинених країнах державні підприємства нерідко низькоефективні.

Державне підприємство, яке відповідно до законодавства України не підлягає приватизації, за рішенням Кабінету Міністрів України може бути перетворене на казенне підприємство. Рішення про перетворення державного підприємства в казенне приймається за однією з таких умов: підприємство проводить виробничу або іншу діяльність, яка відповідно до законодавства може здійснюватися тільки державним підприємством; головним споживачем продукції підприємства (більш як 50 відсотків) є держава; підприємство є суб'єктом природних монополій.

З метою глибокого реформування державного сектору економіки України, який на 1 квітня 2000 р. становив 15,3 відсотка підприємств, на яких виробляється 27,9 відсотка промислової продукції, 84,9 відсотка є підприємства загальної державної форми власності, а решта — комунальної. Ними вироблено відповідно 96,9 відсотка і 3,6 відсотка промислової продукції. Підприємства, яким надано статус державних, не підлягають акціонуванню і перебувають у прямій адміністративній підпорядкованості відповідним органам державного управління. До них належать підприємства, що випускають продукцію, яка забезпечує обороноздатність і національну безпеку; потребують високої мобілізаційної готовності; виробляють особливо екологічнонебезпечну продукцію; здійснюють державну монополію в окремих секторах економіки (транспорт, порти, трубопроводи, пошта, зв'язок, телекомунікаційні мережі, енергетика, виробництво лікеро-горілчаних виробів).

Власністю державних підприємств, їх управлінням розпоряджаються міністерства й відомства. Такі права їм передає уряд.

До другої групи державних підприємств належать ті, які обов'язково мають корпоратизуватися на таких засадах, щоб не менше ніж 51 відсоток акцій належав державі. Так утвориться значна група нових для нашої країни підприємств «державне акціонерне товариство».

Утворюватиметься ще одна група підприємств з часткою державної участі в статутному капіталі, меншою ніж 50 відсотків. Управління цією групою підприємств здійснюватиметься за участю представників державних органів у наглядових радах.

Підприємства з часткою державної власності в статутних фондах працюватимуть на засадах повного комерційного розрахунку. Таке реформування державного сектору економіки дасть змогу, з одного боку, посилити керованість народним господарством, а з іншого — створювати ринкове середовище.

За розміром підприємства поділяють на малі, середні, великі.

Малими вважаються підприємства з певною кількістю працюючих. Так, у США до цієї категорії належать підприємства, на яких зайнято до 500, у Японії — до 300 осіб.

Українським законодавством до малих підприємств віднесено підприємства з кількістю зайнятих від 15 до 200 осіб залежно від галузі або виду діяльності.

Малі підприємства надають економіці гнучкості, активно впливають на кон'юнктурні зміни, забезпечують насиченість ринку товарами, послугами та додатковими робочими місцями, сприяють послабленню монополізму. Так, у промислово розвинених країнах ці підприємства становлять 90—95 відсотків їхньої загальної кількості та створюють до 20—60 відсотків валового національного продукту. Особлива роль належить цим підприємствам у розвитку сфери послуг і торгівлі.

Через свою масовість малі підприємства середньорічно забезпечують удвічі більшу зайнятість населення на нових робочих місцях, ніж великі, що значно знижує напруження в суспільстві, пов'язане з безробіттям.

Важливе значення мають малі підприємства під час перехідного періоду до соціально-орієнтованої ринкової економіки в стимулюванні розвитку економічної конкуренції, структурної перебудови економіки, формування нового соціального прошарку підприємців-власників, які становлять соціальну базу економічної реформи, забезпечують стабільність суспільства і гарантії незворотності руху до ринку.

У 1999 р. в Україні функціонувало понад 160 тис. діючих малих підприємств, у яких за експертними оцінками працювало близько 2 млн. чол., або майже 10 відсотків усього зайнятого населення.

Отже, ефективність їхньої діяльності далека не тільки від розвинених країн, а й від країн Східної Європи та Балтії, які рішуче і ефективніше трансформують господарство.

Повільними темпами розвивається в нашій країні й фермерське господарство, що є формою малого підприємництва у сфері сільськогосподарського виробництва. На початок 2000 р. в Україні зареєстровано 36 тис. селянських (фермерських) господарств. У їхньому користуванні було 1162,3 тис. га сільськогосподарських угідь (у середньому по 32 га на господарство), у тому числі 1084,2 тис. га ріллі (відповідно 30 га). На цих земельних угіддях, що становлять лише 3 відсотки загальної площі ріллі України, фермерські господарства у 1999 р. зібрали 2,6 відсотка валового збору зерна і цукрових буряків (фабричних), 3,5 відсотка соняшнику.

Малі підприємства утворюються на державній, колективній, приватній, змішаній формах власності та функціонують в усіх сферах економіки.

Для того щоб малі підприємства стали невід'ємним елементом економіки України, з тими позитивними функціями, які вони виконують у розвинених країнах, слід стимулювати

їхній розвиток.

Середні підприємства здійснюють виробництво невеликої, але стійкої номенклатури виробів у значних кількостях. Вони здатні швидко реагувати на кон'юнктуру ринку завдяки оснащеності сучасною технікою і технологією, можливості впровадження нових ідей у виробництво. Це надає їм певних переваг як перед малими, так і перед великими підприємствами. Вони полягають у тому, що малим підприємствам не завжди вистачає коштів для практичної реалізації науково-технічних досягнень, а великим це не дають змоги робити їхні масштаби. Заміна й оновлення основних фондів у великих обсягах можуть призвести до значного зниження норми рентабельності, особливо на початковому етапі випуску нової продукції.

Великі підприємства спрямовані на виготовлення масової продукції за стабільним асортиментом. Це дає можливість значно зменшувати витрати на вироблювану продукцію, знижувати ціну на неї та робити доступною для масового споживача.

Переваги великих підприємств полягають і в тому, що вони активно формують ринок, створюючи нові види товарів і послуг. Такі підприємства здійснюють великомасштабне фінансування розробки науково-технічних проектів, що сприяє розвитку національного потенціалу країни.

Аргументом на користь великих підприємств є і те, як показує світовий досвід, що в них зосереджено виробництво найновіших наукомістких галузей, які спеціалізуються на виготовленні персональних комп'ютерів, роботів, електронних виробів тощо. Це означає, що в перехідний період там, де недоцільно, не слід дрібнити великі підприємства. Підхід до перетворення великих підприємств має бути не механічним. Тільки соціально-економічна ефективність є критерієм при трансформації великих підприємств.

Отже, перехід до ринкової економіки передбачає оптимальне поєднання великих, середніх і малих підприємств.

Підприємства можна класифікувати за сферою і видом господарської діяльності. Це зумовлено суспільним поділом праці, згідно з яким створюються промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, фінансові, торгові, наукові, обслуговуючі підприємства.

Підприємства різних сфер господарювання відрізняються між собою не тільки структурою і умовами виробництва, а й тим, що вони виробляють. У промисловості, наприклад, створюються як засоби виробництва (верстати, вантажні автомобілі, трактори тощо), так і предмети споживання (взуття, одяг, продукти харчування). Молоко, зерно, м'ясо, вовна, соняшник, цукровий буряк — предмети сільськогосподарського виробництва. Банки акумулюють вільні кошти і надають їх у кредит. Торгові та фінансові

біржі сприяють прискоренню обороту капіталу, поєднуючи виробників і покупців. Через ці обставини підприємства різних галузей можна згрупувати за видами діяльності: виробничі, фінансові, посередницькі, страхові.

Отже, різні форми підприємств зумовлені відмінностями у формах власності, розмірами та сферами діяльності, що дає змогу кожному з них виконувати певну роль і функції у ринковій економіці.

9.5. Капітал як матеріальна основа підприємницької діяльності

Кінцевою метою та рушійним мотивом підприємницької діяльності є прибуток. Механізм його утворення складний. Більшість економістів пов'язують процес формування прибутку з капіталом.

Елементи вчення про капітал заклав Арістотель. Він вводить поняття «хремастика», яке походить від слова «хрема» й означає «майно», «володіння». Оскільки в античному світі важливу роль відіграв торговельний та грошовий капітал, то, за Арістотелем, хремастика означає нагромадження багатства в грошовій формі. У подальшому це поняття було предметом дослідження меркантилістів, фізіократів, класиків. Проте першим системне дослідження капіталу і додаткової вартості здійснив К. Маркс.

Рух капіталу, зазначав К. Маркс, завжди починається з грошей. Однак останні самі по собі не є капіталом, а стають ним лише у тому разі, коли використовуються з метою отримання прибутку. Інакше кажучи, гроші мають самозростати, тобто приносити додаткову вартість. Джерело додаткової вартості К. Маркс вбачав в унікальному товарі, який знаходить на ринку власник засобів виробництва. Таким є робоча сила, споживна вартість якої здатна створювати вартість більшу, ніж сама того варта.

Дослідники ХХ ст. не дають однозначного трактування поняття капіталу. Англійський економіст Дж. Хікс, наприклад, визначав капітал як сукупність товарів виробничого призначення. Отже, він продовжував по суті традиційні погляди, висловлені К. Марксом, Є. Бем-Баверком і А. Маршаллом.

Фішер та Ф. Найт - представники неокласичного напрямку — розглядали капітал як благо, використання якого дає можливість збільшити майбутні блага. Такої самої точки зору додержується і автор одного з популярних підручників з економіки П. Хейне (Економический образ мышления. — М., 1993). Новинкою, яку вводить П. Хейне в поняття капіталу, є те, що до обладнання, споруд, землі він додає «людський капітал»: знання, уміння людей, що вони набули завдяки навчанню, професійній підготовці та практичному досвіду, завдяки яким їх носії надають іншим людям виробничі або інші послуги.

Такий підхід у визначенні капіталу є значним кроком уперед в економічній науці,

особливо в умовах інформаційної ери, коли з'явилися і зростають випереджаючими темпами фірми, що продукують інформацію і знання. Знання в умовах науково-технічної революції стають новим важливим ресурсом і джерелом багатства.

Інформація і знання, на відміну від грошових, природничих, технічних і трудових ресурсів, не відчужуються. Власник будинку або чобіт, продавши їх, не може більше ними розпоряджатися або споживати. Знання ж, втілені у ліцензії, ноу-хау і реалізовані, не відчужуються від того, хто їх створив. Так само інформацію і знання їх власник не може повернути собі. Отже, знання існують незалежно від простору.

Від традиційних ресурсів знання та інформація відрізняються за ціноутворення. Ціни на перші зростають залежно від їх рідкості, а другі — навпаки, від їх надлишку. В умовах НТР діє закон — чим більше знань, тим більша в них потреба. Ось чому обсяги знань, інформації зростають. Свідченням цьому є всезростаюче споживання у світі патентів, ліцензій тощо.

Специфіка та всезростаюча роль інформації як виробничого ресурсу диктує зростання довгострокових інвестицій у наукові дослідження, дослідно-конструкторські розроблення і підготовку кадрів. На думку американського економіста і публіциста Т. Стюарта, 1991 р. став першим роком інформаційного віку. Саме в цей час у США витрати на придбання промислового обладнання (107 млрд. дол.) і на закупівлю інформаційної техніки (112 млрд. дол.) перетнулися, якщо відобразити динаміку капітальних витрат у вигляді графіків. Відтоді компанії витрачають більше грошей на обладнання, яке необхідне для збирання, опрацювання, аналізу та поширення інформації, ніж на машини, що призначені для штампування, різання, вантаження тощо.

Компанії, що продукують інформацію і знання, мають якісні відмінності від традиційних з точки зору організації, форми капіталу і власності. Вони замінили основні фонди знаннями, а товарно-матеріальні запаси інформацією. Кому вони належать, хто відповідає за зміст знань (основних фондів), також нелегко відповісти, якщо розглядати ці питання з традиційної точки зору.

У зв'язку з цим у літературі наводять характерний приклад, порівнюючи між собою компанії «Майкрософт» і «Ай-Бі-ЕМ». Життєвий шлях їх давно переплівся. За їхніми капіталами стоять різні активи. Так, у 1996 р. на кожні 100 дол., вкладених в «Ай-Бі-ЕМ», припадало основних фондів на суму 23 дол., у той час на 100 дол., інвестованих у «Майкрософт», фонди становили трохи більше долара.

Характерною рисою інтелектуальних компаній є звільнення своїх балансів від основних фондів. З цією метою вони розміщують штаб-квартири в орендних приміщеннях; банки третину своїх прибутків отримують від безвідсоткових операцій, таких як опрацювання

даних, продаж цінних паперів, забезпечення закладної від комісійних за здійснені послуги. Страхові компанії, які традиційно мали у власності нерухомість, облігації, акції і використовували доход від них для виплат утримувачам полісів, все більше займаються нетрадиційними операціями. Тепер їхніми активами стають фонди, що належать різним утримувачам полісів, за управління якими вони одержують комісійні, тобто їх цікавить преміальний доход.

Інформаційна місткість інтелектуальних компаній на противагу фондоємності робить інформацію, знання найважливішим капіталом у сучасному виробництві. Це сприяє, по-перше, зростанню чисельності людей, що займаються розумовою працею, витісненню видів занять, які легко автоматизувати (операторів телефонних станцій, касирів банків, секретарів — їх замінили банкомати, електронна пошта, автовідповідачі), інтелектуальному змісту праці (замість фізично розвиненого робітника чи фермера сучасний працівник здійснює операції в диспетчерській з кондиціонером, комп'ютером, спостерігаючи процес на екрані, тощо). По-друге, освіта, знання, інформація впливають на створення вартості та матеріальних цінностей. Економіст з каліфорнійського університету в Сан-Дієго Дж. Річ довів, що продуктивність праці міської робочої сили зростає на 2,8 відсотка пропорційно до кожного року додаткового навчання.

Як бачимо, капітал не можна розглядати як щось раз і назавжди дане, застигле. Він постійно перебуває в русі, змінюється. Не розв'язаним економічною наукою є питання про джерело самозростання.

Достеменно відомо, що капітал здійснює постійний рух, своєрідний кругообіг. Капітал, що вкладається у виробництво, починає свій рух з авансування певної суми грошей Гн_г, придбання засобів виробництва ЗВ і робочої сили РС, які використовуються з метою виробництва В певних товарів, що містять додаткову вартість у товарній формі Ту. Після реалізації створених товарів власник авансового капіталу отримує додаткову вартість не тільки у товарній, а й у грошовій формі Гг З цього видно, що рух капіталу, який включає авансування, застосування у виробництві, реалізацію товарів і повернення до початкової грошової форми утворює його кругообіг, що можна позначити такою формулою:

Г-Т ...- В - ... Т,-Г,

Стадія 1- Стадія 2 - Стадія 3

Рух капіталу в межах кругообігів поділяється на три стадії. На першій стадії капітал виступає у грошовій формі і використовується на купівлю засобів виробництва і робочої сили; на другій здійснюється процес виробництва і створення додаткової вартості; на третій відбувається реалізація новоствореного товару, вартість якого містить додаткову

вартість.

З метою реалізації додаткової вартості капітал має перебувати у постійному кругообігу, що є оборотом капіталу.

Швидкість обороту капіталу вимірюється числом оборотів, що він здійснює за рік. У процесі обороту функціонуючий капітал розподіляється на основний і оборотний.

Основний капітал — це та частка виробничого капіталу (приміщення, споруди, верстати, обладнання та інші засоби праці), які беруть участь у виробництві та переносять свою вартість на новостворений продукт частково.

Оборотний капітал — це та частина виробничого капіталу (предмети праці й робоча сила), яка, беручи участь у виробництві, переносить всю свою вартість на новостворений продукт повністю за один раз.

Основний капітал не вічний, він зношується. Розрізняють два види зносу — фізичний і моральний.

Фізичний знос — це матеріальне зношування машин, інструментів, будинків і споруд та інших засобів праці за час їхнього функціонування в процесі виробництва або невикористання.

Фізичний знос є наслідком виробничих навантажень, впливу атмосферних умов, змін у будові матеріалу, з якого виготовлено знаряддя праці тощо.

Моральний знос — це передчасна втрата капіталом його вартості або зменшення її.

Передчасною вона є тому, що відбувається до закінчення нормативного терміну служби засобів праці. Припустимо, верстат розрахований на 10 років використання. А моральний знос виявляється раніше цього терміну.

Є два види (дві форми) морального зносу.

При першій формі зростає продуктивність праці у сфері виробництва засобів праці. Це призводить до зниження витрат праці на відтворення основного капіталу. Зниження вартості засобів праці змушує здійснювати переоцінку основного капіталу, тобто зменшується його вартість.

При другій формі морального зносу з'являються нові засоби праці, які мають більш високі конструктивні характеристики й експлуатаційні якості. Іншими словами, нові засоби праці мають вищу продуктивність. З появою таких засобів праці є два шляхи, які визначають використання старих засобів праці: їх треба модернізувати, тобто підвищити їх продуктивність до рівня нових засобів праці; в разі неможливості модернізації старі засоби праці вилучаються з основного капіталу. Безумовно, при цьому виникають певні втрати.

Отже, при другій формі морального зносу знижується вартість основного капіталу

внаслідок науково-технічного прогресу. Отже, у результаті функціонування капіталу він частково обезцінюється.

Під амортизацією розуміють заміщення в грошовій формі зношених засобів праці поступовим перенесенням вартості на продукт, що виробляється.

Відношення суми амортизаційних відрахувань до вартості основного капіталу у відсотках називають нормою амортизації. На момент зношення речових елементів основного капіталу в амортизаційному фонді накопичується сума грошей, що забезпечує заміну зношеного основного капіталу або його капітальний ремонт.

РОЗДІЛ 10. ДОМОГОСПОДАРСТВО

10.1. Бюджетне обмеження домогосподарства

Домогосподарству як одному з суб'єктів економіки належить надзвичайно важлива роль у системі економічних відносин.

Економічне значення цього суб'єкта визначається такими чинниками:

задоволення потреб домогосподарств у матеріальних та нематеріальних благах є природною метою виробництва. Попит домогосподарств — один із найвагоміших компонентів сукупного попиту на кінцеві блага;

домогосподарства як власники чинників виробництва передають їх діловим одиницям (фірмам), які ефективно поєднують їх;

частина доходу, що не використовується домогосподарствами впродовж поточного періоду, перетворюється на заощадження і може за певних обставин стати потужним джерелом економічного зростання країни.

Можна сказати, що домогосподарство виконує в економіці три основні функції: споживання, постачання чинників виробництва та заощадження.

Отже, домогосподарство — це економічна одиниця, яка складається з одного або більше індивідів, що спільно ведуть господарство і мають спільний бюджет.

Головними функціями домогосподарства є забезпечення економіки ресурсами, в тому числі послугами чинників виробництва, використання отриманих за це грошей для придбання на ринку товарів і послуг з метою споживання та здійснення заощаджень для задоволення своїх майбутніх потреб. Провідною з цих функцій виступає споживання.

Для того щоб проаналізувати, як домогосподарство здійснює цю функцію, економічна наука вдається до ряду абстракцій, які дають можливість вивчити поведінку об'єкта аналізу у чистому вигляді.

1. Домогосподарство є єдиним економічним суб'єктом і задовольняє свої потреби як єдине ціле, тобто не береться до уваги його внутрішня структура, і воно ототожнюється з поняттям «індивід».

2. Припускають, що домогосподарство отримує доходи за рахунок продажу послуг чинників виробництва або перерозподілу між членами суспільства, якщо воно не має у власності чинники виробництва, і повністю використовує для поточного споживання, не роблячи заощаджень.

Домогосподарство може споживати, купуючи на ринку, усі споживчі блага, які виробляються на цей момент виробничим сектором економіки (припускається, що ці блага є нескінченно подільними), за наявності повної інформації щодо їхніх споживчих якостей. Не беруться до уваги такі дії домогосподарства, які можуть вплинути на обсяг його поточного споживання, а саме: вкладення частини доходів у запаси споживчих благ, збільшення або зменшення майна, отримання кредиту на споживчі цілі тощо.

За таких обставин домогосподарство ставиться в умови вибору. Йому треба розподілити наявні доходи між різними благами, якими задовольняються його потреби. Саме цей процес насамперед нас і цікавить, тобто, як домогосподарство приймає рішення щодо певної структури споживання, як воно поводить себе як споживач.

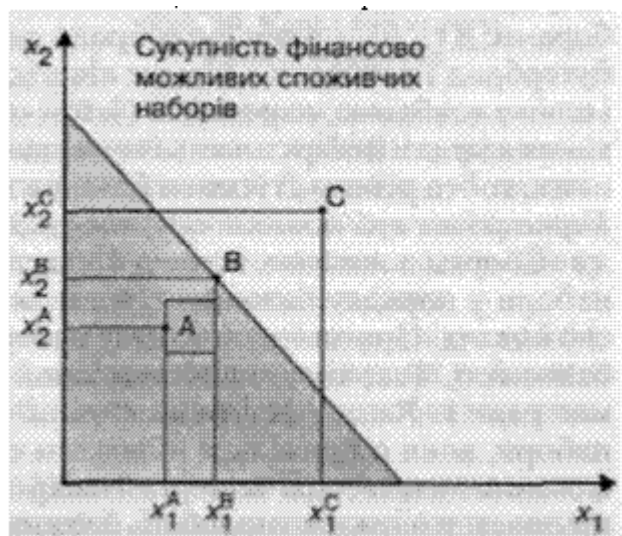
При цьому треба мати на увазі, що можливості вибору домогосподарства не є необмеженими. Зовнішніми і внутрішніми чинниками, що обмежують можливості вибору, є рівень і структура виробництва; структура потреб певного домогосподарства, рівень насичення деяких з них (досить швидко насичуються потреби в основних продуктах харчування, тоді як духовні та соціальні потреби практично не мають межі насичення); рівень доходів домогосподарства, адже в умовах ринкової економіки більшість благ надається лише в обмін на гроші; рівень ринкових цін, на який домогосподарство не може впливати.

Сукупність наборів благ, доступних за таких обмежень домогосподарству, і є тим простором, де воно може мати свободу дій, здійснюючи свій споживчий вибір. Інакше кажучи, домогосподарство має повсякчасно вирішувати проблему, як за наявної структури та рівня потреб і доходів знайти такий набір споживчих благ (іноді його називають «планом споживання», оскільки домогосподарство планує наперед, що воно купуватиме на ринку), який би найповніше відповідав його потребам. У загальному вигляді будь-який споживчий набір можна записати як x' (л, л, ..., хп), де $x_i > 0$ є кількість i -го блага, що входить до цього набору.

Рівень доходу домогосподарства та ринкових цін на певний момент є чинниками, які з фінансового боку встановлюють межу задоволення потреб, тобто утворюють те, що називають бюджетним обмеженням.

Сукупність споживчих наборів, які можна придбати за наявного бюджетного обмеження, називають фінансово можливими.

Як видно з рис. 9, сукупність фінансово можливих споживчих наборів обмежена прямою, що відповідає рівнянню бюджетного обмеження.



Цю пряму називають бюджетною лінією. Її нахил визначається співвідношенням цін на блага, та t . Споживчі набори A та B є фінансово можливими, тоді як C — ні. Оскільки домогосподарство, за припущенням, має витратити всі наявні кошти на споживання, воно обиратиме лише ті споживчі набори, які лежать на бюджетній лінії. Точки перетину бюджетної лінії з осями координат показують, яку кількість одного блага може придбати домогосподарство, якщо повністю відмовиться від споживання іншого.

На бюджетне обмеження, а отже, і сукупність споживчих наборів, доступних для реалізації, впливають такі чинники:

Величина доходу M , який індивід може витратити на придбання споживчих благ. Чим більший дохід, тим більші можливості має домогосподарство для реалізації своїх планів споживання; зміна величини доходу виражається у паралельному зсуві бюджетної лінії. Ціни благ. Зростання цін зменшує споживчі можливості, а зниження — збільшує. Якщо зростає ціна, наприклад, блага g , то бюджетна лінія буде повернена за годинниковою стрілкою через точку перетину на осі $O.g_2$; при зниженні ціни — у протилежному напрямі. Серед інших, непрямих чинників слід відзначити всі ті, які впливають на величину доходу або ціни. Наприклад, оподаткування доходу (прибутковий податок) веде до зменшення доходу у розпорядженні індивіда; запровадження акцизів на товари — до підвищення їхніх цін.

10.2. Уподобання домогосподарства

За наявного бюджетного обмеження домогосподарство здійснюватиме свій вибір із множини фінансово можливих споживчих наборів. Правомірне запитання, чим воно при цьому керується. Очевидно, своїми уявленнями про те, які з доступних споживчих наборів краще задовольняють його потреби, або, як кажуть економісти, «приносить найбільшу

корисність».

Проаналізуємо споживчий вибір за певної екстремальної ситуації. Уявімо, що споживач А, відвідуючи театральну виставу, в антракті зайшов до буфету, щоб трохи вгамувати голод. Однак, на жаль, він прийшов занадто пізно, і в буфеті залишився обмежений вибір наїдків: два бутерброди, один з яких із сиром, інший з ковбасою. Вважатимемо, що бутерброд із сиром є благо яг, а бутерброд з ковбасою — благо ху Отже, за подібної ситуації можливості вибору споживача обмежені такими споживчими наборами: А (1,0) — один бутерброд з сиром і більше нічого; В (0, 1) — один бутерброд з ковбасою і більше нічого; С (1, 1) — один бутерброд з сиром і один з ковбасою; нарешті, D (0,0) — споживач відмовляється від споживання взагалі. Вибір споживача визначатиметься насамперед його бажаннями, тобто різним ступенем бажаності окремих наборів, або корисності.

Корисність є суб'єктивне відчуття задоволення від споживання благ. Яким же набором з наявних індивід віддасть перевагу? Розмістивши споживчі набори у порядку бажаності, ми можемо охарактеризувати уподобання споживача. Присвоїмо кожному набору ранг відповідно до ступеня його бажаності. Так, якщо найбажанішим є третій набір С (1, 1), то він отримає ранг 1. Якщо наступний ступінь бажаності мають перший і другий набори, вони оцінюються індивідом однаково і мають ранг 2. Найменш бажаним виявляється четвертий набір. Це означає, що він має ранг 3. Отже, ми описали порядок уподобань споживача, коли ранжували його споживчі набори так:

$C > A \sim B > D$,

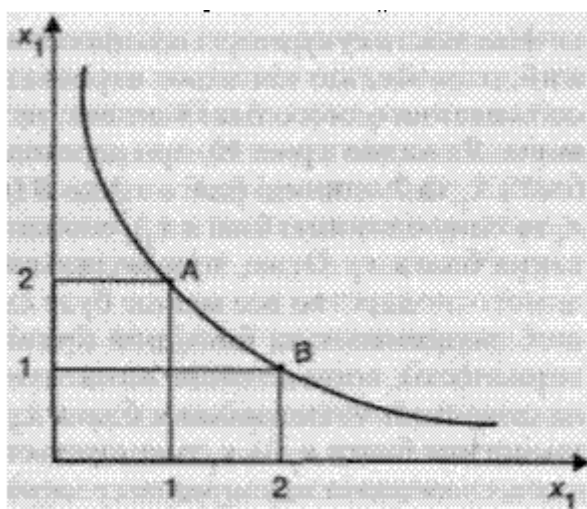
де знак $>$ - показує, що один із споживчих наборів є більш бажаним, ніж інший (наприклад, С є бажанішим за А), знак \sim показує, що споживач оцінює однаково два споживчих набори, або, як кажуть, «є байдужим між ними».

Яка з наявних альтернатив буде реалізована, тобто яку з трьох альтернатив споживання буде обрано, залежить від наявних коштів у споживача. Якщо їх достатньо, щоб реалізувати будь-яку альтернативу, то, безперечно, він обере набір С, оскільки він має найвищий ранг, отже є найкращим з усіх. Можлива ситуація, коли наявних коштів буде недостатньо для реалізації найкращого плану споживання С, тоді споживач обмежиться тими планами, які є кращими із фінансово можливих.

Цей умовний приклад показує, що при аналізі поведінки споживача порядок уподобань домогосподарства повинен мати певні характеристики, які в цілому описують його раціональну поведінку.

По-перше, споживач обирає одну з наявних альтернатив, визначивши, що вона є найкращою. Це означає, що споживач має вміння правильно оцінити набори благ з точки зору їх відповідності його уподобанням. Цю властивість уподобань називають повнотою.

Інакше кажучи, споживач має бути здатний зіставити усі наявні плани споживання. По-друге, споживачу не потрібно зіставляти всі можливі споживчі набори один з одним. Йому досить знати, який з них є кращим порівняно з іншими. Він напевне знає, що з'їсти один будь-який бутерброд — це краще, ніж нічого не їсти, але ще краще — з'їсти обидва. З цим найкращим варіантом не варто порівнювати найгірший — залишитися голодним. Таку властивість уподобань споживача називають транзитивністю. По-третє, усвідомлюючи свої уподобання, споживач реалізує той фінансово можливий набір благ, який має для нього найвищий рейтинг з точки зору задоволення його потреб. Цю властивість уподобань називають раціональним вибором. Ці три властивості уподобань є найважливішими. Проте вони не вичерпують усього переліку таких властивостей. Інші властивості дають змогу аналізувати поведінку споживача за допомогою апарату кривих байдужості. Кривою байдужості (іноді її називають кривою індивідуальності) називають графічне зображення точок сукупності споживчих наборів, що оцінюються споживачем однаково, тобто мають для нього однаково корисність. Одну криву байдужості, що відповідає певним уподобанням споживача, наведено на рис. 10.



Звичайно, таких кривих може бути безліч; у своїй сукупності вони утворюють так звану «карту байдужості».

Аналіз споживчої поведінки домогосподарства показав, що деякі споживчі набори споживач оцінює однаково. Це означає, що вони мають лежати на одній кривій байдужості (A і B на рис. 10). Оскільки на більш високих кривих байдужості мають розміщуватися споживчі набори, які характеризуються більшою корисністю, мета споживача, що діє раціонально, полягає у реалізації плану споживання, що лежить на найвищій досяжній кривій байдужості, тобто щонайповніше задовольнити свої потреби. Наявність сукупності планів споживання, щодо яких споживач байдужий, означає, що він

може варіювати свій споживчий набір, заміщуючи споживання одного блага іншим, не погіршуючи при цьому свого становища. Як видно з рис. 10, при переході від набору А (містить одну одиницю блага x , та 2 одиниці блага x_2) до В (містить відповідно дві одиниці блага x , та одну одиницю блага x_2), споживання блага x , заміщується на споживання блага x_2 . Отже, при подальшому зменшенні споживання блага x , домогосподарство все менше буде схильним до цього, оскільки для того, щоб залишитися на висхідній кривій байдужості (на тому самому рівні корисності), воно повинне вимагати все більше одиниць блага x , в обмін на скорочення споживання блага x_2 . Інакше кажучи, його схильність до заміщення блага x_2 на x , зменшується. Показник, який характеризує схильність споживача заміщувати споживання одного блага додатковою одиницею іншого блага за певного рівня корисності, називається граничною схильністю до заміщення (ГСЗ). Кількісно він є співвідношенням зміни у споживанні блага x до зміни у споживанні блага x_2 , де знак «мінус» показує, що ці кількості змінюються у протилежних напрямках.

$$ГСЗ = - \frac{\Delta x_2}{\Delta x_1}$$

Обґрунтування спадного характеру ГСЗ передбачає аналіз основних чинників, що зумовлюють цінність одиниць блага для споживача, яка залежить від його відносної рідкості. Так, при переході від плану споживання А до В кількість блага x_2 яка є у споживача, скоротиться. Отже, воно стає більш рідкісним, тоді як для блага x , усе навпаки. Через це споживач і погоджується на скорочення кількості блага x_2 , лише в обмін на всезростаючу кількість блага x . В основі цього явища лежить зменшення співвідношення рідкостей цих благ. Певну роль відіграє і ступінь нагальності споживання блага. Згадаймо відомий шекспірівський вислів: «Коня, коня, півцарства за коня!» Отже, чим нагальнішою є потреба і чим рідкіснішим є за цих умов певне благо, тим більше цінуватиме його споживач, тим менше він буде схильним заміщувати його на інше у процесі споживання.

З'ясування властивостей уподобань споживача дає змогу краще зрозуміти відмінності, які існують в економічній теорії щодо того, як вимірювати корисність певного набору благ, що обирає індивід. Існують дві основні концепції корисності: ординальна (порядкова), яка лежить в основі сучасної теорії споживчого попиту, та кардинальна (кількісна).

Сутність кардинальної концепції корисності, теоретичні засади якої закладені представниками австрійської школи економічної думки (К. Мегер, Ф. Візер, Є. Бьом-Баверк та ін.) полягає у тому, що споживач нібито здатний виміряти кількість корисності,

яку від отримує він споживання кожного блага. Звідси, поведінка споживача зводиться до вибору такого споживчого набору, який характеризується найбільшою корисністю. Однак при цьому залишається нез'ясованим одне важливе питання: як виміряти величину корисності, яка «йде» до споживача. Запропонований у ХІХ ст. «ютіль» був спробою знайти таку одиницю, і до цього часу він використовується для унаочнення проблеми корисності й споживчого вибору в деяких підручниках.

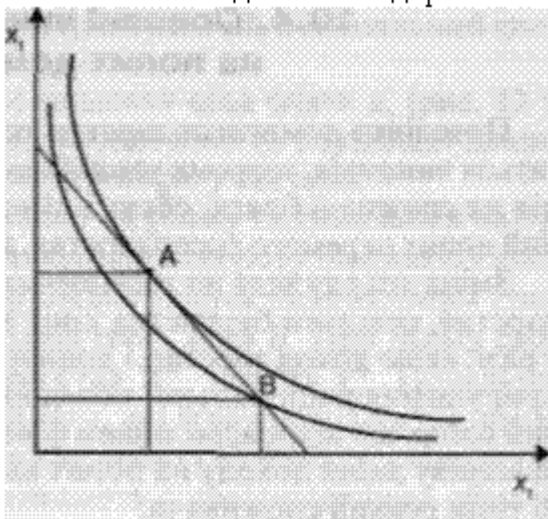
Сутність ординальної (або порядкової) концепції корисності, родоначальниками якої вважають італійського економіста і соціолога П. Парето і англійця Ф. Еджворта, полягає у тому, що набір, який обрав споживач за певних обмежень, і є найкращим для нього, тобто означає для нього найвищу корисність. Оскільки набори з вищою корисністю мають для нього відповідно вищий ранг, тобто порядок, вони розмішуються на вищих кривих байдужості, ніж ті набори, якими він знехтував. Саме порядок уподобань дає змогу з'ясувати ступінь бажаності набору благ, а тому немає потреби вдаватися до пошуку якихось одиниць виміру корисності. Ординальна концепція корисності є теоретичною підвалиною сучасних теорій споживчого попиту.

10.3. Рівновага домогосподарства як споживача

Обираючи конкретний споживчий набір, домогосподарство має за мету реалізувати той фінансово можливий план, якому воно віддає. Цей споживчий набір, який асоціюється з найвищим рівнем (або максимумом) корисності, називають оптимальним споживчим набором.

Теоретичне визначення оптимального споживчого набору зводиться до зіставлення бажань споживача, які визначаються його уподобаннями, та фінансових можливостей, які визначаються бюджетним обмеженням.

Поставлене перед необхідністю вибору, домогосподарство обирає найкращий із доступних наборів А, оскільки план В, хоч і відповідає бюджетному обмеженню, є фінансово можливим, розташований на кривій байдужості, що, як видно з рис. 11, не характеризується найвищим досяжним рівнем корисності.



Отже, досягаючи більш повного задоволення потреб, що і є економічним змістом максимізації корисності, споживач рухатиметься уздовж лінії бюджетного обмеження, намагаючись досягти найвищого за цих обставин рівня корисності. При цьому змінюватиметься структура споживання: він набуватиме більше одиниць блага x_1 , скорочуючи споживання блага x_2 . Найвищий рівень корисності представлений споживчим набором А. Для плану споживання, який реалізується, характерно, що кут нахилу бюджетної лінії (а він відповідає співвідношенню цін на благо x_1 та благо x_2) дорівнює куту нахилу кривої байдужості у цій точці (який відповідає значенню ГСЗ). Саме за реалізації набору А домогосподарство досягає стану рівноваги як споживача, оскільки змінювати структуру споживання йому вже немає сенсу: будь-яка зміна призведе до зниження рівня корисності. Отже, у стані рівноваги споживача виконуються дві основні умови:

у весь грошовий дохід використовується на споживання;
 гранична норма заміщення дорівнює співвідношенню цін.

Звичайно, домогосподарство прагне реалізувати споживчі набори, які лежать на ще вищій кривій байдужості, проте для цього за певних умов у нього недостатньо коштів.

Визначена у такий спосіб умова рівноваги домогосподарства як споживача є одночасно умовою досягнення ним оптимуму в споживанні, оскільки воно реалізує найкращий за цього бюджетного обмеження план споживання.

10.4. Основні чинники, які впливають на попит домогосподарства

Поведінка домогосподарства як споживача перебуває під впливом багатьох чинників, зокрема уподобання, розмір отриманого доходу, рівень цін на споживчі блага, обсяг майна. Сукупність їх визначає індивідуальний попит окремого господарства, який є компонентом ринкового попиту.

Зміна доходу веде до збільшення фінансових можливостей домогосподарства, оскільки

бюджетна лінія зміщуватиметься (паралельно) догори у разі, якщо дохід зростає, і донизу, якщо він зменшується. Відповідно до припущення раціональної поведінки воно має шукати новий оптимальний набір, що відповідає новим фінансовим можливостям. При дослідженні впливу зміни доходу на попит на окреме благо розрізняють три основні типи реакції споживача.

По-перше, можлива зміна попиту в тому самому напрямі, що й зміна доходу. Ймовірно припустити, що при збільшенні доходу в переважній більшості домогосподарств зростатиме попит на деякі блага, наприклад на одяг, а при зменшенні — навпаки. Блага, що виявляють таку реакцію споживача, називають благами високої споживчої якості.

По-друге, попит на окреме благо змінюватиметься у протилежному напрямі щодо зміни доходу. Інакше кажучи, при зростанні доходу попит на деякі блага, наприклад хліб, зменшуватиметься (це й зрозуміло, оскільки споживачі переключають свій споживчий попит на блага, що краще задовольняють їхні потреби), а при зменшенні — навпаки, зростатиме. Блага, що виявляють таку реакцію споживача, називають благами низької споживчої якості.

По-третє, попит на деякі блага може характеризуватися відсутністю реакції попиту на зміну доходу (у певних межах). Прикладом таких благ можуть бути транспортні послуги, коли при зростанні доходу споживачі продовжують користуватися тими самим видами міського транспорту, що й раніше, а не їздять, скажімо, на таксі.

Якщо використати показник еластичності попиту за доходом, який показує, на скільки відсотків зміниться обсяг попиту на благо при зміні доходу на 1 відсоток, то для благ низької споживчої якості він буде від'ємним, для благ високої споживчої якості додатним, а для останнього випадку дорівнюватиме нулеві.

Іншим важливим чинником індивідуального попиту є зміна цін. При цьому слід розрізняти вплив на попит на окреме благо як його «власної» ціни (передусім це мають на увазі, коли йдеться про реакцію попиту домогосподарства на зміну ціни), так і цін інших благ, що входять до споживчого кошика.

Реакція попиту на зміну ціни виявляється, як уже зазначалось, у повороті бюджетної лінії, відповідно — зміні кута її нахилу до осі Ox . Споживач, що діє раціонально, обиратиме при цьому новий оптимальний споживчий набір.

Розглянемо ситуацію, коли зростає «власна» ціна блага x_2 (рис. 12.).

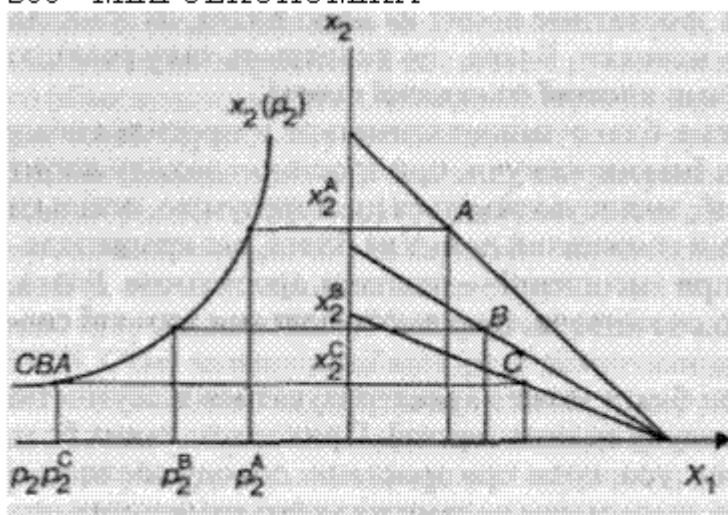


Рис. 12. Побудова кривої попиту домогосподарства

На правому графіку показані зміни бюджетної лінії та відповідні плани споживання, на лівому — залежність обсягу попиту від ціни.

За ціни p^* домогосподарство купувало на ринку оптимальний набір А. Зростання ціни до величини p^* призвело до повороту бюджетної лінії проти руху годинникової стрілки.

Відповідно новим оптимальним споживчим набором, обраним домогосподарством, став В.

При цьому скоротився обсяг попиту на благо x_2 — він став x_2 замість x . Подальше зростання ціни до рівня p_{eg} призведе до того, що домогосподарство обере інший план споживання — С, за якого обсяг попиту на благо x_2 становитиме x .

З'єднавши всі точки, що відповідають співвідношенням обсягів попиту та цін (лівий графік), отримаємо криву індивідуального попиту домогосподарства.

Якщо перевернути графік залежності обсягу попиту домогосподарства від ціни на 90° за годинниковою стрілкою, отримаємо звичайний графік кривої індивідуального попиту.

Як бачимо, попит домогосподарства на певне благо підлягає дії закону попиту (за цим законом із зростанням ціни обсяг попиту має скорочуватися, а із зменшенням — зростати).

Проте так буває не завжди. У деяких випадках економісти відзначають, що є інший зв'язок між обсягом попиту та «власною» ціною: за зростання цін обсяг попиту зростає і навпаки.

Це характерно для ситуації так званих благ Гіффена та благ Веблена (за прізвищами економістів, які описали виявлений ефект).

Благо Гіффена — це таке благо, яке належить до благ першої життєвої потреби; саме тому домогосподарство при зростанні цін на всі блага переключає свій попит на найнагальніші блага (наприклад, хліб), скорочуючи попит на всі інші.

Ефект Гіффена характерний для найменш заможних домогосподарств. На противагу цьому благо Веблена характеризує інші причинні зв'язки: заможні домогосподарства купуватимуть блага, що дорожчають, скажімо, тому, що вони престижні і є ознакою належності до певного соціального прошарку.

Крім того, ефект збільшення обсягу попиту за підвищення ціни може виникати внаслідок того, що споживачі оцінюють блага не за їхньою споживною

www.library.if.ua/books/61.html

якістю (часто для цього немає достатніх даних, оскільки ці якості виявляються лише під час споживання), а за ціною, вважаючи, що висока ціна гарантує високу якість товару. Аналогічну реакцію можуть спричинити високі інфляційні сподівання населення, яке купує товари наперед, оскільки через певний час вони коштуватимуть набагато дорожче. Ступінь реакції попиту домогосподарства на зміну «власної» ціни блага оцінюють за допомогою показника цінової еластичності, який показує, на скільки відсотків зміниться обсяг попиту, якщо ціна блага зросте на 1 відсоток.

Попит домогосподарства на певне благо реагує також на зміни цін інших благ.

Якщо із зміною ціни певного блага у тому самому напрямі змінюється обсяг індивідуального попиту на інше благо, це благо є заміником першого.

Так, якщо зростає ціна на каву, можна очікувати зростання попиту споживачів на такий її замітник, як чай. При зниженні ціни на каву можна очікувати на скорочення попиту на чай.

Якщо із зміною ціни певного блага обсяг індивідуального попиту на інше благо змінюється у протилежному напрямі, воно є доповнювачем першого.

Так, із зростанням ціни на автомобілі, вірогідно, скорочуватиметься попит на бензин.

Проаналізовані характеристики домогосподарства стосуються лише його функції як споживача. Що ж до його функції як постачальника ресурсів (насамперед послуг чинника «праця»), то її аналіз дає змогу з'ясувати пропозицію домогосподарства. Основними чинниками поведінки домогосподарства як постачальника є ціни послуг чинників виробництва (наприклад, для чинника «праця» це ставка заробітної плати) та уподобання.

РОЗДІЛ 11. ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ. ЗАРОБІТНА ПЛАТА

11.1. Соціально-трудова відносина та їх трансформація

Праця і соціально-трудова відносина. Праця як доцільна діяльність людей, спрямована на задоволення їхніх життєвих потреб, є неодмінною умовою існування і розвитку суспільства. Процес праці, незалежно від того, за яких конкретних історичних умов він відбувається, містить три елементи: доцільну діяльність людини, або власне працю, предмети праці, засоби праці.

Праця є процесом, що відбувається між людиною і природою, в якому людина своєю діяльністю опосередковує, регулює і контролює обмін речовин між собою та природою. Найбільш активна функція у процесі виробництва належить людині як носієві живої праці. За образним висловом К. Маркса, матеріальні чинники виробництва лише тоді споживаються доцільно, коли вони «охоплені полум'ям праці». Слід зазначити також, що лише діяльність людини робить предмети природи предметами і засобами праці. Праця характеризується усвідомленістю дій людини, спрямованістю на досягнення певного

результату. Своєю працею люди створюють, відтворюють, збільшують кількість необхідних їм продуктів та послуг.

Процес праці є складним соціально-економічним явищем. З одного боку, це процес доцільної діяльності людини на предмети праці з метою перетворення їх на споживні вартості. Діючи на предмети праці, перетворюючи і видозмінюючи їх для досягнення кінцевої мети виробництва, людина витрачає фізичну і нервову енергію. Це характеризує фізіологічний бік процесу праці. Водночас праця в цьому аспекті є матеріальним процесом, виражаючи ставлення людей до природи. З іншого боку, в процесі праці люди не лише діють за допомогою засобів праці на предмети праці, а й вступають у певні суспільні відносини, взаємодіють. У цьому аспекті процес праці постає як суспільне явище.

Отже, праця як природна умова життя людей за своїм змістом є матеріальним процесом ставлення людей до природи, а за характером — суспільним процесом, який виражає взаємовідносини людей у процесі їхньої спільної діяльності на природу. Праця щоразу набуває певної форми організації та відбиває соціально-економічні особливості найбільш суттєвих ознак виробничих відносин.

Праця водночас є процесом споживання робочої сили як сукупності фізичних і розумових здібностей. Носієм робочої сили є людина. Вона виступає особистісним чинником виробництва. Саме він приводить у рух засоби виробництва, створює і вдосконалює техніку, організовує виробництво та визначає його мету. Поза живою працею, без поєднання з нею матеріальні чинники виробництва є лише набором речей.

Історичний досвід незаперечно доводить, що роль особистісного чинника виробництва постійно зростає. Всупереч деяким твердженням, що за умов високомеханізованого і автоматизованого виробництва роль людини зводиться нанівець, практика переконливо свідчить, що науково-технічний прогрес, озброюючи людину могутніми засобами виробництва, не лише не знижує, а, навпаки, підвищує роль людини, висуває значно вищі вимоги до кваліфікації, її відповідальності за функціонування цих засобів.

Отже, виходячи з методологічних засад економічної теорії, сутність праці можна визначити так: праця — це основна сфера життєдіяльності людини, умова життя суспільства і форм взаємовідносин людей у процесі виробництва.

Необхідним ключовим елементом будь-якої економічної системи є соціально-трудова відносина, оскільки економічно активне населення не може виробляти чи надавати послуги, не об'єднуючись за допомогою певних організаційних форм для спільної діяльності та взаємного обміну результатами своєї праці.

Соціально-трудова відносина, — це комплекс взаємовідносин між їхніми сторонами —

найманими працівниками і роботодавцями, суб'єктами і органами сторін за участі держави (органів законодавчої та виконавчої влади) і місцевого самоврядування, що пов'язані з найманням, використанням, відтворенням робочої сили і спрямовані на забезпечення високого рівня та якості життя особистості, колективів і суспільства в цілому.

Ці відносини охоплюють широке коло питань — від соціально-економічних аспектів майнових відносин до системи організаційно-економічних і правових інституцій, що пов'язані з колективними та індивідуальними переговорами, укладенням договорів та угод, визначенням умов і розмірів оплати праці, вирішенням трудових конфліктів, участю найманих працівників в управлінні виробництвом тощо.

Соціально-трудова відносина є провідною складовою всієї системи відносин суспільства, утворюючи своєрідне «ядро» соціально-економічного розвитку. Вони, зрештою, визначають спосіб життя людей, структуру пов'язаних з ним процесів і відносин. Рівень розвитку соціально-трудова відносин характеризує ступінь демократизації суспільства, соціальну орієнтованість його економічної системи, досконалість суспільних відносин у цілому.

Система соціально-трудова відносин. Комплексна характеристика соціально-трудова відносин передбачає з'ясування сутності таких категорій, як сторона, суб'єкт, орган, предмет відносин у соціально-трудова сфері, їх види, типи тощо. У сукупності ці елементи та відносини, що відображують їх, утворюють систему соціально-трудова відносин.

У перекладі з грецької термін «система» означає устрій, поєднання, утворення. В економіці терміном «система» позначають сукупність якісно визначених елементів, між якими існує закономірний зв'язок чи взаємодія. У соціально-трудова сфері систему утворюють окремі процеси, явища, суб'єкти, органи, що взаємодіють між собою.

Характерними рисами цієї системи є її багатоелементність, ієрархічність, цілісність.

Провідною складовою системи відносин, що розглядається, є їх сторона (сторони).

Сторона соціально-трудова відносин — носій первинного права у відносинах у соціально-трудова сфері. Правомірно виділяти два основні носії зазначеного первинного права — найманих працівників і роботодавців.

Наймані працівники — це особи, які уклали трудовий договір (контракт) з роботодавцем на виконання певної роботи відповідно до своїх здібностей, фахової підготовки, практичних навичок тощо. Зазначимо, що стороною соціально-трудова відносин можуть бути лише ті працівники, у яких є договори з роботодавцями і, відповідно, певний правовий захист. Та частина економічно активного населення, яка зайнята у так званому неформальному секторі економіки, практично випадає з офіційної сфери соціально-

трудових відносин.

Роботодавці — фізичні або юридичні особи, які є власниками засобів виробництва і наймають на роботу осіб, здатних надавати необхідні послуги праці. В соціально-трудових відносинах роботодавця представляє керівник підприємства (організації), який діє від імені роботодавця, виражаючи його інтереси.

Третьою специфічною стороною соціально-трудових відносин є держава і органи місцевого самоврядування. Специфіка держави як сторони соціально-трудових відносин полягає у тому, що її функції багатоманітні. У відносинах у сфері праці держава може виступати у ролі власника (роботодавця), посередника, арбітра, координатора і організатора регулювання цих відносин, гаранта прав і свобод тощо.

Суб'єкт соціально-трудових відносин — це юридична або фізична особа, яка володіє первинними або делегованими первинними носіями правами у соціально-трудових відносинах. Суб'єктами відносин, що аналізуються, можуть бути роботодавці, об'єднання роботодавців чи їхні органи; наймані працівники, об'єднання найманих працівників чи їхні органи; органи законодавчої та виконавчої влади, місцевого самоврядування.

Отже, відмінність між сторонами і суб'єктами соціально-трудових відносин полягає у тому, що перші є носіями первинного права у цих відносинах, а другі можуть володіти як первинними, так і делегованими первинними носіями правами. Так, роботодавці як сторона і носії первинного права у соціально-трудових відносинах можуть реалізовувати свої права та інтереси безпосередньо. Водночас вони можуть делегувати деякі свої права і повноваження організаціям, які вони утворюють або до яких вступають. Ці організації будуть реалізовувати делеговані роботодавцями права на галузевому, регіональному чи інших рівнях. У цьому році кількість суб'єктів соціально-трудових відносин розшириться за рахунок носіїв делегованих прав (об'єднань роботодавців, їхніх представницьких органів).

Правомірним є виділення чотирьох груп суб'єктів соціально-трудових відносин.

Перша група — це первинні носії прав та інтересів (наймані працівники, роботодавці, держава, місцеве самоврядування). Друга група — представницькі організації та їхні органи. Вони є носіями делегованих повноважень (об'єднання роботодавців, професійні спілки, органи влади й управління). Третя група — органи, через які реалізується соціальний діалог (Національна рада соціального партнерства, інші постійні або тимчасові органи в галузях, регіонах, на підприємствах чи в організаціях). Четверта група — це органи, покликані мінімізувати наслідки можливих конфліктів, попереджати загострення соціально-трудових відносин (миротворчі, посередницькі структури, незалежні експерти, арбітри тощо), а також навчальні, інформаційні, консультативні та інші формування.

Суб'єкти соціально-трудових відносин, що належать до перших двох груп, реалізуючи первинні або делеговані їм повноваження, виступають сторонами переговорів, сторонами угоди (договору), сторонами колективного чи індивідуального трудового спору.

Класифікація соціально-трудових відносин за типами пов'язана з такими обставинами. Поняття «соціально-трудові відносини» в реальній дійсності охоплює відносини між суб'єктами власності на засоби виробництва і робочу силу, а також відносини між суб'єктами однієї форми власності. Відповідно до цього постулату слід виділяти два типи соціально-трудових відносин. Перший охоплює відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу умов найму, включаючи зміст і обсяг роботи, умови праці, оплату праці та соціальні гарантії. Другий тип соціально-трудових відносин — це відносини між керівником, який здебільшого сам є найманим працівником, і підлеглими; відносини між найманими працівниками, які виконують суміжні трудові функції і пов'язані між собою існуючими формами поділу та кооперації праці.

Класифікація соціально-трудових відносин за видами передбачає поділ їх на індивідуальні та колективні. Перші передбачають взаємодію одного найманого працівника з роботодавцем. Другі опосередковують взаємодію роботодавців (роботодавця) і найманих працівників, об'єднаних у колективи.

Складовою системи соціально-трудових відносин є принципи, за якими вона має функціонувати. Термін «принцип» має латинське походження і означає начало, основу.

Стосовно соціально-трудої сфери принцип — це першооснова певних наукових поглядів та практичних заходів щодо реалізації політики у цій сфері. Принципи визначають механізм реалізації соціально-трудових відносин.

Розрізняють такі принципи функціонування системи соціально-трудових відносин.

Принцип законодавчого забезпечення передбачає правове визначення сторін, суб'єктів та органів соціально-трудових відносин, порядок їх взаємодії, гарантій діяльності, закріплює ряд інших правових засад функціонування.

Принцип партнерства передбачає відстоювання, захист сторонами своїх інтересів на основі співробітництва, взаємних домовленостей, узгоджень, компромісних рішень.

Принцип загальності означає поширення мінімальних норм і гарантій на всіх без винятку суб'єктів соціально-трудових відносин, а отже, гарантованість, обов'язковість у застосуванні державних мінімальних соціальних стандартів.

Принцип адресності доповнює та розвиває принцип загальності та потребує диференційованого, адресного підходу щодо захисту, підтримки окремих категорій населення. Такий підхід має поширюватися передусім на ті категорії населення, які вже чи ще не можуть себе захистити (це стосується інвалідів, неповних сімей, матерів-одиначок,

багатодітних сімей тощо).

Принцип інтегрованості передбачає обов'язковість взаємозв'язку та взаємодії усіх форм, елементів і методів соціального захисту, організацію їх у єдину систему на всіх рівнях. Чинники трансформації соціально-трудових відносин. Глибокі зміни, що постійно відбуваються у соціально-трудових відносинах, слід розглядати у контексті змін, що відбуваються у суспільному виробництві в цілому. Ці зміни є наслідком таких глибинних соціально-економічних процесів: розвиток продуктивних сил, нова структура і якість робочої сили; зростання усупільнення виробництва; трансформація відносин власності; роздержавлення у соціально-економічній сфері та підвищення ролі соціального партнерства; підвищення якості життя і створення об'єктивних передумов демократизації, гуманізації відносин між «працею» і «капіталом».

Слід зазначити, що чинники, які впливають на соціально-трудові відносини, діють не ізольовано, вони прямо чи побічно пов'язані між собою, а їх зв'язок з соціально-трудовами відносинами є одночасно і складним, і суперечливим.

Унаслідок розвитку матеріальних чинників виробництва роль особистого чинника претерпіла ряд модифікацій. У період мануфактурного виробництва, заснованого переважно на ручній праці, його результати цілком залежали від інтенсивності, прийомів і методів праці, що застосовувалися, особистих якостей працівника.

Під час становлення великого машинного виробництва результати праці значно більше залежали від техніки і все менше визначалися індивідуальністю працівника. За цих умов працівник перетворювався на придаток машини, втрачав свою активну функцію, а також роль індивідуальності безпосереднього виробника, його функції нівелювалися.

Надалі докорінна зміна ролі працівника в суспільному виробництві відбулася через виникнення нового технологічного способу виробництва під впливом науково-технічного прогресу. За умов комплексної механізації та автоматизації виробництва працівник стає не стільки елементом машинної системи, скільки творцем. Реалізація цієї функції значною мірою визначає результати виробництва.

Зростання рівня усупільнення виробництва, ускладнення його характеру, потреби підприємств у закріпленні кваліфікованої робочої сили робили неефективними використовувані раніше прийоми відвертого утиску працівників. Практика господарювання переконливо свідчить, що чим масштабніше та складніше виробництво, тим нагальніше воно потребує неформального, більш зацікавленого ставлення працівника до справи, нового характеру зв'язків між людьми.

Ще наприкінці минулого століття Ф. Енгельс звернув увагу на ті зміни, що відбулися порівняно з першою половиною століття у методах, які використовували підприємці у

відносинах з найманими працівниками. У додатку до американського видання «Становище робітничого класу в Англії» (1887 р.) Ф. Енгельс зазначав, що підприємці все частіше відмовляються від одіозних, грубих форм трудових відносин, характерних для «юнацького віку» капіталізму. Розглядаючи причини цих змін, він звертав увагу на те, що означені зміни пов'язані не з моральним удосконаленням підприємців, а з іманентними капіталістичному виробництву законами.

Під впливом науково-технічного прогресу докорінно змінюється характер праці. Здебільшого вона вже не потребує фізичних зусиль. Людина з виконавця виробничих операцій все більше перетворюється на контролера і налагоджувальника складного обладнання, складних технологічних систем. З передачею найбільш рутинних виконавчих функцій машинам людина має можливість включитися у виробничий процес як активна перетворююча сила.

Новий якісний рівень матеріальних чинників виробництва стимулює появу людини нової якості — не просто найманого працівника, який залежить від підприємця, функціонує як придаток до машини, а вільної людини, всебічно розвиненої як фізично, так і розумово, яка користується благами виробництва, глибоко зацікавлена у його розвитку. З огляду на це до основних чинників трансформації соціально-трудова відносин правомірно віднести зміни у структурі та якості робочої сили, змісті праці, а також вичерпання можливостей зростання ефективності праці за рахунок фізичних можливостей людини. Саме ці чинники потребують нетрадиційних підходів до управління працею і удосконалення соціально-трудова відносин. При цьому завдання полягає у тому, щоб привести у рух ті можливості людини, які пов'язані з її майстерністю, освітою і професійною підготовкою, системою інтересів та розвитком їх.

Слід зазначити, що сьогодні на зміни в системі праці та соціально-трудова відносин суттєво впливає розвиток різноманітних форм власності та систем господарювання. За століття розвитку ринкової системи господарювання на приватну власність значно вплинули суспільні відносини. У середині 80-х років ХХ ст. у США, наприклад, було понад 16 млн. різних видів підприємств, з них 70 відсотків — це підприємства, засновані на індивідуальній власності, 20 відсотків — корпорації або акціонерні підприємства і 10 відсотків — це партнерства, а саме підприємства, які належать двом або більше особам. З наведених даних випливає, що панівне становище (за кількістю) посідають підприємства окремих власників, проте серед них більша частина є дрібними, які відіграють допоміжну роль у різних сферах суспільного виробництва. Основна ж економічна роль належить саме корпораціям, яких у США налічується понад 3 млн. Основу корпорації становить акціонерна власність, що за своєю економічною реалізацією та способом відтворення

перетворилася на колективно-приватну (корпоративну) власність. Саме корпоративна власність є фундаментом сучасної ринкової економіки. У США акціонерні підприємства виробляють, наприклад, понад-80 відсотків продукції обробної промисловості.

Досить швидкими темпами розширюється у багатьох країнах колективна форма володіння підприємствами. Так, наприкінці 80-х років ХХ ст. у США налічувалося 700 фірм, якими повністю володіли їхні працівники. За статистичними даними, ці фірми забезпечили прибуток у середньому на 50 відсотків більший, ніж звичайні фірми у тих самих галузях. За оцінкою Національного центру з проблем володіння підприємствами, робітникам і службовцям у цей період повністю або частково належали 10 тис. підприємств, на яких було зайнято 10 млн. чол., що становило майже 9 відсотків загальної чисельності працюючих.

Розвиток колективних і колективно-приватних форм власності створює умови для демократизації соціально-трудових відносин, наповнення їх новим змістом.

Удосконалення соціально-трудових відносин безпосередньо пов'язане із впровадженням сучасних форм раціоналізації праці та активізації особистого чинника на виробництві.

Останні є сукупністю таких складових: програми гуманізації праці: програми професійного розвитку робочої сили; методи матеріального стимулювання (участь працівників у прибутках, а також у володінні акціями, методи колективного стимулювання тощо); нетрадиційні форми організації робочого часу; програми, покликані реконструювати сам процес праці.

Особлива роль в удосконаленні соціально-трудових відносин належить гуманізації праці. На практиці вона забезпечується через законодавчі акти, спеціальні державні галузеві та регіональні програми, колективні договори підприємств. Виділення гуманізації як одного з пріоритетних напрямів поліпшення соціально-трудових відносин зумовлене глибокими змінами, які відбуваються в усіх сферах життя і діяльності людини під впливом зростання освітнього і культурного рівня, у процесах демократизації суспільства, ускладнення і підвищення технічного рівня виробництва, підвищення вимог до якості продукції тощо. Гуманізація праці має сприяти зростанню її змістовності, найкращому пристосуванню матеріально-технічної бази виробництва до людини; широкій і активній участі працюючих у вирішенні виробничих завдань.

Класична програма гуманізації праці містить такі основні розділи (елементи): збагачення змістовності праці, коли у трудовому процесі суміщаються функції робітників основного та допоміжною виробництв, контролю за якістю продукції та деякі організаційно-економічні функції, групуються кілька різнорідних нетривалих операцій тощо;

розвиток колективних форм організації праці;
демократизація управління;
широке залучення робітників до управління виробництвом;
поліпшення умов праці;
раціоналізація режимів праці та відпочинку.

Розглянемо деякі складові елементи програм гуманізації праці. Сучасні концепції організації управління персоналом виходять із необхідності широкого залучення робітників до управління. Все більше фахівців у галузі менеджменту доходять висновку, що робітники здатні самі приймати рішення з різних питань виробничого життя, тоді як роль менеджерів зводиться до рекомендацій, переконання і впливу.

Сьогодні в американських фірмах застосовуються чотири основні форми залучення робітників до управління: участь робітників в управлінні працею і якістю продукції на рівні цеху (дільниці); створення робітничих рад або спільних комітетів робітників і управляючих; розроблення систем участі у прибутках; залучення представників робітників у ради директорів корпорацій. Майже 25 відсотків американських фірм з кількістю працюючих понад 500 чол. мають у своїй структурі робітничі ради або спільні комітети робітників і адміністрації. Вони займаються в основному виробничими питаннями, а також виконують інформаційні та консультаційні функції. У США участь робітників в управлінні в масштабах фірми в США здійснюється через делегування їхніх представників до вищих органів управлінської ієрархії, й передусім до рад директорів. Система участі трудящих в управлінні виробництвом, яка склалася у Німеччині, включає спільну участь у наглядових радах фірм представників капіталу і найманої праці; наявність «робітника-директора» в управлінні фірми; виробничі ради на підприємствах, які складаються з робітників. Прийнята у 1918 р. на IV Надзвичайному конгресі об'єднання німецьких профспілок «Основна програма» виходить із необхідності та розвитку участі в інституційних формах і координації тарифної політики галузевих профспілок, боротьби за розширення прав найманих працівників, зафіксованих у колективних договорах.

Робітничий рух у Великій Британії та Італії послідовно відстоює участь в управлінні через колективні договори. Так, в Італії трудящі домоглися значного розширення кола питань у колективному договорі, в тому числі питань участі робітників у виробленні стратегії й тактики управління виробництвом.

Система участі в управлінні, яка склалася у Португалії, передбачає створення комісій працівників, які володіють досить широкими правами, зокрема мають право отримувати інформацію, необхідну для їхньої діяльності; брати участь у реорганізації виробничих одиниць; здійснювати контроль за управлінням на підприємствах; брати участь у розробці

трудового законодавства і соціально-економічних програм, що стосуються їхніх секторів. Сучасні форми участі найманих працівників в управлінні виробництвом склалися внаслідок тривалого протиборства праці й капіталу. Значні завоювання трудящих в цьому напрямі не є остаточними. Боротьба робітничого класу триває за такими напрямками: за паритетне представництво в органах управління; за розширення кола питань у колективному договорі і прав профспілок щодо управління виробництвом; за розширення прав і сфери дії органів робітничого представництва. Вимоги трудящих стосуються також права на більш повну інформацію (вимоги «скляних кишень» або «відкритих бухгалтерських книг»), права на дії, що перешкоджають здійсненню тих рішень, з якими робітники не погоджуються.

Особливістю сучасного виробництва є перехід від індивідуальних до колективних (групових) форм організації праці, які на практиці можуть бути досить різноманітними. Це — спільне вирішення часткових завдань (контроль якості, обслуговування виробництва, навчання), здійснення виробничого процесу в цілому (автономні та напівавтономні бригади), виконання «наскрізних» робіт у процесі нововведень (цільові, проектні групи). Організовані робочі групи дають змогу акумулювати великий обсяг знань, забезпечують краще сприймання і розуміння проблем, виявлення альтернативних підходів у процесі підготовки і прийняття рішень. Саме в бригадах, автономних і напівавтономних робочих групах досягається необхідна узгодженість трудових функцій, ефективна взаємодія та колективна відповідальність учасників спільної праці.

Серед форм групової роботи щодо підвищення ефективності виробництва і вдосконалення соціально-трудова відносин насамперед слід виділити «гуртки якості», які є організаційною формою спільного пошуку рішень виробничих проблем безпосередніми виконавцями. До «гуртка якості» входять, як правило, 6—8 робітників виробничої ділянки (цеху). Іноді кількість учасників досягає 25 чол. Засідання проводяться як в урочний, так і позаурочний час (в Японії 30 відсотків засідань припадає на позаурочні години). Спільний аналіз стану справ робітниками та спеціалістами є важливим джерелом пошуку резервів раціоналізації праці, поліпшення якості продукції, зниження витрат виробництва, покращення умов праці. Для активізації діяльності членів «гуртків якості» іноземні фірми використовують широке коло стимулів. Так, у Японії 41 відсоток їхніх учасників отримують доплати за роботу в понадурочні години; 16 відсотків — надбавки за підвищення кваліфікації; 7 відсотків — безплатні обіди. Водночас на більш як 30 відсотків «гуртків» матеріальне стимулювання не поширюється. Останнім часом «гуртки якості» виникли більш як у 50 країнах світу. Їх використовують 90 відсотків найбільших фірм США. В Японії у 90-х роках діяло близько 1 млн. «гуртків якості», що об'єднували

майже 10 млн. працюючих.

Участь робітників і службовців у «гуртках якості» допомагає їм виявити себе, надає праці творчого характеру, що значною мірою був втрачений за умов автоматизації виробництва. Водночас ці гуртки дають їхнім учасникам простір для самовираження, відчуття причетності до справ підприємства, почуття відповідальності за престиж його продукції. Складовою програм раціоналізації праці та соціально-трудова відносин є вдосконалення самого процесу праці, в тому числі розширення «горизонтального» і «вертикального» набору обов'язків, виробнича ротація працюючих, широке застосування систем зв'язку, персональних комп'ютерів, підключених до єдиних інформаційних центрів, створює нові зв'язки між працівниками в процесі праці, змінює форми та методи організації праці. Американські фахівці в галузі управління Т. Пітере та Р. Уотермен на основі вивчення досвіду 62 фірм, які досягли найбільших успіхів, прийшли до несподіваного, на їхню думку, висновку, а саме: «продуктивність — від людини». Результати вивчення свідчать, що найбільшого успіху досягають ті фірми, які прагнуть створити у свого персоналу почуття причетності до «загальної» справи, підтримують атмосферу довіри і свободи творчості, самостійності. Автори згаданого дослідження зазначають, що зразкові компанії розглядають пересічний персонал як головне джерело досягнень в галузі якості та продуктивності. Вони не схвалюють установок типу «ми і вони» у соціально-трудова відносинах і не вважають основним джерелом підвищення ефективності капіталовкладення.

До нетрадиційних методів раціоналізації праці слід віднести нововведення в організацію робочого часу, включаючи, зокрема, змінний графік робочого часу, різні графіки чотири- і триденного робочого тижня (при збереженні 40 робочих год.), а також неповний робочий тиждень. Сутність змінного графіка, що все частіше застосовується іноземними фірмами, полягає у наданні робітникам і службовцям права самостійно встановлювати час свого перебування на робочому місці (за винятком певної кількості годин обов'язкової присутності) у межах загальної кількості робочого часу, який потрібно відпрацювати за тиждень або місяць.

Головна мета підприємців при реалізації розглянутих програм — максимізація прибутку. Проте не можна не бачити і позитивного, що нові методи раціоналізації праці та соціально-трудова відносин привносять у становище найманих працівників.

На зміни у соціально-трудова відносинах значною мірою впливає система соціального партнерства, яка діє практично в кожній з країн з розвинутою ринковою економікою. Сутність цієї системи буде розглянуто далі, а тепер розглянемо сутність ринку праці, який є важливою складовою ринкового механізму та сферою формування і функціонування

соціально-трудо­вих відносин.

Ринок праці. Рух товарів і послуг в економіці, орієнтованій на критерій ефективності і здатній до саморегулювання, відбувається на основі ринкових відносин. У ринковій економіці товари і послуги купуються та продаються на різних ринках. Товар «послуги робочої сили» купується і продається на ринку праці.

Ринок праці — це специфічний вид товарного ринку. Як економічна категорія ринок праці є сукупністю економічних відносин між власником робочої сили, її продавцем, з одного боку, і власником засобів виробництва, роботодавцем, що виступає покупцем послуг робочої сили, — з іншого. Зазначені економічні відносини втілюються у юридичну форму (договір, контракт, угоду) і регулюються трудовим законодавством.

Головним змістом ринку праці є те, що тут формуються попит, пропозиція і ціна послуг робочої сили. Тому ринок праці можна визначити і як динамічну систему, в якій взаємодіють, з одного боку, роботодавці (власники засобів виробництва, підприємці), а з іншого, — наймані працівники, формуючи обсяг, структуру і співвідношення попиту і пропозиції робочої сили. Правомірним є й визначення ринку праці як системи економічних відносин з обміну індивідуальних здібностей до праці на фонд життєвих засобів, потрібних для відтворення робочої сили, а також з розміщення найманих працівників у системі суспільного поділу праці за законами товарного виробництва й обміну.

З наведених визначень логічно випливають характеристики ринку праці, основні складові механізму його функціонування:

попит на робочу силу;

пропозиція робочої сили;

вартість (ціна) послуг робочої сили;

конкуренція (між роботодавцями — за робочу силу більш високої якості; між найманими працівниками — за робочі місця; між роботодавцями і найманими працівниками — за умови купівлі-продажу робочої сили — розмір заробітної плати, соціальне забезпечення, умови праці тощо);

основні суб'єкти ринку праці: а) роботодавці й органи, які представляють їхні інтереси (союзи підприємців, регіональні асоціації підприємців тощо); б) наймані працівники й організації, що репрезентують їхні інтереси (профспілки, союзи найманих працівників тощо); в) держава та її структури, виступають, з одного боку, як роботодавець, з другого — як гарант прав і свобод суб'єктів трудових відносин, з третього — як посередник між роботодавцями і найманими працівниками.

Структуру ринку праці з огляду на складові його формування та функціонування наведено

на рис. 13.

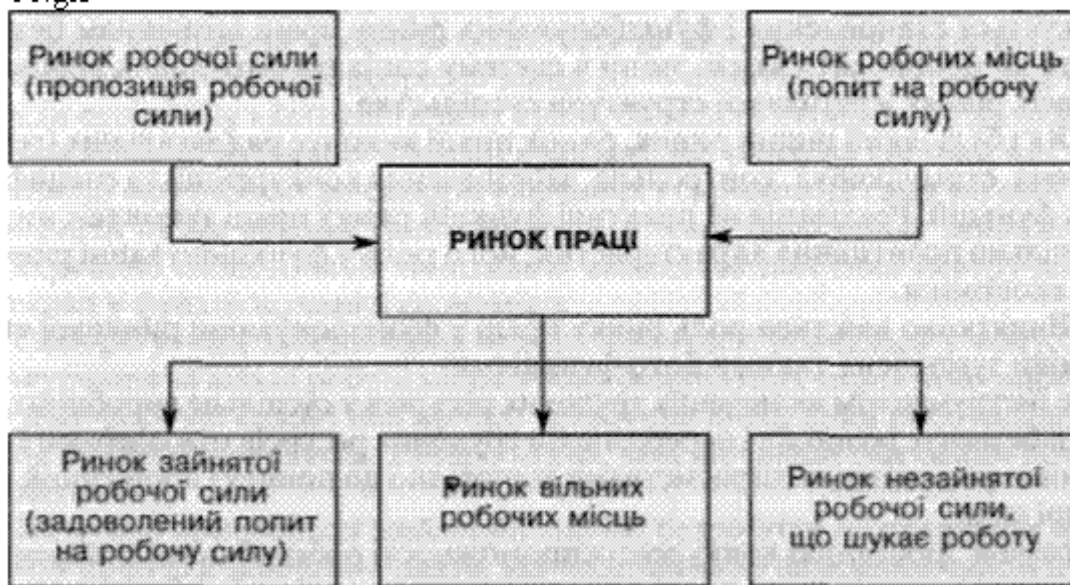


Рис. 13. Структура ринку праці (складові формування і функціонування)

Ринок праці — чи не найскладніший елемент ринкової економіки, у якому не тільки переплітаються інтереси найманих працівників і роботодавців щодо ціни послуг робочої сили і умов її функціонування, а й віддзеркалюються всі зміни соціально-економічного характеру, які відбуваються у суспільстві. Від того, наскільки ефективною є економічна політика, включаючи структурну, фінансово-кредитну, інвестиційну, цінову, протекціоністську, зовнішньоекономічну та політику доходів, якою є мотивація основних суб'єктів ринку, залежить попит на робочу силу і її пропозиція, а відповідно і масштаби зайнятості.

Під попитом на ринку праці розуміють потребу роботодавців у працівниках для виробництва товарів і послуг відповідно до попиту. При цьому на попит впливають як потреба покупців у товарах і послугах, виробників у інвестиціях, так і форми власності, виробничий потенціал, наявність грошового капіталу, ціна робочої сили тощо. Іншими словами, попит відображує обсяг і структуру суспільних потреб у робочій силі, які забезпечені відповідними засобами виробництва, грошовими ресурсами, життєвими засобами.

Пропозиція робочої сили формується під впливом таких чинників, як масштаби поповнення суспільного виробництва новою робочою силою, співвідношення зайнятого і незайнятого населення, рівень вибування робочої сили, заробітна плата та її купівельна спроможність, стан податкової системи (чи забезпечує вона реальне зростання доходів і стимули участі у суспільному виробництві), рівень культури, релігія тощо.

Розглядаючи теоретичні аспекти ринку праці, вкрай важливо визначитися, що нового він може внести у систему суспільних відносин — обмежується становлення і

функціонування ринку праці визнанням безробіття чи привносить якісні зміни у систему соціально-трудових відносин на всіх рівнях ієрархічної структури суспільства.

Як і будь-який інший ринок, ринок праці виконує ряд загальних (регулююча, стимулююча, контрольна, забезпечення конкуренції) та специфічних функцій. Реалізація на практиці функцій ринку праці зумовлює низку суспільно позитивних характеристик, його роль у функціонуванні ринкової економіки.

Винятково важлива роль рингу праці у функціонуванні ринкової економіки зумовлена такими його функціями:

є інструментом включення трудових ресурсів у суспільне виробництво;

забезпечує розподіл і перерозподіл трудових ресурсів між сферами економіки, регіонами, підприємствами відповідно до попиту і пропозицій робочої сили;

сприяє зростанню конкурентоспроможності робочої сили і створенню більш досконалих умов праці з метою залучення якісної робочої сили;

відіграє важливу роль у відтворенні робочої сили, що відповідає вимогам сучасного виробництва;

підвищує роль ринкових важелів у оплаті праці та відповідно посилює мотивацію до праці, забезпечує формування ринкової вартості або ціни робочої сили;

прискорює адаптацію населення до ринкових відносин;

активізує мобільність робочої сили;

сприяє становленню ефективної зайнятості населення.

Основні складові ринку праці — попит, пропозиція, ціна послуг робочої сили — тісно взаємопов'язані.

У найбільш загальному, дещо спрощеному вигляді механізм залежності зазначених елементів ринку праці такий. Попит на робочу силу з боку роботодавців зростає при зниженні ціни послуг робочої сили, а пропозиція зростає в міру її підвищення. При відповідності попиту і пропонування виникає ситуація рівноваги на ринку праці. Якщо ціна робочої сили перевищує рівноважну, спостерігається безробіття. Протилежна ситуація призводить до дефіциту кадрів.

Наявність різних соціально-економічних умов у суспільстві, що впливають на формування елементів ринку праці, зумовлює наявність різних його моделей, серед яких виділимо такі: модель конкуренції, модель монополії (панування роботодавця), модель ринку з сильними профспілками (монополія профспілок), модель двосторонньої монополії (роботодавця і профспілок).

В умовах різних моделей ринку праці взаємозв'язок попиту, пропозиції, ціни послуг робочої сили, рівня зайнятості та безробіття має свої особливості. Різні економічні теорії

висувають свої версії щодо характеру зазначених взаємозв'язків і пропонують свої рекомендації щодо їх регулювання, вирішення проблем зайнятості та забезпечення економічного зростання. До «великої депресії» кінця 20 — початку 30-х років, яка потрясла економіку капіталістичних країн, більшість економістів дотримувались позицій класичної школи і вважали, що ринкова система має необмежені можливості до саморегулювання і спроможна сама по собі забезпечити повне використання ресурсів, у тому числі повну зайнятість. Найкращою економічною політикою вважалася політика невтручання держави у функціонування економіки.

Саморегуляція забезпечення повної зайнятості вбачалася у тому, що конкуренція за вільні робочі місця з боку безробітних сприятиме зниженню ціни робочої сили, і цей процес триватиме доти, доки роботодавцям стане вигідним найняти всіх безробітних, забезпечивши тим самим повну зайнятість.

На думку прибічників класичної школи, безробіття на практиці є наслідком політики заробітної плати, яка неспроможна належним чином пристосуватися до змін реального попиту на робочу силу. Звідси і рекомендації політикам і практикам: безробіття як хронічну «хворобу» ринкової економіки треба лікувати регулюванням заробітної плати. Проте цей висновок справедливий тільки стосовно ринку праці з досконалою конкуренцією і лише до певної міри.

Новий підхід до аналізу взаємодії заробітної плати, зайнятості і безробіття та вирішення проблем ринку праці запропонував автор макроекономічної теорії зайнятості Дж. М. Кейнс. Він вважав безпідставним твердження класиків, що регулювання цін і заробітної плати у напрямі їх зниження усуває причини незайнятості. Згідно з його теорією в економіці не існує еластичності співвідношення цін і заробітної плати у тій мірі, яка необхідна для забезпечення повної зайнятості при зниженні сукупного попиту. Ринкова економіка, вважав Дж. М. Кейнс, не буває досконало конкурентною, крім того, на функціонування ринку впливають чинники неекономічного характеру, які суттєво знижують еластичність цін і заробітної плати. Проте навіть якщо б ціни і заробітна плата були еластичними, то і це не вирішило б проблему безробіття, адже загальне зниження заробітної плати призведе лише до подальшого зниження сумарних грошових доходів і, як наслідок, до падіння попиту на продукцію і робочу силу.

Кейнсіанська теорія повністю заперечує ще одне принципове положення класичної економічної школи, а саме, що інвестиції зростають із зростанням заощаджень, оскільки суб'єкти заощаджень та інвестори належать до різних груп економічних агентів і мають різні мотиви.

На відміну від теоретиків класичної школи, Дж. М. Кейнс доводить, що не заробітна плата

визначає розміри зайнятості, а схильність до споживання, а саме передбачувані витрати суспільства на споживання та обсяг нових інвестицій спільно визначають рівень зайнятості, який, у свою чергу, пов'язаний з величиною реальної заробітної плати. Суму зазначених величин, тобто передбачувані витрати суспільства на споживання і очікувані витрати суспільства на нові інвестиції Дж. М. Кейнс назвав «ефективним попитом». За Дж. М. Кейнсом, якщо схильність до споживання і обсяг нових інвестицій не забезпечують необхідного попиту, дійсний рівень зайнятості буде меншим, ніж потенційна пропозиція праці при існуючій реальній заробітній платі.

Для подолання депресивного характеру економічного розвитку і високого рівня безробіття кейнсіанська теорія рекомендує проводити активну фінансово-грошову політику держави, яка має вплив на економічні процеси за схемою: збільшення державних витрат — виникнення додаткового платоспроможного попиту — підвищення рівня зайнятості та використання виробничих потужностей — підвищення впевненості у високих і стійких майбутніх нормах прибутку, зменшення спекулятивного попиту на ліквідні активи — зниження довготермінових норм відсотку — стимулювання приватних інвестицій — підвищення ділової активності й тривале поживлення господарської кон'юнктури.

Подальший економічний розвиток (після великої депресії), з одного боку, підтвердив правомірність основних положень Дж. М. Кейнса, а з іншого — поставив під сумнів деякі з них. Так, зміна сукупного попиту позначається на зміні чистого національного продукту і зайнятості лише тоді, коли рівень цін залишається незмінним. Якщо ж ціни зростають, то частка або навіть увесь приріст сукупного попиту «з'їдаються» інфляцією, що унеможливорює реальний приріст обсягів виробництва і зайнятості.

Монетаристський підхід до пояснення природи економічних процесів та їх регулювання полягає у тому, що ринки конкурентні і що система ринкової конкуренції сама по собі забезпечує достатню макроекономічну стабільність. Вирішальним чинником побічного регулювання усіх процесів у економіці, вважають представники цієї теорії, є гроші. При цьому державне втручання в економіку має бути мінімізоване, оскільки дії державних органів щодо стабілізації економіки лише посилюють циклічні коливання.

Подолання кризових явищ, відповідно до рекомендацій монетаристів, має досягатися реалізацією стабілізаційних програм, складовими яких є: скорочення дефіциту бюджету через скорочення державних інвестицій, соціальних видатків; обмежувальна кредитно-грошова політика; обмеження фонду оплати праці; послаблення контролю за цінами і експортно-імпортними операціями.

Серед концепцій природи ринку праці та методів його регулювання можна виділити сучасні теоретичні розробки зарубіжних фахівців Г. Стендінга, Р. Дж. Ерсенберга та Р. С

Сміта, Ф. Мішона, В. Павленкова, Х. Доманські. Втім жодну з цих концепцій не можна розглядати як ідеальну чи таку, що найкраще підходить для вирішення проблем українського ринку праці. Проте чи не найголовніший висновок, що випливає з аналізу цих теорій, полягає у тому, що краща політика на ринку праці — це зважена, науково обгрунтована економічна політика, яка забезпечує зростання сукупного попиту і створює умови для підвищення ціни послуг робочої сили.

Ринок праці існує вже не одне століття. І хоча багато його характерних рис і законів носять «наскрізний» характер, проте інституційні рамки, форми, механізми, у яких і за допомогою яких функціонує ринок праці, у ході історичного розвитку значно змінилися. Сучасний ринок праці формується на основі виключного права людини розпоряджатися своїми здібностями до праці і добровільно вибирати вид діяльності та професію.

Незалежне волевиявлення людини є умовою при виборі способу життя, визначенні ставлення до суспільно корисної праці, форм і режимів зайнятості, міри трудової участі. У цивілізованому суспільстві ринок є не стихійним, а обов'язково регульованим з урахуванням суспільних цілей та пріоритетів. При цьому регулювання здійснюється, як правило, не адміністративними, а правовими, економічними засобами, які спираються на ринкові механізми та закони. Регулювання ринку праці охоплює найважливіші його параметри як з боку попиту, так і пропозиції та ціни послуг робочої сили.

Різкі коливання на ринку праці, які виникають унаслідок циклічних перерв у виробництві, відставання попиту на робочу силу від її пропозиції призводили не тільки до значних порушень у відтворенні робочої сили, а й до соціальних вибухів. З посиленням робітничого руху, розвитком соціально орієнтованої ринкової економіки відносини між працею і капіталом суттєво змінилися. У більшості розвинених країн після кризи кінця 20 — початку 30-х років і особливо після другої світової війни створено ряд нових механізмів та інституцій регулювання ринку праці. Відзначаючи зміни ситуації на ринку праці та розглядаючи чинники, що зумовили ці зміни, відомий ліберальний економіст Дж. Гелбрейт вказує на чотири процеси, які докорінно змінили за останні роки ринкові відносини: 1) зростання ролі профспілок, які сприяли зрівнянню влади між роботодавцями і трудящими; 2) послаблення найбільш жорстких сторін ринкової економічної системи через закони про соціальне страхування, а також зосередження уваги на недоліках у таких сферах, як житлове будівництво, медичне обслуговування й освіта; 3) зростаюча роль держави, яка взяла на себе відповідальність за рівень виробництва: знижуючи податки чи збільшуючи витрати з державного бюджету або поєднуючи обидві ці дії, вона підвищувала попит і нарощувала виробництво, повертаючи економіку до повної зайнятості у кризові роки; 4) зникнення традиційного підприємця, на зміну якому

прийшов менеджер, корпоративний бюрократ.

Вартість і ціна послуг робочої сили. Визначення вартості як об'єктивної основи, навколо якої коливаються ціни на ринку — фундаментальна складова економічної теорії.

Упродовж усього розвитку політичної економії однією з основних теоретичних проблем було з'ясування природи вартості.

Робоча сила, або праця, послуги робочої сили, чи праці (залежно від того, яких позицій дотримуються ті чи інші економісти щодо об'єкта купівлі-продажу на ринку праці), як за класичного капіталізму, так і за сучасної економічної системи мають товарний характер.

Ціна товару, що купується і продається на ринку праці, а в трактовці авторів — це послуги робочої сили, може коливатися під впливом різних чинників, але основою її є вартість.

Відповідно до класичної економічної теорії, вартість товарів визначається витратами праці на їх виробництво. Основні положення трудової теорії вартості, розробленої представниками класичної політичної економії, в подальшому були розвинені К. Марксом і посіли одне з провідних місць у його вченні.

Виходячи з того, що будь-який товар має споживну вартість і вартість, К. Маркс трактує ці категорії так: у процесі виробництва конкретною працею створюється споживна вартість товарів, а абстрактна праця — витрачення людської енергії у процесі праці — створює вартість товарів, за якою вони обмінюються. Ціна товару на ринку є грошовим вираженням його вартості і саме нею визначається, зазнаючи одночасно впливу попиту і пропозиції, вартості грошей та інших чинників, що змушують ціну коливатися навколо вартості.

Споживна вартість товару «робоча сила» відповідно до марксистської теорії полягає у здатності в процесі праці створювати додаткову вартість, а вартість робочої сили визначається вартістю життєвих засобів, необхідних для підтримки життя працівника і членів його сім'ї, забезпечення нормальної трудової діяльності, набуття професійних знань, а також задоволення на прийнятному для суспільства рівні соціально-культурних потреб працівників.

Немарксистська економічна теорія обґрунтовує вартість виходячи з різних умов економічної рівноваги. При цьому категорія вартості робочої сили не розглядається, оскільки здатність людини до праці не вважається товаром. Найпоширенішими є теорії людського капіталу, послуг праці (робочої сили), чинників виробництва, граничної продуктивності, граничної корисності.

Значний внесок у розвиток теорії вартості належить авторам теорії граничної корисності — К. Менгеру, У. Ст. Джевонсу, Е. Бем-Баверку, Ф. Візеру, Л. Вальрасу та ін. Ці вчені заснували течію в економічній теорії, що дістала назву «маржиналізм» («граничний»).

З точки зору маржиналістів вартість (цінність) товару визначається суб'єктивним відношенням до неї людини. Самі по собі будь-які блага не мають об'єктивних «економічних» властивостей. Питання у тому, чи здатні ці блага приносити людям задоволення, бути для них цінними за їх власною оцінкою. Отже, на думку маржиналістів, при визначенні цінності (вартості) товару головним є кінцевий результат виробництва, який оцінює споживач, керуючись власними суб'єктивними уявленнями щодо корисності життєвих благ.

Ідеї маржиналізму значно вплинули як на розвиток теорії вартості (цінності), так і економічну теорію в цілому. Принцип граничної корисності став відправною точкою для подальшої розробки категорійного апарату, положень, які увійшли до арсеналу економічної теорії у вигляді універсальної концепції граничних величин — граничні витрати, граничний дохід, граничний продукт тощо. Концептуальні положення маржиналізму широко використовуються в мікроекономіці, яка розкриває принцип раціональної поведінки споживача, формування витрат і цін на рівні фірми, поведінку фірм в умовах обмежених ресурсів.

Підкреслюючи значний внесок теорії граничної корисності в дослідження ключової категорії ринкової економіки — вартості (цінності), водночас маємо визнати, що ця теорія, як і трудова теорія вартості, не виробила пояснення природи вартості, яке б ураховувало комплекс обставин економічного буття, багатоманітність чинників її формування. Практика, а вона була і залишається критерієм істини, переконливо свідчить: жодна теорія, яка претендує на пояснення природи категорії вартості на основі лише одного принципу, моністичного підходу не може бути вичерпною. Так само, як класична, а надалі й марксистська економічна теорія «спіткнулися» на нехтуванні корисності, теорію маржиналізму спіткала така ж участь через відкидання ролі суспільних витрат у формуванні вартості.

Будь-яке суспільство, в якому існує поділ праці, стикається з проблемою виміру і порівняння витрат та результатів і формування на цій основі пропорцій суспільного продукту і суспільного поділу праці. Діяльність, пов'язана зі створенням матеріальних і нематеріальних благ і послуг, передбачає понесення певних витрат для досягнення передбачуваного корисного ефекту. Суспільство, так би мовити, постійно вирішує оптимізаційну задачу, максимізуючи корисний ефект за наявних трудових ресурсів, або мінімізуючи витрати праці для досягнення цього ефекту. Внаслідок зіставлення корисних ефектів різних товарів та кількості праці, що необхідна для їх виробництва, товар дістає суспільну оцінку, яка синтезує суспільні корисність і витратність виробництва.

Сучасна теоретична конструкція природи вартості має створюватися на основі поєднання

двох складових формування вартості (цінності) — корисності та суспільних витрат, а отже, синтезу трудової теорії вартості та теорії маржиналізму. Необхідність такого синтезу пов'язана як з потребою використання їхніх сильних сторін, так і з об'єктивними передумовами їхньої інтеграції. Поки праця на практиці є визначальною субстанцією для збільшення суспільного багатства, трудова теорія вартості значно більшою мірою пояснює природу вартості, причину відмінностей у вартості конкретних товарів (послуг). Однак у міру того, як все більшу роль у зростанні багатства відіграють менеджмент, маркетинг, інтелектуальні здібності людини, нетрудові чинники, посилюється роль маржиналізму в поясненні природи вартості.

Синтез трудової теорії вартості та маржиналізму — ключ до комплексної характеристики категорії «вартість послуг робочої сили».

Отже, обґрунтування величини вартості послуг робочої сили в одному випадку залежно від вартості життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили (трудова теорія вартості), а в іншому — залежно лише від корисності (результативності) послуг (маржиналізм) — це дві крайності. Водночас об'єднання цих підходів дає можливість побудувати ціліснішу теоретичну конструкцію механізму формування вартості специфічного товару «послуги робочої сили». Стосовно цього товару вартість, що відповідає його суспільній оцінці, має встановлюватися на рівні, який узгоджує граничну корисність праці (цінність послуг для покупця-роботодавця) з умовами відтворення послуг робочої сили (з витратами, які потрібні для її відтворення). Інакше кажучи, у визначенні вартості послуг робочої сили завжди є витратна і результативна складові. Перша має, як правило, гарантований характер і спрямована на забезпечення принаймні простого відтворення робочої сили. На практиці параметри її формування такі: законодавчо встановлений рівень мінімальної заробітної плати, мінімальні гарантії в оплаті праці за кваліфікацією, інші гарантійні винагороди, передбачені законодавством, угодами та колективними договорами. Друга складова вартості послуг робочої сили залежить від результативності трудової діяльності, здатності цих послуг створювати більший чи менший доход, співвідношення його розподілу між найманими працівниками і власником.

Знаючи одночасно умови і попиту (корисність), і пропозиції (витрати), можна визначати вартість послуг робочої сили. Вона є усередненим еквівалентом життєзабезпечення типового представника асоційованої групи людей, об'єднаних спільністю інтересів і цілей, умов проживання і результатів праці, рівнів інтелектуального і культурного розвитку. При визначенні вартості послуг робочої сили неприпустимою є недооцінка як витрат на відтворення робочої сили, виходячи з потреб працівників, так і результатів (корисності)

послуг. Іншими словами, розв'язуючи проблему формування вартості послуг робочої сили, не можна ігнорувати інтереси ані найманих працівників, ані роботодавців.

Маємо визнати, що в будь-якому разі сума життєвих засобів має бути достатньою для підтримки працівників у стані нормальної життєдіяльності. «Заробітна плата, — справедливо зазначає Еміль Жамс, — уявляється нині як доход, величина якого не повинна опускатися нижче певного рівня, щоб не втратити гідність праці. Інші елементи економічної рівноваги мають бути приведені у відповідність з рівнем заробітної плати, сама ж заробітна плата не може пристосовуватися до інших елементів».

Узагальнюючи викладене, можна стверджувати, що витратність і результативність — обов'язкові складові визначення вартості послуг робочої сили, їхня постійна присутність у формуванні параметрів цього показника впливає з двох об'єктивних обставин: необхідності забезпечення за будь-яких умов відтворення робочої сили, хоча б на рівні фізіологічного виживання, та об'єктивної потреби мати конкретні результати діяльності, а отже, джерело покриття витрат на робочу силу.

Тільки на основі поєднання витратності та результативності можна пояснити відмінності у рівнях заробітної плати асистента і професора, архіваріуса й інструментальника, двох робітників однієї професійно-кваліфікаційної групи, один з яких не виконує, а інший перевищує норми виробітку, працівників, які працюють у несприятливих і звичних умовах праці, виконавчого директора прибуткового і збиткового підприємства тощо.

Вартість послуг робочої сили — це об'єктивна основа, навколо якої коливаються ціни цього специфічного товару. Користуючись термінологією А. Сміта, можна сказати, що вартість — це природна оцінка товару «послуги робочої сили». «Фактична ціна, — писав А. Сміт у своїх «Дослідженнях про природу і причини багатства народів», — за яку звичайно продається товар, називається його ринковою ціною. Вона може перевищувати його природну ціну, або бути нижчою від неї, або ж повністю збігатися з нею».

Відхилення ціни послуг робочої сили від її природної вартості є, як правило, наслідком дії чинників ринкового характеру — невідповідності попиту і пропозиції робочої сили, наявності на ринку праці недосконалої конкуренції, що створюється завдяки монопольному становищу продавців або покупців послуг робочої сили у певному сегменті цього ринку. Одночасно на ринкову вартість послуг робочої сили впливають деякі чинники неринкового характеру, зокрема талант, малоприємність, непристижність деяких видів роботи, наявність на ринку так званих неконкуруючих груп.

Нині на регулювання ринку праці і ціни послуг робочої сили значно впливає також система соціального партнерства, основні характеристики якої розглядаються далі.

Система соціального партнерства. Світовий досвід і досвід нашої країни переконливо

свідчать, що численні проблеми економіки та суспільного життя можна вирішувати швидше і краще, якщо провідні сили суспільства орієнтуватимуться не на конфронтацію, а на об'єднання зусиль, на творчу співпрацю. Адже мета в них спільна, і полягає вона у досягненні соціальної злагоди та прогресу. Стрижнем функціонування і каталізатором розвитку системи соціального партнерства є творче застосування принципів тристоронньої співпраці підприємців, найманих працівників та органів державної влади. У вітчизняну соціально-економічну літературу і господарську практику термін «соціальне партнерство» увійшов порівняно недавно. Його сутність у зарубіжній і вітчизняній літературі трактується неоднозначно. Тому з'ясуємо передусім, що означає словосполучення «соціальне партнерство». «Соціальне» означає суспільне, те, що стосується життя людей, їхніх взаємовідносин у суспільстві. «Партнер» від французького «partenaire» означає компаньйон, учасник спільної діяльності. Отже, відповідно до смислового значення терміну «соціальне партнерство» та стосовно соціально-трудової сфери воно означає спільну діяльність суб'єктів трудових відносин, спрямовану на погодження інтересів і вирішення наявних проблем. Сутність цих проблем пов'язана передусім з існуванням ринку праці, на якому є продавці і покупці. Вони самі домовляються про умови купівлі-продажу послуг робочої сили. Проте цей «торг» має здійснюватися з дотриманням певних правил, норм, які захищають інтереси обох сторін, тобто на основі партнерських взаємовідносин, досконалих «правил гри».

При розгляді соціального партнерства як складової ринкової економіки може виникнути (і виникає) запитання: це традиція, специфічна складова механізму формування і регулювання трудових відносин в окремих країнах чи об'єктивна вимога, тобто притаманна економіці ринкового типу форма погодження інтересів суб'єктів трудових відносин? Однозначно можна стверджувати, що становлення і розвиток системи соціального партнерства за умов ринкової економіки є результатом об'єктивних реалій, що впливають з нової ролі, статусу суб'єктів ринку праці — роботодавців, найманих працівників та органів, що представляють їхні інтереси.

До останнього часу на терені Європи, інших континентів співіснували економічні системи двох типів: перший — централізована планова економіка, заснована переважно на державній формі власності, і другий — ринкова економіка, заснована на багатоманітності форм власності та господарювання. За першого типу економічної системи держава як моновласник фактично одноособово визначала зміст і методи регулювання трудових відносин. В економіці змішаного типу, якою є сучасна ринкова економіка, держава не може відігравати ту саму роль, що й за умов функціонування централізованої планової економіки.

Головними суб'єктами трудових відносин в економіці змішаного типу є роботодавці, що представляють різні форми власності, і наймані працівники. Формою погодження їхніх інтересів може бути лише та, що заснована на партнерських засадах і виключає диктатуру у трудових відносинах будь-якого класу, органу або особистості. Соціальне партнерство — це альтернатива будь-якій диктатурі у трудових відносинах і є найбільш прийнятним методом вирішення конфліктів у соціально-трудої сфері. За рівнем розвитку соціального партнерства можна судити про ступінь демократизації суспільства, якість відносин у соціально-трудої сфері.

Соціальне партнерство слід розглядати як систему правових і організаційних норм, принципів, структур, процедур (заходів), які спрямовані на забезпечення взаємодії між найманими працівниками, роботодавцями, державними органами влади в регулюванні соціально-трудої відносин на національному, галузевому, регіональному, виробничому рівнях. Його метою є досягнення соціального миру в суспільстві, забезпечення балансу соціально-економічних інтересів найманих працівників і роботодавців, сприяння взаєморозумінню між ними, запобігання конфліктам і вирішення суперечностей для створення необхідних умов поступального економічного розвитку, підвищення життєвого рівня населення.

Соціальне партнерство передбачає готовність сторін до взаєморозуміння і злагоди, постійне прагнення до соціальної симетрії та гармонії відносин між партнерами. Однак це не означає, що між ними завжди мають панувати мир і прихильність. Розбіжність інтересів — це об'єктивна реальність, яка може будь-коли виявитися в суперечках і конфліктах. Тому взаємне бажання соціальних партнерів дійти згоди в трудових відносинах, співпрацювати заради загального добра, є важливою запорукою соціального миру в суспільстві. Становлення й розвиток системи соціального партнерства стали можливими завдяки визнанню загальнолюдських принципів демократії: свободи, плюралізму, співпраці у прийнятті важких, але потрібних спільних рішень.

Гарантією ефективного функціонування механізму соціального партнерства є чітке визначення інтересів кожної з трьох основних соціальних сил суспільства, розумний розподіл ролей і відповідальності за визначення і реалізацію спільної соціально-економічної політики.

Підприємці (роботодавці), захищаючи свої інтереси і права як власників засобів виробництва, в соціальному партнерстві вбачають можливість здійснення погодженої технічної, економічної та соціальної політики, розвиток виробництва без різких потрясінь і руйнівних конфліктів. На них покладається основний тягар відповідальності за результати господарювання, забезпечення належних умов праці та розмірів її оплати та

фінансового забезпечення соціального захисту трудівників.

Профспілки як захисники і виразники інтересів найманих працівників покликані виборювати і захищати соціальні, економічні та професійні права робітників і службовців, боротися за соціальну справедливість, сприяти створенню ;ся людини належних умов праці й життя.

Значна роль у соціальному партнерстві належить державі. Вона є законодавцем, гарантом, арбітром, контролером тощо.

Чи не найголовніша функція держави у системі соціального партнерства полягає у законодавчому забезпеченні регулювання трудових відносин на принципах партнерства. Конкретно йдеться про розробку правових засад та організаційних форм соціального партнерства, правил і механізмів взаємодії сторін, правових норм їхньої відповідальності за невиконання домовленостей тощо. Одночасно держава виступає як гарант конституційних, законодавчих прав усіх сторін соціального партнерства, встановлює, гарантує та контролює дотримання мінімальних норм і гарантій у сфері праці та соціально-трудова відносин. Державу можна розглядати і як організатора, координатора, незалежного регулятора соціально-трудова відносин. Ці функції реалізуються як введенням в дію законодавчих, нормативних актів, так й ініціюванням розвитку соціального партнерства, прийняттям державних програм удосконалення соціально-трудова відносин, участю у підготовці кадрів для соціального сектору, координацією наукових досліджень у цій сфері тощо.

Держава може брати безпосередню участь у соціальному діалозі як сторона ведення переговорів і укладання угод. Трьохстороннє співробітництво — перевірена на практиці багатьох країн форма досягнення балансу інтересів держави, роботодавців, найманих працівників. За такої форми навантаження у реалізації соціально-економічної політики розподіляються між трьома партнерами, а органи, що представляють інтереси держави, мають можливість на практиці перевірити дієвість принципів соціального партнерства, досконалість діючої правової бази, реалізувати загальнодержавні інтереси.

Соціальні партнери у світі співпрацюють у формі консультацій, переговорів, які здебільшого закінчуються укладенням тарифних угод і колективних договорів.

Роль тарифних угод і колективних договорів у всьому світі нині настільки зросла, що всю систему трудових відносин у багатьох країнах нерідко називають колективно-договірною системою.

Процес законодавчого закріплення колективно-договірної системи в більшості країн Заходу розпочався ще на початку нинішнього століття.

Так, окремі норми колективно-договірної системи було внесено до датського Цивільного

кодексу вже в 1907 р., швейцарського Кодексу зобов'язань — у 1911 р. Надалі поширилось ухвалення спеціальних законодавчих актів щодо колективно-договірного регулювання трудових відносин в інших країнах — у Норвегії, наприклад, такий акт ухвалено в 1915 р., Німеччині— 1918, Фінляндії— 1924 р. З ухваленням Міжнародною організацією праці Конвенції-98 від 1949 р. про поширення принципів права на організацію і ведення колективних переговорів і Рекомендації-91 від 1951 р. про колективні договори система колективних договорів і угод дістала загальне визнання. Більшість країн з розвинутою ринковою економікою створила добре організовану систему регулювання соціально-трудова відносин на принципах соціального партнерства, хоча суб'єкти, форми і методи цього регулювання нерідко суттєво різняться. Залежно від специфічних умов тієї чи іншої країни практикується проведення переговорів і укладення тристоронніх (уряд, підприємці і профспілки) або двосторонніх (підприємці і профспілки) угод чи колективних договорів. Виходячи з рівня проведення переговорів і повноважень сторін, розрізняють загальнонаціональні, галузеві (галузево-регіональні) угоди та колективні договори, що укладаються на рівні підприємств.

Загальнонаціональні угоди регулюють рівень мінімальної заробітної плати, гарантії в галузі умов праці та відпочинку, визначають порядок індексації заробітної плати. Ці угоди поширені в Скандинавських країнах і в Японії.

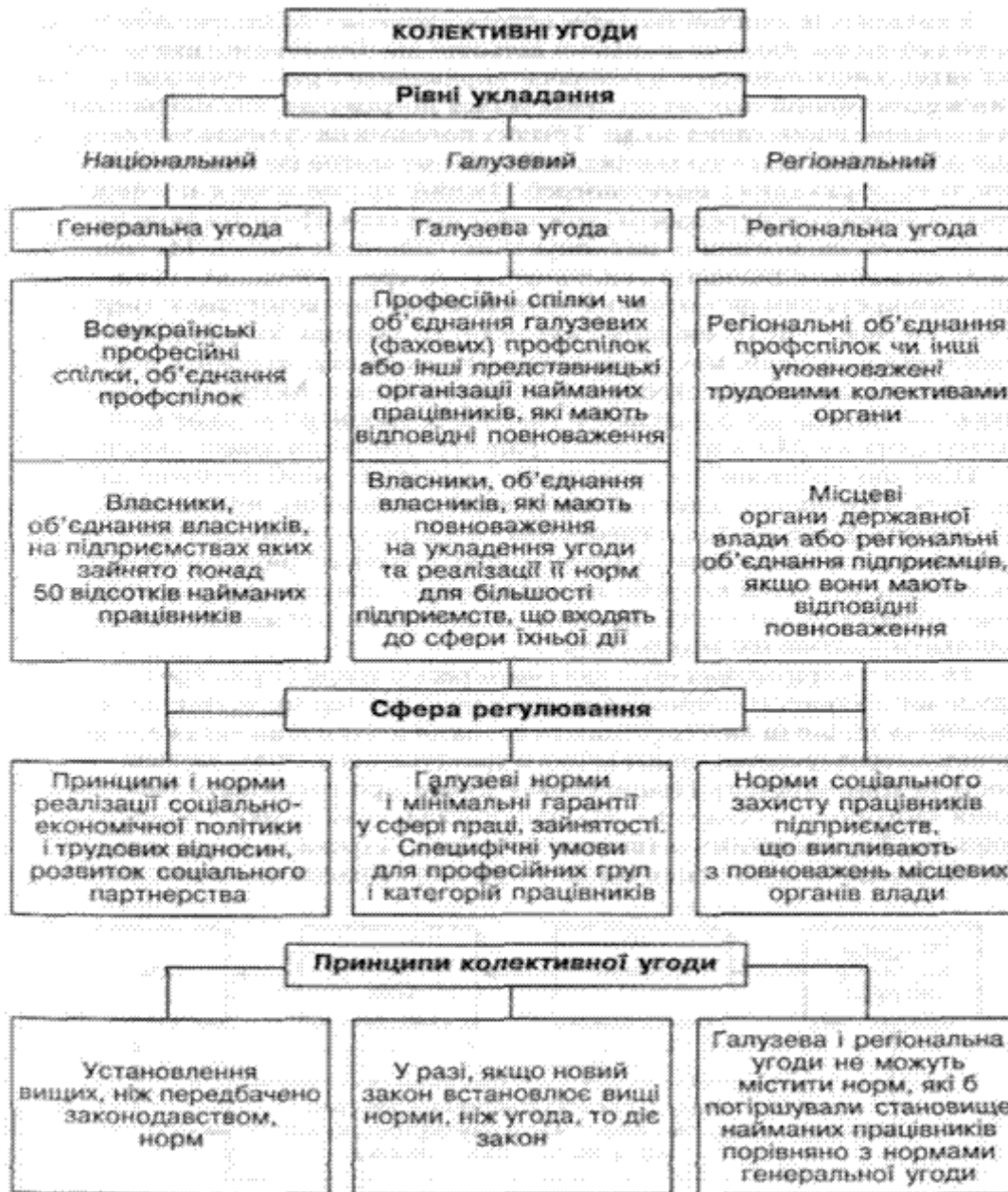
Галузеві угоди, які враховують конкретні умови виробництва, регламентують галузевий рівень мінімальної заробітної плати, галузеві принципи побудови тарифної системи, гарантії в області безпеки праці. Галузеві угоди виконують не тільки соціально-захисну, а й стимулюючу роль. Проведення переговорів на галузевому рівні і укладення відповідних тарифних угод практикується в Італії, Франції, Німеччині, де ними охоплено від 2—3 до кількох десятків галузей.

Важлива роль у регулюванні соціально-трудова відносин належить колективним переговорам і договорам, які укладаються на рівні підприємств. Тут особливо виразно виявляється захисна функція профспілок.

Тарифні угоди і колективні договори є надійним механізмом узгодження інтересів і захисту прав усіх учасників переговорів тоді, коли вони виходять із таких принципів: взаємної довіри, розмежування прав і відповідальності сторін; рівноправності сторін при внесенні та обговоренні пропозицій; урахування реальних можливостей матеріального, виробничого і фінансового забезпечення зобов'язань, які приймаються.

Система соціального партнерства в Україні ще тільки започатковується, хоча основні її елементи (сфера дії, зміст колективних договорів і угод, сторони переговорів та їхні повноваження, періодичність переговорів і процедура вирішення конфліктів тощо) вже

визначені й закріплені рядом законодавчих актів, зокрема Законом України «Про колективні договори і угоди», Законом України «Про оплату праці», Кодексом законів про працю України, а також Указом Президента України «Про національну раду соціального партнерства». Структурний зміст угод, що укладаються в Україні відповідно до чинного законодавства, наведено на рис. 14.



11.2. Мотивація трудової діяльності. Заробітна плата

Мотивація трудової діяльності. Ефективність праці за інших однакових умов визначається особистим ставленням людини до праці, її трудовою поведінкою. У свою чергу, трудова поведінка детермінована впливом багатьох чинників, які діють з різною силою і в різних напрямках.

Проблема спонукування людей до продуктивної праці не нова. Працею створюється матеріальна і духовна культура суспільства. Як писав один із класиків політичної економії www.library.if.ua/books/61.html

В. Петті: «Земля — мати багатства, а праця — батько його».

У загальному розумінні мотивація — це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо чи несвідомо робити ті чи інші вчинки.

Для всебічної характеристики поняття мотивації слід з'ясувати сутність основних категорій, які мають безпосереднє відношення до змісту і логіки поведінки людини в процесі трудової діяльності.

Вивчення складних теоретичних і прикладних проблем мотивації розпочинається з розгляду категорії «потреби». Людина є біосоціальною відносно автономною, високоорганізованою системою, яка саморозвивається, активно взаємодіє з зовнішнім середовищем, потребує постійного задоволення певних потреб.

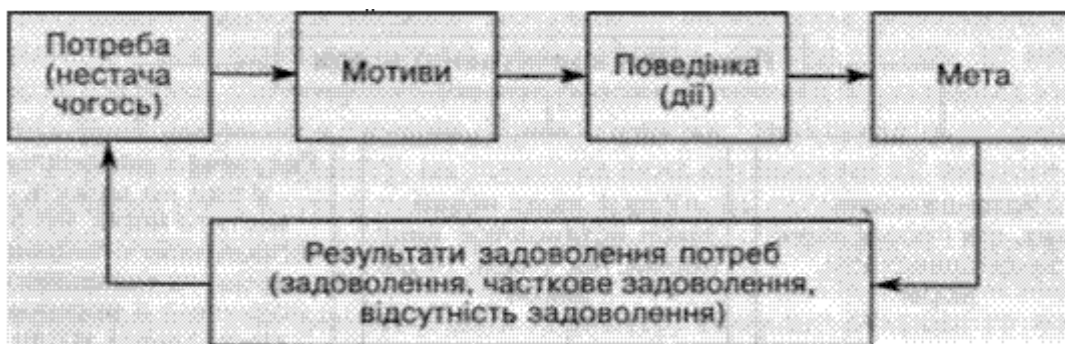
Потреби — це те, що неминуче виникає і супроводжує людину в процесі її життя, те, що є спільним для різних людей, а водночас виявляється індивідуально у кожної людини.

Потреби — це відчуття фізіологічного, соціального або психологічного дискомфорту, нестачі чогось, це необхідність у чомусь, що потрібне для створення і підтримки нормальних умов життя і функціонування людини. Правомірним є і трактування потреб як стану нерівноваги, дефіциту, на усунення яких спрямовані дії людини.

Величезна роль потреб полягає у тому, що вони спонукають людей до дії, тобто породжують інтерес до певної цільової діяльності. Характер походження потреб досить складний, але в їх основі лежать дві визначальні причини: перша має фізіологічний характер, тому що людина як жива істота потребує певних умов і засобів існування; друга є результатом суспільних умов.

У свідомості людини потреби перетворюються на інтерес або мотив, який і спонукає людину до певної цільової дії. Термін «мотив» походить від латинського «*movere*», що означає «приводити в рух», «штовхати». Мотив в економічній літературі трактується по-різному, але найчастіше як усвідомлене спонукання до дії. З різних поглядів на сутність мотивів найбільш плідним є, на наш погляд, той, у якому мотив розглядається у контексті відображення і вияву потреб. Тісний взаємозв'язок мотивів і потреб пояснюється передовсім схожістю сутностей. Потреби людини — це нестача чогось, мотиви — це спонукання людини до чогось. Мотиви з'являються майже одночасно з виникненням потреб і проходять певні стадії, аналогічні стадіям формування потреб. Отже, правомірним є твердження, що мотив — це те, що породжує певні дії людини. Мотив знаходиться «всередині» людини, має «персональний» характер, залежить від безлічі зовнішніх і внутрішніх стосовно людини чинників. Мотив не тільки спонукає людину до дії, а й визначає, що треба зробити і як саме здійснюватиметься ця дія. Модель мотивації

праці через потреби наведено на рис. 15.



Поведінка людини звичайно визначається не одним мотивом, а сукупністю їх. При цьому один з них може бути основним, провідним, а інші виконують функцію додаткової стимуляції. Безперечно, мотиви виникають, розвиваються і формуються на основі потреб. Водночас вони відносно самостійні, оскільки потреби не визначають однозначно сукупність мотивів, їхню силу і сталість. За однакової потреби у різних людей можуть виникати неоднакові мотиви і дії.

Поряд з категоріями «мотив» і «інтерес» у теорії і практиці мотивації трудової діяльності широко використовується термін «стимул». Незважаючи на те, що ці категорії мають великий історичний «стаж», в економічній літературі немає однозначного трактування їх співвідношень (спільності та відмінностей). Поширеною є думка про тотожність змісту категорій «мотиви» і «стимули». На наш погляд, така думка є щонайменше спірною.

Термін «стимул» (від лат. stimulus — стрекало, батіг, пуга) означає спонукання до дії, спонукальну причину. Виходячи з етимології терміна, маємо всі підстави припускати, що в основі цих спонукальних дій лежать зовнішні чинники (матеріальні, моральні тощо). Отже, під стимулом розуміємо зовнішні спонукання, які мають цільову спрямованість. Мотив — це також спонукання до дії, але в основі його може бути як стимул (винагорода, підвищення по службі, адміністративна ухвала — наказ, розпорядження тощо), так і особисті причини (почуття обов'язку, відповідальність, страх, благородство, прагнення до самовираження тощо).

Підкреслимо, що стимул перетворюється на мотив лише тоді, коли він усвідомлений людиною, сприйнятий нею. Наприклад, щоб премія (стимул) стала мотивом поведінки і діяльності конкретного працівника, потрібно, щоб він усвідомлював її як справедливую винагороду за працю. Тоді намагання заслужити премію сприятиме підвищенню ефективності праці. Проте для деякої частини працівників, котрі не мають надії отримати премію (низька фахова підготовка, недисциплінованість тощо), ця можлива винагорода не трансформується в мотив, залишаючись на рівні потенційного стимулу.

Яка ж сутність спорідненого терміна «стимулювання»? У загальному вигляді стимулювання — це процес використання конкретних стимулів на користь людині й

організації. Стимулювати означає впливати, спонукати до цільової дії, давати поштовх ззовні. Стимулювання є одним із засобів, за допомогою якого може здійснюватись мотивація трудової діяльності. Чим вища якість робочої сили, досконаліші трудові відносини, тим меншою є потреба у стимулюванні як засобі управління людьми, тим більше члени організації, причому без зовнішнього впливу, виявляють зацікавленість справами організації, здійснюють заходи для досягнення її цілей.

Досі ми розглядали лише загальне, дещо спрощене визначення сутності мотивації праці. Розглянувши попередньо зміст цілої низки категорій — потреби, мотиви, інтереси, стимули — спробуємо деталізувати поняття «мотивація праці».

В економічній літературі це поняття трактується неоднаково, хоча більшість його визначень багато в чому схожі. На думку одних авторів, мотивація — це свідоме прагнення до певного типу задоволення потреб, до успіху. Інші автори під мотивацією праці розуміють все те, що активізує діяльність людини. На думку третіх, мотивація — це надія на успіх і страх зазнати невдачі. Іноді мотивацію визначають як процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації. Досить поширеним є визначення мотивації праці як рушійної сили поведінки, як прагнення людини до активної дії з метою задоволення своїх потреб.

Така різноманітність визначень засвідчує, що мотивація праці — це складне і багатопланове явище, яке потребує всебічного вивчення. На поведінку людини в процесі трудової діяльності впливає комплекс чинників-мотиваторів, що спонукають до діяльності: зовнішніх (на рівні держави, галузі, регіону, підприємства) і внутрішніх (складових структури самої особистості працівника — потреби, інтереси, цінності людини, пов'язані з ними та соціокультурним середовищем особливості трудової ментальності тощо).

Правомірним є твердження, що найактивніша роль у процесі мотивації належить потребам, інтересам, цінностям людини та зовнішнім чинникам-стимулам. Узявши до уваги викладене, можна сформулювати більш деталізоване визначення мотивації.

Мотивація — це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Це сукупність усіх мотивів, які впливають на поведінку людини.

Слід розрізняти поняття «мотивація праці» і «мотивація трудової діяльності», яке має ширший зміст. Праця — це цілеспрямована діяльність людини з видозміни і пристосування предметів природи для задоволення своїх потреб. Процес праці включає три моменти: власне працю, предмети праці і засоби праці. Проте трудова діяльність не

обмежується процесом праці. Діяльність — це специфічна форма ставлення до навколишнього світу, змістом якої є його доцільна зміна і перетворення в інтересах людей, зміна, яка містить мету, засоби, результат і сам процес.

Безумовно, ефективність трудової діяльності залежить від мотивації. Проте ця залежність досить складна і неоднозначна. Буває так, що людина, яка під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників-мотиваторів дуже зацікавлена в досягненні високих кінцевих результатів, на практиці матиме гірші результати, ніж людина, яка значно менше змотивована до ефективної праці. Відсутність однозначного взаємозв'язку між мотивацією і кінцевими результатами діяльності зумовлена тим, що на результати праці впливає безліч інших чинників, наприклад, кваліфікація працівника, його професійні здібності та навички, правильне розуміння поставлених завдань, зовнішнє середовище.

Проблема мотивації трудової діяльності не є суто теоретичною. Вона має прямий вихід на практику. Від того, що вкладає та чи інша людина у свою трудову діяльність, залежить її ставлення до роботи. Тому вивчення, розуміння внутрішніх механізмів мотивації сприяє виробленню ефективної політики в області праці і трудових відносин, створенню «режиму найбільшого сприяння» для тих, хто справді прагне до продуктивної праці. В основі мотивації праці, як зазначалося, лежить прагнення людини до творення, задоволення своїх потреб. Можна виділити такі основні потреби:

матеріальна (грошова або натуральна) винагорода за працю, оскільки вона є джерелом засобів існування;

змістовна, цікава праця, яка надає простір для самореалізації людини;

суспільна корисність праці, адже те, на що витрачено фізичну і розумову енергію, має бути комусь потрібне;

досягнення відповідного уявленню людини соціального статусу (повага, визнання, службове просування);

духовна діяльність людини, яка включає не лише інтелектуальну (освіту, підвищення кваліфікації тощо), а й інші види діяльності, що породжуються внутрішнім станом людини (користування культурним надбанням, естетичний розвиток);

безпека і захист трудової діяльності;

певний рівень інтенсивності праці.

Ці види потреб мають певну спільність і в узагальненому вигляді можуть бути подані як сукупність трьох основних груп потреб: матеріальних, трудових і статусних.

Відтак і мотивацію правомірно поділяти на матеріальну, трудову і статусну.

Матеріальна мотивація — це прагнення достатку, певного рівня добробуту, певного матеріального стандарту життя. Матеріальні мотиви, безумовно, відіграють важливу роль

у визначенні трудової поведінки працівників. Однак це не означає, що нематеріальні мотиви і стимули є другорядними. Сучасна практика господарювання незаперечно свідчить, що роль нематеріальних мотивів і стимулів постійно зростає. На поведінку людей у процесі діяльності все більше впливає трудова мотивація, яка породжується самою роботою, тобто її змістом, умовами, організацією трудового процесу, режимом праці тощо.

Безперечно, кожна людина має потребу у змістовній, цікавій, корисній роботі, пристойних умовах праці. Вона прагне до визначеності перспектив свого зростання. Кваліфікований працівник відчуває самоповагу, самоствердження, коли результати його роботи оцінюються високо як ним самим, так і суспільством. У цілому трудова мотивація пов'язана, з одного боку, зі змістовністю, корисністю самої праці, а з іншого — із самовираженням, самореалізацією працівника.

Статусна мотивація є внутрішньою рушійною силою поведінки, пов'язаної з прагненням людини зайняти вищу посаду, виконувати складнішу, відповідальнішу роботу, працювати у сфері діяльності (організації), яка вважається престижною, суспільно значущою. Проте є й інший бік статусної мотивації, оскільки статус людини визначається не тільки її місцем у штатному розписі. Людині властиве прагнення до лідерства у колективі, до якомога вищого неофіційного статусу. Тому «підтекст» статусної мотивації часто пов'язаний із прагненням людини бути визнаним фахівцем своєї справи, неофіційним лідером, користуватися авторитетом.

Матеріальна мотивація трудової діяльності, якій за сучасних умов належить провідна роль, значною мірою залежить від дійовості системи матеріальних стимулів, які застосовує організація.

Заробітна плата: сутність, функції. Заробітна плата як економічна категорія і елемент системи господарювання належить до числа найскладніших. У ній відображаються відносини виробництва і розподілу, взаємодія різних носіїв економічних інтересів, ступінь розвитку продуктивних сил і зрілості виробничих відносин та багато інших аспектів життя суспільства. У сучасній змішаній економіці, яка ґрунтується на багатоманітності форм власності й господарювання, послуги робочої сили є різновидом товару. Тому трактувати сутність заробітної плати слід з урахуванням вартісної оцінки послуг робочої сили, розглядаючи її як вихідну при з'ясуванні природи заробітної плати. Слід також урахувати, що: по-перше, заробітна плата формується на перетині виробництва та відносин обміну робочої сили; по-друге, заробітна плата має забезпечувати об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили й ефективного функціонування виробництва обсяг життєвих благ, які працівник має отримати в обмін за виконану роботу; по-третє,

заробітна плата є водночас і макро-, і мікроекономічною категорією; по-четверте, заробітна плата — це важлива складова виробництва, її рівень пов'язаний як з потребами працівника, так і з самим процесом виробництва, його результатом, оскільки джерела коштів на відтворення робочої сили створюються у сфері виробництва, а їх формування не виходить за межі конкретного підприємства. Спираючись на ці вихідні положення, маємо можливість розкрити сутність заробітної плати, яку слід розглядати принаймні з п'яти позицій.

По-перше, заробітна плата — це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства (або його представником) і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості (доходу). По-друге, заробітна плата — це винагорода, яку за трудовим договором власник або вповноважений ним орган сплачує працівникові за виконану роботу. По-третє, заробітна плата — це елемент ринку праці, що є ціною, за якою найманий працівник продає послуги робочої сили. З огляду на це, заробітна плата виражає ринкову вартість використання найманої робочої сили. По-четверте, для найманого працівника заробітна плата — це його трудовий доход, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. По-п'яте, для підприємства заробітна плата — це елемент витрат на виробництво, що включаються до собівартості продукції, робіт (послуг), і водночас головний чинник забезпечення матеріальної заінтересованості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.

Заробітну плату правомірно розглядати також як форму економічної реалізації права власності на ресурс праці або як форму доходу від «людського капіталу», носієм якого є найманий працівник. Під «людським капіталом» в економічній теорії розуміють міру втіленої у людині здатності приносити доход. Цей вид капіталу специфічний. Він включає в себе, з одного боку, природжені здатності — фізичну силу, здоров'я, талант, а з іншого, — набуті впродовж життя знання, навички, досвід.

Отримуючи нові знання, досвід, розвиваючи природжені здатності, конкретний індивід збільшує свій людський капітал, підвищує його кількісні та якісні параметри. Як і будь-який інший капітал, цей вид капіталу має приносити доход, маса якого залежить від маси і структури капіталу та ефективності його використання.

Винятково важлива роль заробітної плати у функціонуванні економіки зумовлена тим, що вона має одночасно та однаково ефективно виконувати ряд суспільно значущих функцій. Слово «функція» у перекладі з латинської означає призначення, сфера діяльності, роль. Отже, функція заробітної плати — це її призначення і роль як складової сфери практичної діяльності щодо узгодження і реалізації інтересів головних суб'єктів соціально-трудо

відносин — найманих працівників і роботодавців.

Найважливішою функцією заробітної плати є відтворювальна. Заробітна плата виступає основним джерелом коштів на відтворення робочої сили, а отже, її параметри мають формуватися виходячи з вартісної концепції оцінки послуг робочої сили.

У заробітній платі як формі доходів найманих працівників закладений значний мотиваційний потенціал. Намагання людини поліпшити свій добробут, задовольнити різноманітні потреби спонукає її до активної трудової діяльності, поліпшення якості робочої сили, повнішої реалізації свого трудового потенціалу, більшої результативності праці. За таких умов заробітна плата має стати основною ланкою мотивації високоєфективної праці, встановлення безпосередньої залежності заробітної плати від кількості та якості праці кожного працівника, його трудового внеску. Отже, одна з основних функцій заробітної плати — мотивуюча.

Як важлива складова ринку праці заробітна плата має виконувати також регулюючу функцію. Вона полягає у впливі заробітної плати на співвідношення між попитом і пропозицією, на формування персоналу підприємств, рівень його зайнятості, а також міжсекторіальну диференціацію заробітної плати. Регулююча функція займає проміжне становище між відтворювальною і мотивуючою функціями, виконуючи щодо них інтегруючу роль з метою досягнення балансу інтересів найманих працівників і роботодавців.

При визначенні індивідуальної заробітної плати вкрай важливо реалізувати принцип однакової винагороди за однакову працю, забезпечити соціальну справедливість.

Вирішення цих завдань пов'язане з реалізацією на практиці соціальної функції заробітної плати. В умовах орієнтації української економіки на ринкові засади ця функція набуває виняткового значення.

Належне місце серед інших має зайняти оптимізаційна функція. Заробітна плата як складова собівартості продукції є чинником мотивації власника до вдосконалення технічної бази виробництва, його раціоналізації, підвищення продуктивності праці. Реалізація цієї функції на практиці безпосередньо пов'язана також з запровадженням прогресивних форм і систем заробітної плати, удосконаленням усіх елементів оплати праці.

Кожна з розглянутих функцій заробітної плати має власних персоніфікованих носіїв (носія), тобто суб'єктів (суб'єкта), які найбільш зацікавлені в її реалізації. Так, у реалізації відтворювальної та мотивуючої функцій найбільше зацікавлені наймані працівники; регулюючої — державні органи, що зацікавлені в повноцінному функціонуванні ринку праці; соціальної — переважно наймані працівники, а також держава як гарант прав і

свобод найманих працівників та соціальної справедливості в суспільстві; оптимізаційної — роботодавець, оскільки саме він має отримати певний виробничий результат від використання найманої робочої сили, адже тільки це дає йому змогу мати очікуваний дохід і водночас власний зиск — прибуток.

Основні функції заробітної плати тісно взаємопов'язані і лише за їхньої сукупності досягається ефективна організація заробітної плати. Протиставлення, а тим більше гіпертрофія будь-якої з них неминуче призводять до кризових явищ в економіці.

Елементи організації заробітної плати. Формування заробітної плати не є одномоментним актом. Вона має складну багаторівневу структуру. Можна виокремити два основні рівні формування індивідуальної заробітної плати. Перший — це ринок праці, на якому роботодавець і найманий працівник ведуть переговори і домовляються щодо умов купівлі-продажу послуг робочої сили. Результатом такої домовленості є укладення трудового договору (контракту, угоди), в якому закріплюється трудова функція працівника та розмір тарифної ставки (посадового окладу). Укладення трудового договору також означає поширення на найманого працівника норм колективного договору, а отже, й загального порядку та умов установлення доплат, надбавок, інших видів постійних чи одноразових винагород. На другому рівні — безпосередньо на підприємстві (у структурному підрозділі) «матеріалізуються» умови купівлі-продажу робочої сили встановленням трудового регламенту, норм трудових витрат, доведенням нормованих завдань, конкретних показників та умов преміювання, порядку підвищення чи зниження винагороди залежно від індивідуальних і колективних результатів діяльності тощо. На практиці ця «матеріалізація» здійснюється через запровадження механізму диференціації індивідуальної заробітної плати.

У теорії та практиці розподільчих відносин проблема диференціації заробітної плати є однією з головних. Як вітчизняна, так і зарубіжна практика господарювання переконливо свідчать, що будь-які викривлення у диференціації заробітної плати, включаючи «зрівнялівку» чи надмірні відмінності у рівнях оплати праці, мають вкрай негативні наслідки, адже вони порушують принцип соціальної справедливості, призводять до неповноцінного відтворення робочої сили, знижують мотиваційний потенціал оплати праці. Тому забезпечення об'єктивної диференціації заробітної плати — умова виконання оплатою праці її основних функцій, і передусім відтворювальної, мотивуючої та соціальної.

Чинники диференціації заробітної плати. Диференціація заробітної плати є похідною від комплексного впливу ряду соціально-економічних чинників. Заробітна плата тісно пов'язана з кількістю праці. За однакових інших умов праця більшої тривалості потребує

більших витрат робочої сили, а відповідно і більшого обсягу життєвих засобів для її відтворення.

Тісним є зв'язок заробітної плати зі складністю виконуваних робіт, їх відповідальністю. За високої складності та відповідальності робіт від працівника вимагається більше знань, досвіду, навичок, фізичних і розумових зусиль. Послуги якіснішої робочої сили мають оплачуватися за аналогією з будь-яким іншим якісним товаром у підвищеному розмірі. Більш висока заробітна плата працівників, які виконують складні функції, виправдана як з точки зору більшої витратності праці та необхідності більшої кількості життєвих засобів для відтворення кваліфікованої робочої сили, так і з точки зору результативності, тобто більш високої величини вартості, що створюється за одиницю часу кваліфікованою робочою силою. Однією з головних проблем організації заробітної плати є проблема оцінки різних видів робіт з точки зору їх складності з метою забезпечення рівноцінної оплати за послуги робочої сили однакової складності.

Заробітна плата як форма вартості (ціни) послуг робочої сили значною мірою залежить від результатів виробництва (як індивідуальних, так і кінцевих), що характеризують діяльність підприємства в цілому. Необхідність урахування індивідуальних результатів при визначенні рівня заробітної плати ні в кого не викликає сумніву. Теза ж щодо недоцільності пов'язувати заробітну плату з кінцевими результатами виробництва, яку обґрунтовують деякі економісти, не є безсуперечна. Інша справа, що на кінцеві результати виробництва найбільше впливають і провідні фахівці, а тому їхній заробіток слід тісніше пов'язувати з результатами діяльності структурних підрозділів і підприємства в цілому, ніж з результатами пересічних виконавців. Отже, ще однією проблемою, яка має вирішуватися завдяки організації заробітної плати, є встановлення прямої залежності між винагородою за послуги праці та результатами виробництва.

Серед соціально-економічних чинників диференціації заробітної плати слід виокремити компенсаційну різницю у заробітній платі. Працівники отримують вищу заробітну плату, якщо працюють у несприятливих, шкідливих для здоров'я умовах або якщо їхня праця пов'язана із ризиком. До чинників диференціації винагороди за послуги праці, що мають компенсаційний характер, належать малоприємність та непрестижність деяких видів робіт. Заробітна плата за виконання таких робіт містить свого роду надбавку, компенсацію за їхню непривабливість.

Тісним і одночасно суперечливим є зв'язок заробітної плати як складової ціни послуг робочої сили з іншими складовими ринку праці. Закони функціонування економіки ринкового типу унеможливають «призначення» заробітної плати з боку окремих суб'єктів ринкових відносин. Її формування на принципах ціни товару «послуги робочої

сили», як і будь-якого іншого товару, здійснюються на ринку, а саме на ринку праці. Відхилення ціни послуг робочої сили від її природної вартості є, як правило, наслідком дії чинників ринкового характеру — невідповідності попиту і пропозиції робочої сили, наявності на ринку праці недосконалої конкуренції, що створюється через монопольне становище продавців або покупців послуг робочої сили у певному сегменті цього ринку. Одночасно на ринкову вартість послуг робочої сили вливають деякі інші чинники неринкового характеру:

а) талант, який підносить людину над звичним рівнем. Правомірно стверджувати, що заробітна плата талановитих людей містить елемент своєрідної монопольної ренти на унікальні (рідкісні) здібності;

б) наявність на ринку праці так званих неконкуруючих груп. Наприклад, лікарі та математики — неконкуруючі групи, оскільки складно, а часто й неможливо (професійна непридатність до певного виду діяльності, надто тривале перенавчання за старшого віку тощо) представникові однієї професії увійти в іншу.

Отже, на формування заробітної плати впливають різноманітні чинники, які можна поділити на 2 групи. Ті, що:

характеризують стан ринку праці (співвідношення попиту і пропозиції, модель ринку праці — монополії, монопсонії тощо);

характеризують працівників, результати їхньої діяльності та колективної праці, формують вартість послуг робочої сили (складність та умови виконуваної роботи, професійно-ділові якості працівника, результати його праці та господарської діяльності підприємства в цілому).

Інтереси врахування всіх чинників, що впливають на параметри заробітної плати, потребують створення і функціонування певної організації заробітної плати, тобто організаційно-економічного механізму оцінки трудового внеску найманих працівників і формування параметрів заробітної плати відповідно до цієї оцінки, вартості послуг робочої сили та стану ринку праці.

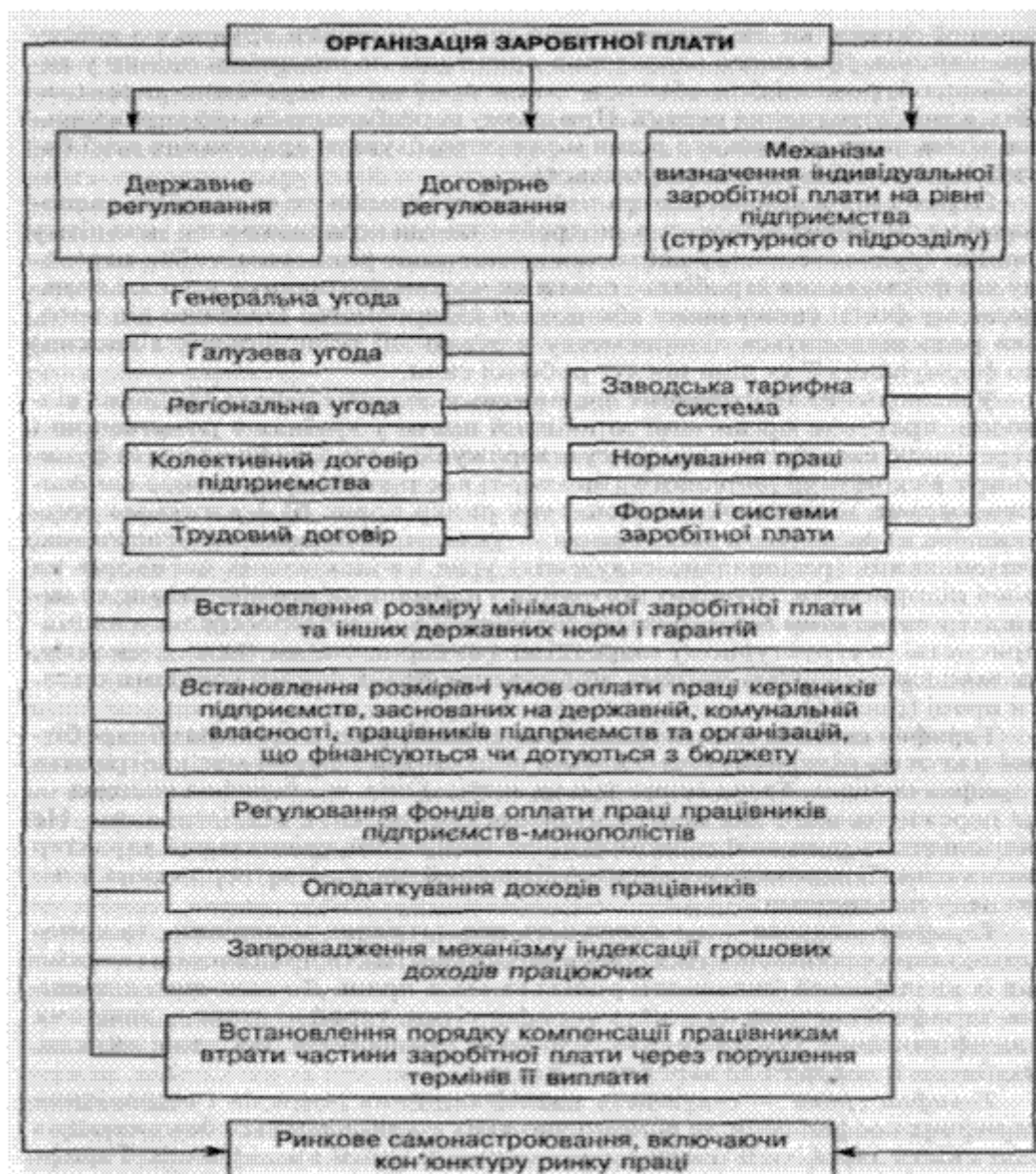
Організація заробітної плати має передбачати також використання механізму встановлення певних соціальних гарантій, спрямованих передусім на забезпечення прожиткового мінімуму для найбільш вразливих категорій працюючих.

Кожна економічна система має притаманну їй організацію заробітної плати. Наголосимо, що заробітна плата завжди є відображенням базисних економічних відносин і політики владних структур щодо визначення, спрямування і ролі розподільчих відносин. В умовах планової централізованої економіки діє позаринковий підхід до оцінки трудового внеску працівників. Для нього характерна орієнтація на невартісні оцінки у виробництві,

розподілі та обміні, а також прийняття переважно директивних, адміністративних рішень. При цьому передбачається, що управлінська ланка лише найвищого рівня може оптимізувати врахування всієї багатоманітності інтересів у суспільстві.

Перехід від планової централізованої економіки до економіки, заснованої на ринкових відносинах, потребує заміни позаринкового механізму оцінки трудового внеску найманих працівників ринковим, тобто переходу від формування заробітної плати як частки працівника у загальнонародному фонді споживання або доході підприємства (залежно від того, яка роль відводиться підприємству в реалізації розподільчих відносин) до формування її як ціни послуг робочої сили.

Узагальнення теоретичних досліджень в області праці та трудових відносин, практики організації заробітної плати у країнах з розвинутою і перехідною економікою дає змогу стверджувати, що заробітна плата функціонує в економіці ринкового типу через поєднання: а) ринкового сомонастроювання, включаючи кон'юнктуру ринку праці; б) державного регулювання; в) договірного регулювання — укладення генеральної, галузевих, регіональних (регіонально-галузевих) угод і колективних договорів на рівні підприємств, трудових договорів з найманими працівниками; г) механізму визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві (в структурному підрозділі) з використанням таких елементів, як заводська тарифна система, нормування праці, форми і системи оплати праці (рис. 16).



Тарифна система оплати праці. Визначальну роль в організації заробітної плати на підприємствах України відігравала і надалі має відігравати тарифна система. Твердження деяких економістів, що тарифна система — це пережиток планової централізованої економіки, є безпідставним. Не відповідають ринковій економіці лише занижений, зрівняльний характер визначення її параметрів та централізований порядок затвердження й перегляду цієї системи.

Тарифна система — це сукупність нормативних матеріалів, за допомогою яких установлюється рівень заробітної плати працівників залежно від їх кваліфікації (складності робіт) та умов праці. До основних елементів тарифної системи належать тарифні сітки, тарифні ставки, довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, посадові оклади, надбавки й доплати до заробітної плати.

Тарифна сітка — сукупність кваліфікаційних розрядів і відповідних тарифних

коефіцієнтів, за допомогою яких встановлюється безпосередня залежність заробітної плати працівників від їхньої кваліфікації. Тарифний коефіцієнт як елемент тарифної сітки характеризує співвідношення між тарифною ставкою першого розряду і наступними. Він визначає, у скільки разів тарифна ставка конкретного розряду є більшою за тарифну ставку першого розряду, коефіцієнт якого беруть за одиницю.

Параметри побудов тарифної сітки визначаються колективним договором, що укладається на підприємстві. Колективний договір розробляється з урахуванням змісту генеральної, галузевої та регіональної угод і не може погіршувати гарантій працівників, що закріплені у зазначених угодах. Діапазон тарифної сітки характеризує співвідношення тарифних коефіцієнтів найвищого і першого тарифного розрядів.

Тарифна ставка — виражений у грошовій формі абсолютний розмір заробітної плати за одиницю робочого часу (годину, день, місяць). На основі тарифної сітки і тарифної ставки робітника першого розряду розраховують тарифні ставки кожного наступного розряду.

Тарифна ставка робітника першого розряду визначається колективним договором підприємства. Під час її обґрунтування та внесення на переговори щодо укладення колективного договору має враховуватися низка обставин і чинників, зокрема: фінансові можливості підприємства на період дії колективного договору, що укладається; рівень середньої заробітної плати, що склався на підприємстві на кінець поточного року; оптимальна (прийнятна) за сучасного стану економіки підприємства частка тарифу в середній заробітній платі;

державна, галузева й регіональна гарантії мінімальної заробітної плати.

Обґрунтовуючи розмір тарифної ставки робітника першого розряду, слід орієнтуватися на прийнятну для сучасного стану економіки частку тарифу у середній заробітній платі на рівні 65—70 відсотків (ураховуючи занедбаність нормування праці, низький рівень організації виробництва тощо). Надалі зі стабілізацією виробництва, відновленням нормативної бази, поліпшенням організації виробництва частка тарифу має бути доведена до загальноєвропейського стандарту — 85—90 відсотків.

Під час закріплення у колективному договорі тарифної ставки першого розряду слід виходити з того, що ця ставка не може бути нижчою за встановлений Верховною Радою України розмір мінімальної заробітної плати, а також за відповідний мінімум, передбачений генеральною, галузевою та регіональними угодами. Водночас слід дотримуватися вимог ст. 14 Закону України «Про оплату праці». Згідно з нею, норми колективного договору, що допускають оплату праці нижчу від норм, визначених генеральною, галузевою або регіональними угодами, але не нижчу від державних норм і гарантій в оплаті праці, можуть застосовуватися лише тимчасово на період подолання

фінансових труднощів підприємства терміном не більше ніж на 6 місяців.

Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників — це систематизований за видами економічної діяльності збірник описів професій, що включені до класифікатора професій. За своєю сутністю зазначений довідник є нормативним документом, за допомогою якого встановлюються розряди робіт та робітників, визначається кваліфікаційний статус усіх категорій працюючих.

Діючий довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників затверджено наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 16 лютого 1998 р. № 24. Він складається з випусків і розділів випусків, згрупованих за основними видами економічної діяльності, виробництва та робіт. Кожен випуск або розділ випуску містить обов'язкові частини, співвідносні з розділами класифікації професій за Класифікатором професій (ДК 003-95), а саме: «Керівники», «Професіонали», «Фахівці», «Технічні службовці», «Робітники». Кваліфікаційна характеристика професії працівника має такі розділи: «Завдання та обов'язки», «Повинен знати», «Кваліфікаційні вимоги», «Спеціалізація», «Приклади робіт».

У вітчизняній та зарубіжній практиці застосовуються різноманітні підходи до проектування тарифної системи. При цьому найпоширенішими є такі: відокремлене формування тарифних ставок для оплати праці робітників і посадових окладів для оплати праці керівників, фахівців та технічних службовців; застосування єдиної тарифної системи оплати праці, яка передбачає запровадження уніфікованого підходу до оцінки складності робіт і диференціації тарифних умов оплати праці всіх категорій персоналу на основі єдиної тарифної сітки; запровадження безтарифної (пайової) системи оплати праці; використання єдиної гнучкої тарифної системи, основні положення якої розглядаються нижче.

Основним напрямом удосконалення побудови тарифної системи оплати праці слід вважати запровадження єдиної гнучкої тарифної системи, пріоритетне право на розробку якої належить сторонам соціального партнерства на рівні підприємства. Цей варіант охоплює два нетрадиційні підходи до побудови тарифної системи — запровадження єдиної тарифної сітки (ЄТС) і встановлення системи гнучких тарифних ставок (окладів). Головна перевага ЄТС — наявність єдиного уніфікованого підходу до оцінки складності робіт в диференціації тарифних умов оплати праці всіх категорій персоналу та підвищення стимулюючої ролі тарифної системи. Суттєвим є запобігання конфронтації робітників, з одного боку, і керівників, фахівців та технічних службовців, — з іншого, щодо диференціації тарифних ставок і посадових окладів, яка досить часто виявляється за

відокремленої розробки тарифних умов оплати праці. Важливим є також і спрощення формування єдиної тарифної системи.

Єдина гнучка тарифна система має будуватися, виходячи з таких положень: 1) запровадження єдиного підходу щодо оцінки складності робіт та диференціації тарифних умов оплати праці всіх категорій персоналу на основі ЄТС; 2) диференціації тарифних ставок (окладів) у межах кожного розряду за кількома рівнями або з використанням «вилки» ставок (окладів); 3) визначення конкретного рівня тарифної ставки (окладу) в межах кожного розряду за результатами комплексного оцінювання працівників; 4) можливості як підвищення, так і зниження тарифної ставки (окладу) залежно від результатів оцінки у звітному періоді; 5) опрацювання системи показників, які характеризують якість і терміни виконання робіт, ініціативу, новаторство, професійне зростання, самостійність, творчий підхід до виконання робіт тощо для комплексного оцінювання працівників; 6) реалізації диференційованого підходу до різних професійно-кваліфікаційних груп працівників за розробки показників і критеріїв оцінки.

Нормування праці та його роль у визначенні заробітної плати. У визначенні індивідуальної заробітної плати винятково важливе значення належить нормуванню праці.

Нормування праці необхідне за будь-якого доцільно організованого трудового процесу.

Спочатку нормування обслуговувало потреби організації і планування трудової діяльності, а згодом перетворилось на інструмент розподілу продуктів праці. Розкриваючи сутність і місце нормування в організації заробітної плати, звернімо увагу на таке.

Кожне підприємство створюється й існує для того, щоб, увійшовши до суспільного поділу праці, зайнявши свою нішу на ринку товарів, виробляючи і продаючи певну продукцію для задоволення потреб суспільства, заробити необхідні кошти для власних потреб учасників виробництва. Це зобов'язує підприємство, і насамперед його власника, добре налагоджувати виробничий процес, організовувати працю так, щоб вона була економічно ефективною, забезпечувала кожному матеріальний добробут, давала моральне задоволення.

Організація праці на підприємстві — процес багатогранний і складний, спрямований на оптимальне поєднання інтересів учасників виробництва та створення необхідних умов для ефективного функціонування його засобів.

Людина включається у виробничий процес з економічних міркувань, вбачаючи у цьому єдину можливість заробити на прожиття. Отже, головною ланкою, що з'єднує людину із засобами виробництва, є доход, який отримують наймані працівники у вигляді заробітної плати, а власники засобів виробництва — як прибуток.

Для забезпечення певної ефективності виробництва дуже важливо оптимізувати

витрачання всіх видів ресурсів, що використовуються для цього: живої праці, сировини і матеріалів, палива й енергії, інструментів тощо. Першим кроком до такої оптимізації є нормування, тобто обґрунтоване визначення кількості конкретних ресурсів, об'єктивно потрібної для ведення економічно ефективного виробництва за досягнутого рівня розвитку продуктивних сил суспільства.

Отже, йдеться про певну об'єктивну міру витрачання ресурсів на одиницю продукту, що виробляється. Будь-який надлишок у витрачанні ресурсів негайно збільшить собівартість продукції і тим самим зменшить прибуток підприємства. Невиправдана економія ресурсів також не вигідна, бо призводить до погіршення якості продукції, а це за умов ринкових відносин для підприємства може обернутися більшими збитками, ніж було заощаджено на економії ресурсів.

Усе це повною мірою стосується й живої праці. Зайві люди на виробництві — це низька продуктивність праці й висока собівартість продукції за рахунок невиправданих виплат заробітної плати. Менша за об'єктивно потрібну чисельність персоналу дає деяку економію заробітної плати, але призводить до диспропорцій між різними структурними підрозділами, порушення виробничого ритму з усіма негативними наслідками.

Принципово важливим питанням організації праці є забезпечення відповідності трудового доходу як індивідів, так і окремих колективів тій кількості і якості праці, що вкладена ними у загальний результат колективних дій. Така відповідність в економічній літературі трактується як співвідношення між мірою праці та мірою заробітної плати.

Сутність нормування праці полягає саме в тому, щоб визначити величину витрат живої праці на виконання певного виду роботи в конкретних техніко-організаційних умовах і встановити на цій основі міру праці. Оскільки через нормування визначається міра праці, то його можна розглядати як один з основних елементів організації заробітної плати.

Водночас нормування праці, з одного боку, є засобом встановлення і забезпечення контролю над мірою праці, а через неї — над мірою споживання, а з іншого — спрямовано на підвищення продуктивності праці, ефективне виконання роботи.

Через те, що будь-який процес праці відбувається в часі, універсальною мірою кількості живої праці є робочий час. Проте не завжди фактично витрачений на конкретну роботу час може бути обґрунтованою мірою праці. Фактично витрачений час може включати простої з різних причин, не обов'язкові перерви, зумовлені недбалістю або недостатньою кваліфікацією як самих виконавців трудового процесу, так і керівників.

Отже, за міру праці можна вважати лише таку кількість робочого часу, яка об'єктивно потрібна на виконання конкретної роботи кваліфікованими виконавцями за сприятливих організаційно-технічних умов.

Оптимальне співвідношення між мірою праці та мірою її оплати сприяє позитивній мотивації праці, зростанню її продуктивності, правильному співвідношенню між фондами споживання та нагромадження, а отже, є необхідною умовою нормального розвитку економічних процесів.

Водночас значне випередження темпів зростання фонду нагромадження порівняно з темпами збільшення фонду споживання призведе до погіршення умов відтворення робочої сили, до уповільнення зростання або й зниження життєвого рівня населення. Невиправдане випередження темпів зростання фонду споживання над темпами зростання фонду нагромадження також має цілу низку негативних наслідків: уповільнення темпів зростання продуктивності праці, порушення балансу між попитом і пропозиціями на товарному ринку, інфляцію тощо.

Отже, нормування як процес визначення об'єктивно необхідних затрат робочого часу в усіх сферах діяльності людини є однією з найважливіших складових суспільної організації праці.

На підприємствах нормування праці має виконувати такі функції: основи планово-економічних розрахунків поточного, перспективного і прогнозного характеру; вихідної бази обліку витрат і результатів виробництва; основи раціональної організації праці, виробництва й оперативного управління підприємством; засобу встановлення рівноінтенсивних норм, забезпечення суспільно необхідної інтенсивності праці; дійового засобу забезпечення оптимального співвідношення між мірою праці та її оплатою. Таким чином, функції нормування праці досить широкі, вони виходять за межі його використання тільки як елемента організації заробітної плати. Будучи ефективним засобом мотивації праці всіх категорій працівників, нормування в поєднанні з іншими елементами організації праці сприяє раціоналізації трудових процесів, усуненню втрат робочого часу, оптимальному об'єднанню колективних зусиль на основі прогресивних форм кооперування праці.

Успішне виконання нормуванням праці зазначених вище функцій можливе лише за умови бездоганної організації виробництва. Як свідчить зарубіжний досвід, організація виробництва і нормування праці традиційно вважаються важливими складовими внутрішньовиробничого управління.

Спільне дослідження, проведене в другій половині 80-х років Європейською асоціацією продуктивності, свідчить про те, що підприємці провідних країн (США, Великої Британії, Швеції, Японії, Італії та ін.) не тільки не знижують вимоги до нормування праці, а й розширюють сферу його застосування і підвищують якість чинних норм праці. Так, у США, за вибірковими даними, праця нормується на всіх обстежених підприємствах

машинобудування, на 88 відсотках підприємств харчової, 93 текстильної, 85 відсотках підприємств хімічної промисловості.

Важливим напрямом економічної діяльності західних фірм є посилення контролю і обліку затрат живої праці. Враховуючи, що витрати на робочу силу мають тенденцію до збільшення, винятково важливе значення надається питанням планування робочої сили і завантаження працівників на основі норм праці. Використовуються спеціальні нормативні документи, в яких міститься опис усіх видів робіт із зазначенням відповідних витрат праці на їх виконання. У нормуванні праці все ширше використовується електронно-обчислювальна техніка та розробка норм праці з допомогою мікроелементних нормативів. Створення автоматизованих систем проектування та нормування трудових процесів, на думку зарубіжних спеціалістів, стає визначальним напрямом розвитку нормування праці в сучасних умовах.

Радянська організація праці і виробництва, а також нормування праці ніколи не відзначалися високою якістю. Постійні дефіцити, простоти і аврари — їх родові ознаки. Тому не дивно, що за таких умов нормування виконувало зовсім невластиву для нього роль регулятора заробітної плати, приховуючи всі недоліки в організації виробництва і праці. До останнього часу підприємства не були зацікавлені у поліпшенні якості нормування праці. Витратний характер економіки, низький рівень тарифних ставок, їхня негнучкість стримували використання на виробництві ефективних організаційно-технічних рішень і застосування науково обґрунтованих норм праці. Здійснювані «зверху» спроби впровадження прогресивних форм організації виробництва і праці, розширення сфери нормування праці і підвищення його якості незмінно натрапляли на прихований опір працівників підприємств і, як правило, вироджувалися в суто формальні заходи, які істотно не впливали на економіку підприємств.

У нових економічних умовах мусить відродитися організація нормування праці. Адже першочерговим завданням для більшості підприємств нині є пошук своєї «ніші» в ринковому середовищі, закріплення та розширення своїх позицій. Вирішення цих завдань є можливим за умов випуску якісної і відносно дешевої продукції, а отже, потребує підвищення продуктивності праці, зниження трудомісткості, забезпечення високого рівня нормування праці. Таким чином без якісних норм трудових витрат неможливо забезпечити довготривалої конкурентоспроможності підприємства, його прибутковості.

На більшій частині підприємств України, на жаль, нині нормування праці вкрай занедбано. За відомих об'єктивних і суб'єктивних причин на них знижено рівень економічної роботи, скорочено служби нормування й організації праці, послаблено роботу щодо зниження трудомісткості продукції. Однак така ситуація не може тривати

нескінченно. Рух України до розвиненого ринку є незворотним. У ринковому середовищі ефективно функціонуватимуть ті підприємства, для яких запровадження прогресивних норм і економія праці буде практичною справою, першочерговою потребою.

Отже, недооцінка нормування праці та інших ресурсів за таких умов швидко призведе до банкрутства підприємств і безробіття їхніх працівників. Тому не варто чекати «останнього дзвінка», слід негайно відновлювати нормативну базу, зміцнювати служби нормування праці, підвищувати кваліфікацію нормувальників, фахівців з організації праці та управління персоналом, організувати облік, аналіз, планування трудомісткості продукції.

Системи оплати праці. Важливим елементом механізму визначення індивідуальної заробітної плати є системи оплати праці.

Під системою оплати праці слід розуміти діючий на підприємстві організаційно-економічний механізм взаємозв'язку між показниками, що характеризують міру (норму) праці і міру його оплати відповідно до фактично досягнутих результатів праці (стосовно норми), тарифних умов оплати праці та погодженою між працівником і роботодавцем ціною послуг робочої сили. Система оплати праці, що використовується на підприємстві, є, з одного боку, з'єднувальною ланкою між нормуванням праці й тарифною системою, а з іншого — засобом дія досягнення певних кількісних і якісних показників. Цей елемент організації заробітної плати є інтегрованим способом установаження залежності заробітної плати від кількості, якості праці та її результатів.

Залежно від того, який основний показник застосовується для визначення міри праці, всі системи заробітної плати поділяються на дві великі групи, що називаються формами заробітної плати. При використанні як міри праці кількості відпрацьованого робочого часу є почасова форма заробітної плати. Якщо як міра праці використовується кількість виготовленої продукції (наданих послуг), то йдеться про відрядну форму заробітної плати. Отже, форма заробітної плати — це одна з класифікацій систем оплати праці за ознакою, що характеризує міру праці.

За економічної сутності та елементів побудови відрядна і почасова форми заробітної плати суттєвих відмінностей не мають. Як перша, так і друга ґрунтуються на встановленій законодавством тривалості робочого часу та визначеній ринком ціні послуг робочої сили. Виокремлені форми заробітної плати враховують як результат праці, так і необхідний для його отримання робочий час. У той самий час існує точка зору, що почасова форма передбачає оплату за відпрацьований час без урахування результативності праці, а відрядна форма — оплату за результат без урахування робочого часу. На практиці таке розуміння сутності форм заробітної плати призводило і призводить до того, що за

відрядної форми створюються штучні перепони своєчасному перегляду норм трудових витрат за підвищення організаційно-технічного рівня виробництва та об'єктивного зменшення робочого часу на виробництво продукції (надання послуг), а за почасової форми не досягаються необхідні роботодавцю результати праці. Щоб сприяти уникненню цих непорозумінь, класичне визначення сутності форм заробітної плати потребує таких доповнень. За почасової форми заробітної плати результат праці є у прихованій формі — у формі посадових інструкцій, переліку трудових обов'язків тощо, а робочий час, що є невіддільним від цих обов'язків, — у відкритій, явній формі. За відрядної форми заробітної плати результат виступає у безпосередній формі, він має чіткі кількісні параметри, а робочий час, необхідний для його досягнення і невіддільний від нього, має опосередковану форму.

Вибір тієї чи іншої форми заробітної плати потребує дотримання певних умов, за яких її застосування є доцільним. Умовами, що визначають доцільність застосування відрядної форми оплати праці, є:

- необхідність стимулювання збільшення виробітку продукції і скорочення чисельності працівників за рахунок інтенсифікації їхньої праці;
- реальна можливість застосування технічно обґрунтованих норм;
- наявність у працівників реальної можливості збільшувати виробіток понад встановлену норму за існуючих організаційно-технічних умов виробництва;
- можливість і економічна доцільність розробки норм праці і обліку виробітку працівників, тобто витрати на нормування робіт і їх облік мають перекриватися економічною ефективністю збільшення виробітку;
- відсутність негативного впливу цієї форми оплати на якість продукції, рівень дотримання технологічних режимів і вимог техніки безпеки, раціональність використання матеріальних ресурсів.

Якщо зазначених вище умов немає, то слід застосовувати почасову форму оплати праці. За умов планової централізованої економіки найбільш поширеною була відрядна форма. Це пов'язано з тим, що вона була важелем адміністративного впливу на працівників з метою виконання планових завдань за існуючих недоліків в організації виробництва і праці, неритмічної роботи, постійних авралів на виробництві. В умовах ринкової економіки вибір форми оплати праці має ґрунтуватися на врахуванні названих вище чинників і диктуватися вимогами економічної доцільності.

Найбільш перспективною слід вважати почасову форму оплати праці з видачею нормованих завдань, яка, зважаючи на обґрунтовані норми і взірцеву організацію праці, має увібрати в себе кращі регламентовані елементи відрядної форми.

З огляду на комплексність впливу чинних систем оплати праці на матеріальні мотиви працівників їх можна поділяти на прості і складні. У простих системах розмір заробітку визначають два показники, один з яких характеризує міру праці. Так, за простої почасової системи оплати праці розмір заробітку працівника залежить від кількості відпрацьованого часу та встановленої тарифної ставки (посадового окладу). За простої відрядної системи заробіток працівника формують такі показники, як кількість виготовленої продукції та діючі відрядні розцінки за одиницю продукції.

У складних системах розмір заробітку залежить від трьох і більше показників, з яких, як правило, два є основними, а інші — додатковими. У зазначених системах кількість додаткових показників, що формують розмір заробітку, залежить від кількості «вузьких» місць на виробництві, наявних резервів підвищення виробництва та реальних можливостей працівників впливати на використання цих резервів.

Діючі системи оплати праці можуть передбачати використання різних варіантів зміни параметрів заробітної плати. Так, застосування відрядної форми оплати праці може передбачати збільшення основного заробітку пропорційно перевиконанню норм виробітку або його збільшення (зменшення) за певною прогресією (регресією) залежно від рівня перевиконання норм. Пропорційним, прогресивним або регресивним може бути і порядок нарахування премії працівникам залежно від рівня виконання умов і показників преміювання.

Отже, за характером зміни параметрів заробітної плати залежно від виконання норм праці (виробітку) та інших умов оплати праці діючі системи можна розподілити на прямі (пропорційні), прогресивні і регресивні.

Мотивуючий вплив систем оплати праці може бути спрямований на кожного працівника окремо або на їх групу (ланку, бригаду, відділ тощо). Залежно від цього діючі системи оплати праці поділяються на індивідуальні та колективні. За першого варіанта необхідно організувати облік міри, результатів праці кожного працівника, який охоплений відповідною системою оплати праці, а за другого — облік міри, результатів колективної праці. Одночасно обліку мають підлягати основні параметри трудового внеску окремих працівників з тим, щоб не припустити знеособлення формування колективних результатів праці, відсутності оцінки впливу на них окремих працівників. Це вкрай необхідно з огляду на те, що в складних системах оплати праці одні показники можуть бути результатом особистих зусиль працівників, інші — колективних. Інтереси забезпечення однакової оплати за однакову працю потребують виокремлення трудового внеску окремих працівників і оцінки їх впливу на колективні результати. На практиці цьому має слугувати, зокрема, розрахунок коефіцієнтів трудового внеску або коефіцієнтів трудової

участі працівників.

Діюча на підприємстві система оплати праці має сприяти реалізації інтересів як роботодавця, так і працівників. В інтересах першого система оплати праці має спрямувати зусилля працівників на досягнення тих показників трудової діяльності, на які розраховує роботодавець. До таких показників належить передусім випуск необхідної кількості продукції у визначені терміни, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції на основі підвищення її якості та зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції. В інтересах працівника система оплати праці має надавати йому можливість підвищення матеріального достатку залежно від трудового внеску, реалізації наявних здібностей, досягнення якомога повної самореалізації як особистості. Залежно від того, наскільки повно діючі системи оплати праці забезпечують одночасну реалізацію інтересів роботодавців і найманих працівників, їх можна поділяти на заохочувальні, гарантуючі і примусові.

Заохочувальні — це такі системи оплати праці, організаційно-економічний механізм побудови яких забезпечує одночасне вирішення трьох завдань: 1) спонукає працівників до підвищення трудової активності, збільшення трудового внеску; 2) забезпечує прямий, безпосередній зв'язок між трудовим внеском і розміром винагороди за послуги праці; 3) оптимізує досягнення інтересів роботодавців і найманих працівників.

Характерною ознакою гарантуючих систем оплати праці є те, що вони не передбачають безпосередню залежність винагороди за послуги праці від рівня основних зарплатоутворювальних чинників — кількості, якості і результатів праці, а забезпечують нарахування обумовленого заробітку. Причини застосування гарантуючих систем оплати праці різноманітні. Серед них виділимо такі, як намагання роботодавця зберегти «кадрове ядро» незалежно від результатів поточної діяльності, що відбувається в умовах реструктуризації підприємства, економічної нестабільності та прихованого безробіття тощо; намагання залучити з зовнішнього ринку праці найбільш кваліфіковану робочу силу у розрахунку на її «віддачу» в перспективі; формування «кадрового ядра» на етапі становлення підприємства; невисока фахова підготовка менеджерів з персоналу, до функціональних обов'язків яких належить формування ефективних систем оплати праці. Застосування примусових систем оплати праці найчастіше зумовлюється жорсткою конкуренцією на ринках збуту, вимогами технологічного процесу, намаганням будь-що вистояти у конкурентній боротьбі тощо. Ознаки цих систем багатоманітні — це висока інтенсивність праці та напруженість діючих норм трудових витрат, жорстка регламентація організації праці, але найголовніша — націлення працівників на досягнення однозначно встановленого, досить високого рівня показників, що не припускає відхилень.

Найбільш поширеними різновидами простих і складних систем є проста почасова, пряма відрядна, відрядно-прогресивна, відрядно-регресивна, акордна, відрядно-преміальна системи оплати праці. Ці системи можуть доповнюватися встановленням працівникам доплат і надбавок, одноразових премій і винагород.

Організація преміювання: загальні вимоги. Центральною ланкою будь-якої преміальної системи є показники, умови й розміри преміювання. Формуючи преміальну систему, необхідно визначитися з таких питань, як джерела виплати премій, періодичність преміювання, категорії персоналу, що підлягають преміюванню, порядок виплати премій. Особливо важливим є питання вибору і обґрунтування показників та умов преміювання. Нагадаємо, що одне з правил сучасного менеджменту є таким: «Робиться те, і робиться саме так, як винагороджується. Працівники всіх рівнів — від керівника до вахтера — поведуть себе відповідно до чинної системи винагород. Серйозною перешкодою для досягнення результатів є величезна невідповідність між поведінкою, якої вимагають, і поведінкою, яку винагороджують».

Забезпечити вплив на поведінку персоналу через матеріальні стимули найдоцільніше і в найприйнятнішому напрямі можна за умови дотримання певних вимог до розробки системи преміювання і передусім до визначення показників і умов преміювання та їх розмежування.

Насамперед розглянемо спільність і відмінність умов і показників преміювання, як найдоцільніше розподілити «навантаження» між ними.

У найзагальнішому, дещо спрощеному вигляді умови — це ті показники, досягнення яких дає лише підставу для виплати премії. Розмір же премії залежить від показників преміювання, тобто від їх рівня, динаміки тощо.

Умови і показники преміювання поділяються на основні й додаткові. Основними вважаються показники й умови, досягнення яких має вирішальне значення для розв'язування проблем, що стоять перед колективом або окремим працівником. Додаткові показники й умови преміювання мають стимулювати інші, менш значущі, аспекти трудової діяльності.

Виконання умов преміювання не є підставою для збільшення розмірів винагороди. У разі невиконання основних умов преміювання премія не сплачується, а у разі невиконання додаткових умов премія може сплачуватися в менших розмірах (до 50 відсотків).

Якщо перевиконуються як основні, так і додаткові показники, то розмір премії збільшується. При невиконанні основних показників премія не сплачується, а невиконання додаткових є підставою для зменшення винагороди.

Приступаючи до розробки преміальної системи, слід зважати і на таке. Згідно з

дослідженнями з інженерної психології оптимальна кількість логічних умов для діяльності людини не повинна перевищувати чотирьох. Якщо ця кількість збільшується, то різко зростає час, необхідний для прийняття рішень, і збільшується ймовірність помилок. Це має принципове значення для вибору показників і умов преміювання. Так, за великої кількості показників і умов преміювання втрачається наочність зв'язку системи преміювання з основними завданнями виробництва і основними результатами діяльності колективу (працівника). До того ж зростає ймовірність їх невиконання, що є демотивуючим чинником.

За оптимальну вважається кількість показників і умов преміювання на рівні 2—3, за максимально допустиму — 4.

Вибір конкретних показників і умов преміювання надзвичайно складний і відповідальний. Головна вимога полягає у тому, що як показники, так і умови преміювання мають відповідати завданням виробництва і реально залежати від трудових зусиль певного колективу або певного працівника.

Як приклад розглянемо виконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції. За його виконання відповідають передусім керівник підприємства, його заступник з виробництва, начальники складальних цехів, а також керівники провідних служб заводууправління (економічного, фінансового, технологічного відділів, відділу маркетингу). Оскільки цей показник є проблематичним у діяльності підприємства, поліпшити стан справ у цьому напрямі можна за умови зацікавленості робітників, спеціалістів і службовців цехів у виконанні плану поставок за укладеними договорами. Система преміювання зазначених категорій персоналу має включати такі показники і умови преміювання, як випуск продукції в установленій номенклатурі, виконання плану-графіка здавання виробів на склад, ритмічність виробництва. Ці показники залежать від трудових зусиль робітників, спеціалістів і службовців цехів; їх досягнення забезпечує виконання підприємством договірних зобов'язань щодо поставок продукції.

Принципово важливо, щоб показники і умови преміювання, які закладаються в преміальну систему, не суперечили один одному, а отже, аби мотивуючий вплив одних на поліпшення окремих результатів діяльності не спричиняв погіршення інших. Якщо суперечностей між двома показниками не уникнути, то мають бути передбачені певні умови, що дають змогу узгоджувати різні інтереси. Так, у разі потреби одночасно стимулювати зростання продуктивності праці і підвищення якості продукції можна зняти суперечності, передбачивши відповідні умови виплати премії.

Наприклад, премія за перевиконання норм виробітку сплачується за умови якісного виконання робіт. Інший варіант — премія за здавання продукції з першого подання

оплачується за умови виконання працівником виробничого завдання в установленій номенклатурі. Можуть бути й інші варіанти ранжування, узгодження умов і показників преміювання.

Для того, щоб показники й умови преміювання стимулювали поведінку персоналу підрозділу (окремих виконавців) і відповідали завданням їх діяльності, важливо визначити рівень (вихідну величину) показників і умов, що дають підставу для сплати винагороди.

З урахуванням конкретних завдань виробництва показники (умови) преміювання можуть бути:

а) спрямовані на підтримання вже досягнутого (гранично високого, прийнятного або допустимого) рівня, наприклад, виконання виробничого завдання, забезпечення нормативного рівня якості, збереження нормативного рівня якості, збереження досягнутого рівня завантаження устаткування тощо;

б) спрямовані на подальше поліпшення результатів діяльності — зростання (приріст) порівняно з попереднім періодом або відповідним періодом минулого року, перевищення середнього рівня показника на певному виробництві, перевиконання виробничого завдання тощо.

Важливою складовою побудови преміальної системи є обґрунтування розмірів премії.

Його мета — забезпечити відповідність розміру заохочення величині трудового внеску колективу чи працівника. Під час вирішення цієї проблеми (і в цьому полягає основна складність) слід враховувати безліч чинників: значення конкретного показника для вирішення виробничих завдань, кількість одночасно стимулюючих показників, їх вихідні рівні і можливості подальшого поліпшення, «трудомісткість» одиниці зростання чи досягнення певного рівня показника.

Виходячи з принципу «однакова премія за однакові додаткові зусилля», можна зробити висновок, що у разі використання кількох показників преміювання більша частка премії має припадати на показник, поліпшення або підтримання якого потребує більших трудових зусиль.

Під час формування преміальної системи пропонується дотримуватися таких положень:

а) премія не повинна нараховуватися за результати і діяльність працівника, що є обов'язковими і оплачуються в межах постійної (тарифної) частини заробітної плати;

б) не можна визнати доцільною виплату премії за мотивами, не пов'язаними з роботою, а, скажімо, через вихід на пенсію, незадовільне матеріальне становище тощо;

в) незначне за розмірами, але широке за охопленням працівників і час те преміювання перетворюється в стабільну форму виплат і не є чинником-мотиватором.

Преміальне положення розробляється власником або вповноваженим ним органом,

погоджується з профспілковим комітетом і включається до колективного договору як додаток.

Для приведення показників, умов, вихідних рівнів преміювання і розмірів премії у відповідність до потреб виробництва, умов роботи слід щорічно, одночасно із формуванням (уточненням) плану економічного розвитку (бізнес-плану) на наступний рік, переглядати чинне положення про преміювання.

В умовах нестабільної роботи підприємств у перехідному періоді виникає потреба в оперативній зміні протягом року певних параметрів преміальної системи. Таку можливість слід передбачати в колективному договорі, зміни в який вносять за спільним рішенням сторін.

РОЗДІЛ 12. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

12.1. Сутність витрат виробництва та їх види

Сутність витрат виробництва. Для того щоб виготовляти товари і надавати послуги, використовують різноманітні ресурси, або чинники виробництва. Це — сировина, паливо та енергія, машини і механізми, різні типи праці будь-якої кваліфікації. Для отримання готового продукту чинники виробництва мають бути певним чином поєднані між собою. Способів такого поєднання дуже багато навіть для одного виробника. Скажімо, можна використати-більше живої праці, тоді менше знадобиться машин і механізмів. І навпаки, збільшення кількості та якості технічних засобів приведе до зменшення використовуваної живої праці. Оскільки кожен виробник прагне бути ефективним виробником, то із багатьох альтернативних способів поєднання чинників виробництва вони мають вибрати такий, який би був ефективним як з технологічної, так і з економічної точки зору. Технологічно ефективний спосіб виробництва буде тоді, коли з чітко визначеного обсягу ресурсів одержано максимально можливий обсяг продукції. Це означає, що не існує жодного іншого способу поєднання певних чинників виробництва, за якого було б вироблено більший обсяг продукції. Технологічно ефективний спосіб виробництва буде і тоді, коли для виготовлення заданого обсягу продукції затрачається найменша кількість принаймні одного чинника виробництва за умови, що кожного іншого виду ресурсу затрачається не більше, ніж при альтернативних способах виробництва.

Технологічно ефективних способів виробництва при виготовленні визначеного обсягу продукції може бути декілька. Виробник має вибрати серед таких способів виробництва той, при якому сумарна вартісна оцінка чинників виробництва буде найменшою, тобто спосіб, який мінімізує альтернативну вартість використаних у процесі виробництва ресурсів. Такий спосіб виробництва і є економічно ефективний. Його визначення пов'язано з виробничою функцією, яка показує максимально можливий випуск продукції,

що може бути при заданому обсязі чинників виробництва. Отже, вона показує результати альтернативних технологічно ефективних способів виробництва. Використання виробничої функції пов'язане з витратами виробництва. Розглянемо їх.

Щоб здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, слід зробити певні витрати. Будь-який підприємець — фірма, господарське товариство, фізична особа — повинен здійснювати витрати у вигляді певних ресурсів — трудових, природних, інформаційних. Кожен вид ресурсів має вартісну оцінку. Виражені у грошовій формі витрати ресурсів на здійснення підприємницької діяльності називають витратами виробництва.

Проблема витрат виробництва була об'єктом економічної теорії різних течій економічної думки. У колишньому СРСР панувала марксистська теорія витрат виробництва. Вона ґрунтувалася на теорії трудової вартості, згідно з якою розрізнялися суспільні витрати та витрати окремого товаровиробника. Перші вимірювались витратами живої та уречевленої праці й становили вартість товару. В умовах економічної відокремленості, коли кожен виробник виготовляє товар самостійно, його витрати визначаються не усіма витратами живої й уречевленої праці, а лише тими, які він оплачує. Це витрати використаних для виготовлення товару засобів виробництва та витрати на оплату праці працівників, зайнятих його виготовленням. Від суспільних витрат (вартості) вони відрізняються на величину додаткового продукту, який є матеріальним фундаментом прибутку, одержуваного виробником.

Крім витрат, пов'язаних з виготовленням товару, є витрати, необхідні для його реалізації. Вони дістали назву витрати обігу. Розрізняють два їх види: додаткові та чисті. До додаткових належать витрати на сортування, пакування, зберігання і транспортування товарів. Вони заміщуються після продажу товару. За своєю природою ці витрати не відрізняються від витрат виробництва і, входячи у вартість товару, збільшують її. Інша природа чистих витрат обігу. Це витрати на перетворення товарної форми вартості на грошову, тобто витрати, пов'язані з торгівлею, рекламою, маркетингом тощо. Вони не збільшують вартість товару, заміщуються після реалізації продукту з одержаного прибутку, створеного у процесі виробництва товару.

У практиці господарювання у колишньому СРСР і в країнах СНД в період переходу до ринкової економіки витрати виробництва підприємств, виражені у вартісній формі мають назву собівартості продукції. Вона складається з витрат, пов'язаних з використанням у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво та реалізацію. Всі витрати, що становлять собівартість продукції, визначаються у грошовій формі.

При всій різноманітності витрат їх можна згрупувати за певними ознаками. Так, виходячи з економічного змісту, ці витрати можна згрупувати за такими елементами: 1) матеріальні (сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо, електроенергія); 2) витрати на оплату праці; 3) відрахування на соціальні заходи; 4) амортизація основних фондів; 5) інші витрати (платежі за обов'язкове страхування майна підприємств, сплати відсотків за оренду окремих об'єктів основних виробничих фондів, платежі за викиди і скидання забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище тощо). Співвідношення перелічених елементів становить структуру собівартості. Вона характеризує загальне економічне становище підприємства, виявляє джерела перевитрат чи економії, загальні потреби підприємства у матеріальних, трудових і фінансових ресурсах, для подальшого збалансування їх з усіма розділами виробничої програми. Залежно від структури собівартості розрізняють матеріало-, трудо- чи фондомісткі виробництва. Структуру собівартості визначають і за іншою ознакою, а саме за статтями калькуляції. Це пов'язано з необхідністю визначення витрат на одиницю продукції, що називається калькуляцією. За статтями калькуляції у структурі собівартості виділяють сировину і матеріали, паливо і електроенергію на виробничі потреби, заробітну плату основних та допоміжних працівників, відрахування на соціальне страхування, витрати на підготовку й освоєння виробництва, витрати на утримання та експлуатацію устаткування, витрати на управління цехом (іншими підрозділами) і підприємством, втрати від браку та інші витрати. Визначення структури собівартості за статтями калькуляції дає можливість розкрити вплив на собівартість таких чинників, як зміна обсягів виробництва, втрати від простоїв, браку, рекламаций тощо. У зв'язку з цим у структурі собівартості витрати групують залежно від їхнього призначення та здійснення. > Види витрат виробництва. У країнах з розвинутою ринковою економікою проблема витрат виробництва вирішується з інших позицій. Центральне місце в ній посідає вивчення взаємозв'язку витрат виробництва і обсягів виробництва та цін на певний вид продукції з точки зору окремого виробника (фірми). Основою теорії витрат виробництва, що нині панує в країнах ринкової економіки, є феномен рідкості, тобто обмеженості всіх видів ресурсів та можливості альтернативного використання їх. Останнє означає, що вибір ресурсів для виробництва певного товару свідчить про неможливість виробництва альтернативного товару.

З позиції феномену рідкості витрати виробництва фірми можна класифікувати як явні, або зовнішні, фактичні чи грошові (англійською мовою «explicit») та неявні, приховані («implicit»). Явні витрати виробництва — це ті, що набувають форми явних (грошових) платежів постачальникам чинників виробництва й незавершених виробів. До них належать оплата сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, палива, заробітна плата,

оплата транспортних послуг, амортизаційні відрахування, орендна плата за нерухомість, устаткування тощо.

Отже, явні, або зовнішні, витрати виробництва — це плата за ресурси, що не належать власникам фірми, або ті грошові витрати, що їх фірма робить зі «своєї кишені».

Специфікою цих витрат є те, що здійснюється їх суворий бухгалтерський облік, їх відображують на рахунках і балансі фірми.

Однак лише цими витратами не вичерпуються витрати фірми в процесі виробництва.

Часто вона використовує ресурси, що належать власникам фірми чи фірмі як юридичній особі. Вони мають вартісну оцінку, але не передбачені контрактами, обов'язковими для явних платежів, і тому виступають як такі, що фірмою не оплачуються. З позицій фірми такі витрати дорівнюють грошовим платежам, які фірма могла б одержати самостійно, використовуючи ці ресурси альтернативно. Для того щоб розкрити сутність цього виду витрат виробництва, розглянемо такий приклад. Власник автосервісної фірми працює сам і наймає двох робітників. Приміщення, в якому розташована фірма, є власністю її господаря. Протягом місяця виручка становила 1100 грн. При цьому матеріальні витрати (матеріали, електроенергія, запчастини) дорівнювали 300 грн., а заробітна плата робітників 400 грн. Отже, явні витрати виробництва становлять $300 + 400 = 700$ грн. Проте тільки цим витрати не обмежуються. Для того щоб здійснювати підприємницьку діяльність, потрібне приміщення. У цьому випадку воно є власністю господаря фірми. Однак коли б його не було, то власник фірми повинен був би орендувати його і за це сплачувати плату, яка становила б частину витрат виробництва. Якщо ця плата дорівнює 100 грн. на місяць, то вони мають включатися до складу витрат виробництва як неявні витрати (до речі, власник приміщення міг би здати приміщення, яке займає фірма, в оренду і одержати за це 100 грн.).

Крім того, власник фірми бере участь у її функціонуванні своєю працею. А коли б він сам не працював, йому потрібно було б найняти ще одного працівника і виплатити йому 200 грн. Отже, загальна сума неявних витрат становить 300 грн.

З наведеного прикладу видно, що неявні витрати мають прихований характер і, як правило, не відображуються в бухгалтерській звітності фірми. Проте це не означає, що їх не потрібно враховувати у господарській діяльності фірми. Навпаки, вони мають братися до уваги при обґрунтуванні економічних рішень, що приймаються. Особливої ваги набуває врахування неявних витрат при обґрунтуванні нових великих економічних проєктів, зокрема будівництва великих об'єктів. При визначенні витрат виробництва слід урахувати не тільки витрати, пов'язані з самим будівництвом (це будуть явні або фактичні витрати), а й те, яку кількість земель буде виведено з сільськогосподарського обороту і

який дохід можна було б отримати з цих земель, використавши для інтенсифікації виробництва капіталовкладення на спорудження цього об'єкта.

Отже, повні витрати будь-якого виду господарської діяльності (їх ще називають економічними) мають містити, крім явних, грошових витрат, ще й неявні, або альтернативні. Такий підхід дає можливість брати найобгрунтованіший варіант рішення з можливих альтернативних варіантів про використання наявних ресурсів.

У підприємницькій діяльності виділяють і такий вид витрат, як неповоротні. Це здійснені раніше витрати, які ні за яких умов повернути не можна. Наприклад, фірма займається перевезенням вантажів. Для цього їй потрібен склад. Щоб його купити, фірма витрачає 12 000 грн. Виготовлення рекламної назви фірми коштувало 500 грн. Якщо фірма припиняє свою діяльність, то вона може продати склад і повернути витрачені на його придбання 12 000 грн. Проте витрати на рекламну вивіску фірма повернути не зможе. Це є неповоротні витрати.

Якщо фірма планує розширити свою діяльність, перенісши її в нове місце, вона знову має зробити певні витрати на купівлю складу і 500 грн на виготовлення рекламної вивіски.

Оскільки неповоротні витрати не відшкодовуються ні за яких обставин, то вони в поточних витратах фірми, пов'язаних з її виробничою діяльністю, не враховуються. Коли рішення про здійснення таких витрат прийнято, неповоротні витрати втрачають для фірми альтернативний характер, оскільки можливість використати витрачені у такий спосіб кошти втрачається. Через це, приймаючи рішення про доцільність здійснення виробничої діяльності, керівництво фірми має враховувати лише 12 000 грн., які фірма може виручити від продажу складу, а 500 грн., витрачених на рекламну вивіску фірми, в процедурі вибору рішення зовсім не беруться до уваги. Та обставина, що неповоротні витрати фактично не пов'язані з поточними операціями фірми, по суті виражається приказкою «що з воза впало, те пропало».

12.2. Витрати виробництва у короткотерміновому і довготерміновому періодах

Короткотерміновий і довготерміновий періоди. Витрати, які фірма або галузь здійснює при виробництві заданого обсягу продукції, пов'язані з можливістю зміни обсягу всіх ресурсів, що використовуються. Одна частина таких ресурсів, а саме більша частина видів живої праці, сировини, палива енергії тощо, може бути змінена відносно швидко і легко. Якщо, наприклад, різко збільшився попит на хлібобулочні вироби, то пекарня може перейти на цілодобову роботу, залучивши додаткову робочу силу та сировинні й енергетичні ресурси. Виробничі потужності при цьому залишаються незмінними, бо змінити устаткування та виробничі площі протягом короткого проміжку часу фізично неможливо. Такі зміни потребують тривалого часу і визначаються особливостями

технологічних процесів виробництва. Скажімо, така пекарня протягом кількох місяців може розмістити виробничі площі й збільшити кількість необхідного устаткування. А щоб змінити аналогічні параметри, наприклад судоверфі, потрібно кілька років.

Отже, одні види ресурсів можна змінити відносно швидко, а інші потребують значного часу. За цими критеріями розрізняють два періоди — короткотерміновий і довготерміновий.

Короткотерміновий період — це період часу, протягом якого ряд чинників виробництва, використовуваних фірмою, не може бути змінено. Це стосується виробничих потужностей фірми. Тому короткотерміновий період можна визначити як період, протягом якого фірма не змінює свої виробничі потужності, але може їх ефективно використовувати. В той же час протягом цього періоду фірма може змінювати обсяги продукції, використовуючи більшу чи меншу кількість таких ресурсів, як сировина, паливо, енергія, робоча сила. У короткотерміновому періоді одні чинники виробництва залишаються незмінними, фіксованими, а інші — змінними.

Довготерміновий період — це період часу, достатній для зміни усіх зайнятих ресурсів, включаючи виробничі потужності. Це проміжок часу, достатній, з позицій окремої фірми, щоб змінити як постійні, фіксовані, так і змінні чинники виробництва. З позицій галузі, довготерміновим є період, достатній, щоб наявні у ній фірми могли за бажанням вийти зі складу галузі, тобто вилучити усі зайняті у ній чинники виробництва, а нові фірми могли організувати виробництва у цій галузі. Отже, довготерміновий період — це період, достатній для зміни виробничих потужностей.

Розмежування короткотермінового і довготермінового періодів позначається і на динаміці витрат виробництва.

Витрати виробництва у короткотерміновому періоді. У цьому періоді, як уже зазначалось, один вид витрат може змінюватися відносно швидко. Сюди належать витрати сировини, палива, живої праці. Зміна обсягу цих витрат безпосередньо пов'язана з обсягом продукції, що виготовляється. Другий вид витрат такого безпосереднього зв'язку з обсягами вироблюваної продукції не має. Скажімо, виробничі будівлі та устаткування машинобудівного заводу можна замінити лише протягом тривалого проміжку часу. Тому й витрати на створення їх безпосереднього зв'язку з обсягами продукції, що виробляється, не мають. Залежно від зазначених обставин витрати виробництва поділяють на змінні та постійні.

Змінними витратами виробництва є ті, розмір яких змінюється залежно від обсягу виробництва, а тому можна легко встановити зв'язок між витратами та виробництвом. До них належать витрати на сировину, матеріали, енергію, заробітну плату.

Постійними витратами виробництва називають ті, розмір яких залишається незмінним, яка б кількість продукції не вироблялася, навіть тоді, коли виробництво її зовсім зупиняється. До цих витрат відносять виплати відсотків за позиками, орендну плату, рентні платежі, амортизаційні відрахування, оплату праці управлінського персоналу тощо. Слід зазначити, що поділ витрат виробництва на постійні та змінні не має абсолютного характеру. При розгляді усіх витрат підприємства іноді важко визначити, що відносять до постійних, а що до змінних витрат. Візьмемо для прикладу витрати на оплату праці. Їх, як правило, відносять до змінних витрат. Проте нерідко між підприємством і найманими робітниками укладаються угоди, якими передбачається виплата певної частини заробітної плати і у разі припинення виробництва. Тому такі витрати є постійними.

Отже, поділ витрат на дві категорії (постійні та змінні) не може бути досконалим і остаточним. Усе залежить від обраного підходу, від індивідуальності тих, хто здійснює витрати. Розуміння підприємцями витрат виробництва буде змінюватися відповідно до тих проблем, які потрібно вирішувати. При створенні підприємства або його розширенні керівник підприємства, розв'язуючи питання про його прибутковість, повинен керуватися широким поняттям витрат, яке охоплює одночасно постійні та змінні витрати. Їхню загальну суму на виробництво певного обсягу продукції називають валовими витратами виробництва.

Інша річ, коли підприємство вже повністю функціонує і його керівництво вирішує питання, яку частину його виробничої потужності воно може використати. У цьому випадку можна враховувати тільки змінні витрати. Саме так воно і чинить, коли в період піднесення вирішує питання, чи принесе розширення виробництва (навіть з ризиком дешевого продажу створеного у такий-спосіб надлишку) певну вигоду за рахунок оволодіння новими ринками. Так само воно діє і тоді, коли в період депресії вирішує питання, чи слід продовжувати виробництво і продавати товар за нижчими цінами, чи краще скоротити виробництво. Тільки змінні витрати беруться до уваги, коли вирішується проблема використання побічної продукції, відходів виробництва чи освоєння нового продукту на період сезонного зниження попиту на основний продукт. Ця продукція і відходи мають значно більше шансів бути визнаними ринком при продажу їх за цінами, визначеними лише на основі тих додаткових витрат, які підприємство має здійснити у зв'язку з їхнім виробництвом, ніж при продажу за цінами, що містять усі витрати виробництва підприємства.

Загальний принцип полягає в тому, що всі підприємства, що розпочинають виробництво, вважають, що понад певний обсяг виробництва і продажу, достатній для покриття одночасно постійних і змінних витрат виробництва, вони за певних обставин зацікавлені у

виробництві і продажу товарів, які заміщують лише змінні витрати. Саме цим пояснюється поява демпінгових цін, а також прагнення деяких підприємств виробляти товари понад ринковий попит та збереження їх на складі. Це відбувається тому, що значна частина витрат виробництва не знаходить повного відображення в кожній одиниці товару і є надія, що в майбутньому з'явиться можливість продати накопичені товари.

У практиці господарювання визначають не тільки загальні витрати виробництва, а й середні витрати, тобто витрати в розрахунку на одиницю випуску продукції. Оскільки, як ми вияснили, розрізняють валові, постійні та змінні витрати, то такий вид витрат визначають і в розрахунку на одиницю продукції. Середні валові витрати обчислюють діленням загальної суми витрат на кількість виробленої продукції. Середні постійні витрати визначають діленням суми постійних витрат на відповідну кількість виробленої продукції, а середні змінні витрати — діленням їхньої сумарної величини на відповідну кількість випущеної продукції.

Розмежування витрат виробництва на постійні і змінні має велике значення для підприємців. Змінними витратами підприємець може управляти, оскільки їхня величина може бути змінена протягом короткого періоду через зміну обсягу виробництва. Постійні ж витрати у такому періоді, по суті, не перебувають під контролем підприємця, адже їхня величина не залежить від обсягу виробництва.

Крім розглянутих видів витрат виробництва сучасна економічна теорія розвинутої ринкової економіки визначає ще один вид витрат — граничні, або маржинальні витрати. Граничними витратами називаються додаткові витрати, потрібні для приросту випуску якогось товару чи надання послуги на одну одиницю. Оскільки постійні витрати із зміною обсягу випуску продукції залишаються незмінними, граничні витрати визначаються зростанням лише змінних витрат внаслідок випуску додаткової одиниці продукції. Граничні витрати показують, чого буде варте виробнику (фірмі) збільшення випуску продукції на її одиницю. Їх визначають відношенням сусідніх значень валових або змінних витрат.

Концепція граничних витрат має стратегічне значення для підприємців (фірми), оскільки дає можливість визначити ті витрати, величину яких вони можуть контролювати найбезпосередніше. Інакше кажучи, граничні витрати показують ті витрати, які підприємець (фірма) повинен зробити, якщо буде виробляти останню одиницю продукції, а водночас і ті витрати, які можуть бути збережені у разі скорочення обсягу виробництва на цю останню одиницю. Інші види витрат такої інформації не дають. Розглянемо такий приклад. Виробник (фірма) вирішує питання, скільки одиниць продукції виробляти — 3 чи 4. З табл. 3 видно, що при випуску чотирьох одиниць середні валові витрати становлять

121,5 грн.

Таблиця 3. Дані для розрахунку граничних витрат виробництва

Кількість виробленої продукції, од.	Витрати						
	постійні	змінні	валові	середні постійні	середні змінні	середні валові	граничні
0	150	0	150	–	–	–	–
1	150	150	300	150	150	300	150
2	150	234	384	75	117	192	84
3	150	294	444	50	98	148	60
4	150	336	486	37,5	84	121,5	42
5	150	390	540	30	78	118	54
6	150	450	600	25	75	100	60
7	150	525	675	21,4	75	96,4	75
8	150	612	762	18,75	76,5	99,4	87
9	150	726	876	16,7	80,7	97,4	118

Проте це не означає, що виробник (фірма) збільшить свої витрати на 121,5 грн. у разі виробництва четвертої одиниці чи, навпаки, зекономить цю суму, відмовившись від її виробництва. Насправді ж пов'язана з цим виробництвом зміна витрат становить лише 42 грн. Прийняття рішення щодо обсягу виробництва має граничний характер, тобто вирішується питання, виробляти фірмі продукції на кілька одиниць більше чи менше. Граничні витрати відображують зміну у витратах, яку потягне за собою зменшення чи збільшення обсягу виробництва на одну одиницю. Порівняння граничних витрат з граничною виручкою, яка є змінною виручки, пов'язаною зі збільшенням чи зменшенням обсягу виробництва на одну одиницю, дає можливість вияснити прибутковість тієї чи іншої зміни масштабів виробництва.

На динаміку витрат виробництва у короткотерміновому періоді впливає закон спадної віддачі. Сутність його в тому, що, починаючи з певного моменту, послідовне приєднання одиниць змінного ресурсу до незмінного, фіксованого ресурсу дає додатковий продукт, обсяг якого зменшується на кожну наступну одиницю змінного ресурсу. Розглянемо це на такому прикладі. Підприємство має певні виробничі площі й устаткування. Якщо кількість працюючих невелика, то частина цих потужностей не використовувалась би. У разі збільшення кількості працівників спочатку обсяг додаткової продукції збільшуватиметься. Проте за досягнення певної кількості працюючих подальше збільшення обсягу виробництва загальмовується, бо надлишкова робоча сила не зможе повністю реалізувати свої можливості через обмеженість виробничих потужностей. І тоді кожен додатковий

працівник вироблятиме менше продукції.

Дія закону спадної віддачі позначається на динаміці витрат виробництва. Із зростанням обсягів виробництва, зумовленого збільшенням змінних чинників його, середні постійні витрати виробництва знижуватимуться. Інша тенденція у середніх змінних витратах.

Оскільки ціна кожної одиниці змінного ресурсу залишається постійною, то до певної межі середні змінні витрати зменшуватимуться, адже додатковий обсяг продукції зростатиме.

Однак з моменту зниження приросту обсягу продукції за рахунок додаткового змінного ресурсу середні змінні витрати підвищуватимуться, що призведе і до збільшення середніх валових витрат виробництва.

Витрати виробництва у довготерміновому періоді. У ньому, як ми з'ясували, можна змінювати обсяг усіх використовуваних ресурсів. Це означає, що можна змінювати і виробничі потужності, або масштаб виробництва. Тому всі витрати виробництва стають змінними. У цих умовах між зміною виробничих потужностей і рівнем витрат виробництва виникає залежність, що називається ефектом масштабу виробництва.

Сутність його полягає в тому, що послідовне збільшення розмірів підприємства протягом певного періоду супроводжується зниженням витрат виробництва одиниці продукції, але починаючи з певного моменту збільшення розмірів підприємства призводить до підвищення середніх валових витрат виробництва. Інакше кажучи, масштаб може бути позитивним і негативним. Позитивний ефект масштабу означає, що зі збільшенням масштабів виробництва знижуються середні валові витрати його. У цьому напрямі діють такі чинники, як спеціалізація праці робітників та управлінського персоналу, можливість використання продуктивнішого устаткування, повніша утилізація відходів виробництва.

Вони дають можливість одержувати економію за рахунок збільшення масштабів виробництва. Однак за певними межами цього збільшення починає виявлятися негативний ефект масштабу. Він виникає через складності управління великомасштабними підприємствами. І тоді збільшення кількості ресурсів, що використовуються на підприємстві, призводить до уповільнення зростання обсягів виробництва, а отже, і збільшення середніх витрат. У зв'язку з цим кожен підприємець при вкладенні капіталу повинен визначити оптимальний розмір підприємства. Це досягається через визначення мінімального ефективного масштабу, який є мінімальним обсягом виробництва, починаючи з якого дія ефекту економії, зумовленої зростанням масштабу виробництва, припиняється.

Мінімізація витрат виробництва є важливою в будь-кому суспільстві, набуваючи особливої ваги в умовах ринкової економіки.

Шляхи зниження витрат виробництва. Кожен підприємець (фірма) прагне до скорочення

витрат виробництва, зниження собівартості продукції. За стабільної ціни на реалізовану продукцію зниження витрат виробництва дає можливість підприємцю (фірмі) збільшувати свій прибуток, розміри якого будуть тим більшими, чим меншими будуть індивідуальні витрати виробництва.

Зниження витрат виробництва відповідає інтересам суспільства в цілому. Чим нижчі індивідуальні витрати виробництва, тим економніше використовуються ресурси, а отже, з них одержують і більше товарів, що задовольняють суспільні потреби. Одночасно зниження витрат виробництва створює умови для зниження цін на товари.

Зниження собівартості продукції досягається за рахунок економії витрат по кожному елементу структури собівартості. Розглянемо основні шляхи такого скорочення за головними групами витрат.

Це насамперед зменшення витрат сировини, матеріалів, енергії, тобто предметів праці. Ця економія може досягатися за двома напрямками: раціональним використанням названих ресурсів, що дає змогу знизити їхні витрати на одиницю виробленої продукції, а також здешевленням цих ресурсів. Реалізація цих напрямів передбачає заміну традиційних матеріалів штучними з наперед заданими властивостями, підвищення продуктивності праці у галузях, що виготовляють сировинні й паливно-енергетичні ресурси, впровадження безвідходних технологій тощо.

Значну частку в собівартості продукції займають витрати, пов'язані з використанням засобів праці. До собівартості ці витрати входять у вигляді амортизаційних відрахувань. З розвитком науково-технічного прогресу зростає технічна оснащеність виробництва, що призводить до збільшення як абсолютного розміру амортизаційних відрахувань, так і їхньої частки в собівартості. В цих умовах зниження собівартості за рахунок цього елемента можливе лише тоді, коли обсяг продукції, що виготовляється, збільшуватиметься швидше, ніж зростає сума амортизаційних відрахувань. Для того щоб досягти цього співвідношення, потрібно підвищити продуктивність створюваних засобів праці, поліпшити їхню якість, забезпечити зростання продуктивності праці тощо.

Одним із елементів собівартості продукції є оплата праці. Зниження собівартості продукції за рахунок цього елемента можливе у двох напрямках: по-перше, зниження заробітної плати, що в нормальних умовах функціонування економіки не може відбуватися; по-друге, через зростання оплати праці, однак за умови, що його темпи будуть нижчі, ніж підвищення продуктивності праці. Саме за такої умови досягатиметься економія заробітної плати на одиницю виготовленої продукції. Досягти цієї умови можна лише технічним та організаційним удосконаленням виробництва.

Джерелом економії витрат виробництва є і скорочення різних непродуктивних витрат на

виробництві — штрафів, втрат від браку, відшкодування збитків. Причиною їх є, як правило, низький рівень організації виробництва та виконавської дисципліни працівників, порушення договірних зобов'язань. Усунення цих втрат можливе лише на шляху радикальної перебудови механізму господарювання в напрямі посилення заінтересованості всіх учасників виробництва в раціональному веденні виробництва. Мінімізація витрат виробництва на рівні підприємства (фірми) пов'язана і з правилом заміщення чинників. Воно полягає в тому, що у випадку, коли зростають ціни якогось чинника виробництва при незмінності ціни на інші чинники, підприємство (фірма) заміщує чинник, вартість якого зростає, тими, ціни на які залишаються незмінними. Практика країн з розвинутою ринковою економікою нагромадила великий досвід зниження витрат виробництва. Його використання підприємцями нашої країни в період переходу до ринкової економіки сприятиме підвищенню ефективності господарювання.

12.3. Прибуток, його норма і напрями використання

Сутність прибутку. З витратами виробництва пов'язана ще одна категорія — прибуток. Вона надзвичайно складна і неоднозначна. Один з американських економістів Ф. Найт у середині ХХ ст. зазначив, що жоден економічний термін не використовується у такій неухвалюваній кількості загальноживаних значень, як прибуток. Сьогодні становище не змінилося, бо й нині слово «прибуток» використовується в різних значеннях. У найзагальнішому вигляді прибуток — це надлишок над витратами виробництва, або загальний доход (виручка) підприємства чи фірми за вирахування витрат виробництва. Оскільки останні поділяються на явні та приховані (неявні), то розрізняють бухгалтерський й економічний прибутки (його ще називають чистим прибутком, або надприбутком). Бухгалтерський прибуток — це виручка фірми за вирахування явних, зовнішніх витрат виробництва (у радянській економічній літературі його називали балансовим прибутком, бо він відображався на балансі підприємства). Економічний прибуток пов'язується з усіма витратами, включаючи і приховані витрати. Щодо джерела прибутку серед економістів різних шкіл та напрямів немає єдиної думки. Різні теорії по-різному трактують джерело прибутку. Однією з перших була теорія прибутку меркантилістів, згідно з якою прибуток виникає в зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за межами країни за вищими цінами, ніж ті, за якими товар куплено.

Класична політична економія в особі А. Сміта і Д. Рікардо джерело прибутку вбачала у виробництві. А. Сміт прибуток трактував як вирахування підприємця з продукту праці найманого робітника. Д. Рікардо розкрив залежність між прибутком і заробітною платою, яка полягає в тому, що збільшення прибутку призводить до зменшення заробітної плати і

навпаки. Цим були обґрунтовані економічні засади суперечностей інтересів підприємців і найманих робітників.

Марксистська економічна теорія визначає прибуток як перетворену форму додаткової вартості, що спотворює сутність капіталістичних відносин, маскуючи справжнє джерело прибутку, яким є неоплачена праця найманих робітників.

Сучасна немарксистська економічна теорія найчастіше пов'язує прибуток з капіталом, трактуючи його як винагороду за підприємницьку діяльність, тобто пов'язує його з таким чинником виробництва, як підприємницький талант, підприємницькі здібності.

Не вдаючись до детального аналізу теорій прибутку, слід зазначити, що ближче до істини ті теорії, які джерело прибутку вбачають у безпосередньому виробництві й пов'язують його з додатковим продуктом. Дійсно, на поверхні економічних явищ прибуток виступає як надлишок над витратами виготовлення товару. Реалізуючи товар, підприємець одержує певну суму грошей, що становить валову виручку або суму продаж. Якщо з цієї суми вирахувати загальні витрати виробництва, то це і буде прибуток, або чиста виручка. Оскільки ця виручка надходить лише після того, як реалізується виготовлений товар, створюється враження, що саме процес реалізації (обігу) і створює прибуток. Проте це поверхове уявлення про прибуток. Лише в сфері обігу прибуток виникнути не може. При продажу товару втілена в ньому вартість додаткового продукту реалізується як надлишок грошей над витратами на виготовлення товару, тобто виступає як прибуток. При цьому прибуток і вартість додаткового продукту, як правило, не збігаються, що пов'язано з тим, що ціни, за якими реалізуються товари, під впливом ринкової кон'юнктури відхиляються від вартості товару. Недоодержану одним суб'єктом частину вартості додаткової о прибутку ринок перерозподілить іншому, на продукцію якого на цей час склався високий попит. У зв'язку з цим останній реалізує як прибуток і свою, і частину чужої вартості додаткового продукту. Це дає підстави для висновку, що прибуток є формою додаткового продукту.

Сутність прибутку повніше виявляється через функції, які він виконує. Як уже зазначалося, прибуток є головною метою діяльності підприємця (фірми). Чим більший обсяг прибутку, який отримує підприємець (фірма), тим ефективніша робота підприємця (фірми), повніше реалізується мета підприємницької діяльності. Отже, однією з функцій прибутку є та, що прибуток є показником оцінки діяльності підприємця (фірми). В Законі України «Про підприємства в Україні» зазначається, що на всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності є прибуток (дохід).

Другою функцією прибутку є регулювання розподілу ресурсів між суб'єктами

підприємництва, галузями і сферами виробництва. Підприємці прагнуть одержати прибуток і уникнути збитків. Кожен з них намагається вкласти свої капітали туди, де є можливість одержати найвищі прибутки. Високі прибутки є сигналом для підприємця, що в суспільстві є заінтересованість у розширенні цієї галузі. І сюди спрямовуються капітали, а отже, й інші ресурси. Водночас зниження прибутків свідчить про намагання суспільства скоротити виробництво товарів та послуг, що виготовляються в цих галузях. Тому через прибуток здійснюється регулювання розподілу капіталів і трудових ресурсів між галузями і сферами економіки.

Прибуток виконує і стимулюючу функцію. Саме прибуток, його очікування змушує підприємця (фірму) здійснювати нововведення, які ведуть до зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції (послуги). А нововведення стимулюють інвестиції, запровадження нової техніки і технології. У такий спосіб реалізується стимулююча функція прибутку.

Норма прибутку і чинники, що її визначають. Кожен підприємець прагне одержати якомога більший прибуток. Однак при цьому його цікавить не тільки абсолютний розмір прибутку, а й віддача кожної одиниці здійснених витрат. Для того щоб її визначити, в практиці підприємництва використовують норму прибутку, яка обчислюється як виражене у відсотках відношення суми прибутку до суми авансованих у виробництво коштів. Якщо масу прибутку позначити P , суму авансованих у виробництво коштів K норму прибутку F , то норму прибутку можна виразити такою формулою:

$$P' = K \cdot 100.$$

Визначена у такий спосіб норма прибутку є показником ефективності використання капіталу. Чим вища норма прибутку, тим ефективніше використовуються авансовані кошти. Саме тому норму прибутку ще називають показником доцільності капіталовкладень. І кожен підприємець прагне у своїй діяльності одержати найвищу норму прибутку, яка залежить від ряду чинників.

По-перше, при незмінному рівні цін прибуток, а отже, і його норма залежать від рівня витрат виробництва. Тому всі чинники, що знижують витрати виробництва, є одночасно і чинниками, що підвищують норму прибутку. Це один із найдійовіших шляхів зростання норми прибутку.

По-друге, на норму прибутку впливає рівень цін на продукцію (послуги). Максимально високою норма прибутку є тоді, коли ринкова ціна перебуває на рівні купівельної спроможності, а максимально низькою — на межі цін з витратами виробництва.

Незважаючи на те, що ринкова ціна виступає значною мірою зовнішнім чинником щодо підприємства, останнє має певну можливість через маркетингову діяльність сформувати

більший попит на свою продукцію тим підвищити прибутковість.

По-третє, чинником, що впливає на норму прибутку, є швидкість обороту капіталу. Коли оборот прискорюється, авансований у виробництво капітал за визначений проміжок часу робить більшу кількість оборотів. А це означає, що збільшується і маса отриманого прибутку. Оскільки сума авансованого капіталу залишається незмінною, норма прибутку зростає.

У практиці підприємництва країн з розвинутою ринковою економікою застосовуються різні методи розрахунку норми прибутку.

Ця норма прибутку дає можливість визначити ефективність поточних витрат на здійснення підприємницької діяльності.

Цей метод дає змогу визначити ефективність використання власного капіталу корпорацій.

Ця норма прибутку характеризує прибутковість елементів речового капіталу (будівель, споруд, устаткування, сировини, матеріалів). Отже, різні методи розрахунку норми прибутку відображують різні відносні оцінки ефективності капіталу.

Норма прибутку, як видно з наведених формул, розкриває взаємозв'язок між розміром капіталу і масою прибутку. З цього взаємозв'язку випливає такий висновок: одержання максимуму прибутку залежить як від норми прибутку, так і від авансованого капіталу. Це особливо важливо пам'ятати, оскільки зазначені величини можуть змінюватись у протилежних напрямках. У цьому разі маса прибутку залежатиме від того, яка з двох величин переважатиме. При зростанні норми прибутку сума авансованого капіталу може бути відносно меншою. А при падінні норми прибутку для підтримання на певному рівні маси прибутку потрібно збільшувати розмір авансованого капіталу. Однак при цьому слід урахувати дію закону спадної доходності, згідно з яким на кожному етапі розвитку економіки є об'єктивна межа, за якою ефект від додаткових вкладень починає зменшуватися.

Напрями використання прибутку. Прибуток завжди є власністю підприємця, який авансував капітал для його одержання. Привласнення прибутку — це одна з важливих форм економічної реалізації власності. Виходячи з цього, власник капіталу, що приніс прибуток, визначає і напрями використання прибутку. Це положення зафіксовано й законодавчими актами. В Законі України «Про підприємства в Україні» зазначено, що порядок використання прибутку (доходу) визначає власник (власники) або уповноважений ним орган згідно зі статутом підприємства. Діапазон цих напрямів надзвичайно широкий. Однак при цьому в кінцевому підсумку прибуток використовується, по-перше, для розрахунку з державним бюджетом різних рівнів, по-друге, для створення резервного (страхового) фонду, по-третє, для створення фонду

нагромадження і, по-четверте, для формування фонду споживання (задоволення невиробничих потреб). Ці напрями використання прибутку регулюються законодавчими актами кожної країни. Згідно з законодавством, державний вплив на вибір напрямів і обсягів використання прибутку (доходу) здійснюється через податки, податкові пільги, а також економічні санкції.

У практиці підприємницької діяльності розрізняють балансовий і чистий прибуток. Балансовим прибутком називають різницю між загальною сумою виручки підприємства (фірми) і загальними витратами виробництва (собівартістю) за певний період (місяць, квартал, рік). З одержаного балансового прибутку вносять передбачені чинним законодавством податки та інші обов'язкові платежі до бюджету.

Частина прибутку, що залишається після здійснення зазначених платежів, називають чистим прибутком. Його спрямовують насамперед на формування резервного (страхового) фонду. Кошти цього фонду використовують для стабілізації фінансових зв'язків з державним бюджетом, банками, партнерами, на позапланове придбання устаткування та нової техніки тощо.

Другим напрямом використання чистого прибутку є формування фонду нагромадження. Його створюють з метою фінансування витрат на розвиток виробництва, технічне переоснащення і реконструкцію, нове виробниче будівництво і розширення об'єктів, виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, здійснення інших витрат на розвиток матеріальної бази підприємства. Кошти фонду нагромадження використовуються на фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських, проектних і технологічних робіт, здійснення витрат капітального характеру з технічного переоснащення, модернізації, заміни устаткування, будівництва нових об'єктів та розширення їх, для сплати відсотків за довготерміновими позиками банків та для погашення довготермінових кредитів, фінансування витрат на підготовку і підвищення кваліфікації кадрів, придбання акцій та інших цінних паперів інших підприємств і організацій. Частка чистого прибутку, що спрямовується у фонд нагромадження підприємства, залежить від конкретних завдань його діяльності у певному періоді.

Практика показує, що мінімальний рівень відрахувань до фонду нагромадження становить, як правило, не менше ніж 30 відсотків загального розміру чистого прибутку. Частина чистого прибутку підприємця спрямовується у фонд споживання. Кошти цього фонду використовуються за двома напрямками: 1) на матеріальне заохочення працівників (відсоткові виплати, оплата додаткових відпусток працівників, у тому числі жінок, які виховують дітей; тих, хто виходить на пенсію, матеріальну допомогу, соціально-побутові пільги, що мають індивідуальний характер, індексацію грошових доходів працівників); 2)

відрахування на соціальний розвиток (фінансування житлового будівництва, будівництва та утримання об'єктів соціально-культурної сфери, витрати на спортивні, оздоровчі, культурно-масові заходи, інші соціальні потреби).

Крім зазначених напрямів використання чистого прибутку в господарських товариствах і колективних підприємствах частину чистого прибутку спрямовують на виплату дивідендів.

Детально порядок розподілу та використання прибутку визначається статутом підприємства. Слід зазначити, що в економіці України в період переходу до ринку розподіл і використання прибутку характеризуються істотним впливом держави. Це зумовлено тим, що в цей період переважна частина капіталу залишається державною власністю, і держава, з одного боку, як власник капіталу визначає напрями використання прибутку, а з іншого — має нести відповідальність за забезпечення економічного та соціального розвитку суспільства, а тому прагне мобілізувати до бюджету більше коштів для реалізації цієї відповідальності. З розвитком ринкових відносин вплив держави на розподіл і використання прибутку зменшуватиметься.

РОЗДІЛ 13. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІН ЗАЛЕЖНО ВІД МОДЕЛІ РИНКУ

13.1. Загальні принципи ціноутворення

Як уже зазначалося, головною метою підприємництва є одержання прибутку як надлишку виручки від реалізації продукції (послуг) над витратами на її виробництво. Причому кожен підприємець прагне не просто одержати прибуток, а максимізувати його, тобто отримати максимально можливий за цих умов прибуток. Саме максимізація прибутку дає можливість підприємцю стабільно розвиватися, примножуючи свій капітал. Лише ті підприємці виживають у конкурентній боротьбі, які керуються у своїй діяльності мотивом максимізації прибутку. Максимізацію прибутку визначають насамперед два чинники — рівень витрат виробництва і ціни на продукцію. Перший чинник ми вже розглянули.

Другим є ціна. Вона є формою зв'язку виробника товару і його споживача. Від рівня ціни залежить можливість купівлі-продажу товару, а отже, і економічне існування товаровиробника. Інакше кажучи, рівень ціни визначає можливість реалізації економічних інтересів як виробника, так і споживача. У зв'язку з цим правильне визначення ціни має надзвичайно важливе значення для товаровиробника (підприємця): при зниженій ціні він втрачає інтерес до виробництва товару, при завищеній — зникає можливість реалізації товару, оскільки споживач за такою ціною товар не купує.

Дуже важливе значення ціна має і для споживача. Висока ціна нерідко стає перешкодою для придбання товару, а отже, не дає змоги реалізувати інтереси споживачів. Через ціни

доходи перерозподіляються між виробниками і покупцями. Отже, ціни є однією з найважливіших економічних категорій як на рівні суспільства, так і на рівні окремих виробників (фірми) і споживачів.

Сутність, види та функції ціни. Найпоширенішим є визначення ціни як грошового вираження вартості товару. Це означає, що в основі ціни лежать затрати праці на виготовлення товару. З точки зору продавця (виробника), ціна є тією кількістю грошей, яку він хоче отримати за товар, щоб компенсувати витрати виробництва. З точки зору покупця, ціна є тією грошовою сумою, яку він вимушений віддати за товар, що становить для нього певну корисність. Тому у нього ціна пов'язується з певною корисністю того, що він купує, тобто з певною суб'єктивною оцінкою. Таким чином, рівень ціни пов'язаний з двома глобальними чинниками — вартістю і корисністю. Залежно від того, якому чиннику надається перевага, розрізняють і основні концепції ціноутворення.

Перша концепція, обґрунтована представниками класичної політичної економії, ґрунтується на теорії трудової вартості. Згідно з нею ціна визначається сукупністю затрат на виробництво товару, тобто витратами виробництва. Крім того, ціна включає і прибуток, який є формою додаткового продукту, створеного найманою працею. Отже, ціна за цією концепцією виражає затрати праці у їх суспільно необхідній формі.

Друга концепція при визначенні ціни на перший план ставить корисність товару.

Прибічники цієї концепції ґрунтуються на теорії граничної корисності, згідно з якою ціна товару визначається ціною граничної останньої одиниці продукту і визначається суб'єктивно. Головний недолік цієї концепції в тому, що вона не дає об'єктивного критерію визначення ціни.

Третя концепція ціноутворення обґрунтована англійським економістом А. Маршаллом, який певною мірою поєднав названі вище концепції. Найнижчим рівнем ціни є витрати виробництва, бо якщо ціна менша за них, то виробник не вироблятиме товар і не поставлятиме його на ринок. Отже, покупцеві й оцінювати товар з точки зору його корисності не буде чого. Однак покупець з його оцінкою корисності впливає на ціну в проміжку між найвищим її рівнем, якого прагне виробник, і найнижчим, яким є витрати виробника. Саме у цьому проміжку під впливом взаємодії попиту (покупець з його оцінкою корисності товару) і пропозиції (продавець з його витратами виробництва і бажанням отримати максимальний прибуток) і встановлюється рівень рівноважної ціни, за якою товари і реалізуються.

Система цін характеризується широким діапазоном. Ціни можна класифікувати за різними критеріями. Залежно від ступеня свободи їх установа виділяють такі види цін: вільні, договірні, регульовані державою та фіксовані.

Вільні ціни є результатом ринкової кон'юнктури. Вони встановлюються на ринках під дією, ринкових сил, насамперед попиту, пропозиції та конкуренції. На них не впливають жодні зовнішні щодо ринку чинники.

Договірні ціни є цінами, подібними до вільних, бо встановлюються ринками. Проте на відміну від вільних цін, вони певною мірою регулюються суб'єктами ринку при укладанні договорів купівлі-продажу, в яких зарані визначаються рівень цін і рівень можливого відхилення від них. Найчастіше такі ціни встановлюються на біржах.

Регульовані державою ціни визначаються державою. Вони встановлюються на визначені товари. До них належать товари підприємств-монополістів, базових галузей (паливно-енергетичний комплекс, транспорт, зв'язок і ін.) та ті, що мають велике соціальне значення (квартирплат, громадський транспорт, споживчі товари першої необхідності). Такі ціни регулюються різними методами, зокрема встановленням верхньої межі ціни, визначенням державою максимального рівня рентабельності, визначенням коридору, в якому може встановлюватись ціна. Методи регулювання у кожній країні встановлюються чинним законодавством.

Одним із різновидів регулювання державою цін є фіксовані ціни. Такі ціни, будучи встановлені на певному рівні, не можуть ніким порушуватись. Як правило, такі ціни встановлюються у командно-адміністративній економіці.

За критерієм обсягу продукції, що реалізується, виділяють оптові та роздрібні ціни.

Оптовими є ціни, за якими виробники продають товари великим посередникам, тобто ціни, за якими реалізуються великі партії продукції. Різновидом оптових цін є біржові ціни, що визначаються в результаті біржових торгів. Роздрібні ціни — це ціни, за якими товари продаються індивідуальним покупцям. Вони, як правило, перевищують оптові ціни, бо включають витрати виробництва і прибуток роздрібних продавців.

Види цін розрізняють і за територіальним критерієм. Це світові, національні та поясні ціни. Світові ціни встановлюються на світових товарних ринках. За ними здійснюється міжнародна торгівля товарами та послугами. Ціни, за якими товари реалізуються на національному ринку, є національними. Вони діють на території всієї країни. Поясні (регіональні) ціни встановлюються на певних територіях країни залежно від умов виробництва і транспортування продукції.

У різних країнах існують такі ціни, як базисні, контрактні, ціни пропозиції, довідкові, монопольні, дискримінаційні, закупівельні, преїскурантні тощо.

Сутність ціни повніше виявляється у функціях, які вона виконує. Це, по-перше, облікова, яка полягає у тому, що ціна є засобом обліку та виміру суспільно необхідних витрат праці на виробництво й реалізацію товару. Якщо ціна встановлена на рівні, що перевищує ці

суспільно необхідні витрати, то такий товар споживач не купить, а це означає, що праця, витрачена на його виготовлення, суспільством не визнається, вона витрачена марно. Ця функція ціни надзвичайно важлива з позицій як окремого підприємця, так і всього суспільства. Тільки тоді, коли ціна достовірно виражає вартість, створюються нормальні умови для обміну товарів, визначення ефективності виробництва як окремого підприємства, так і всієї економіки.

Другою функцією ціни є стимулююча. Оскільки на однорідну продукцію встановлюється єдина ціна, то кожен товаровиробник (підприємець) одержуватиме доход, який залежатиме як від витрат виробництва, так і від обсягу випуску продукції. У зв'язку з цим збільшення доходу за цих умов примушує виробника (підприємця), з одного боку, здешевлювати свою продукцію, а з іншого — розширювати обсяги випуску продукції. Оскільки цього можна досягти лише удосконалюючи технічну оснащеність виробництва, його технологію та організацію, то ціна є стимулюючим чинником науково-технічного прогресу.

Сутність розподільчої функції ціни полягає в тому, що ціна під впливом попиту і пропозиції відхиляється від вартості, яку виражає. Це досягається через конкуренцію між товаровиробниками як усередині галузей, так і між галузями економіки. Особливо ця функція ціни виявляється у командно-адміністративній економіці, що підтвердив досвід колишнього Радянського Союзу. Однак і в ринковій економіці ціна виконує розподільчу функцію, хоча масштаби перерозподілу знову створеної вартості через ціну набагато менші, ніж у командно-адміністративній системі.

Слід зауважити, що стимулюючу та розподільчу функції ціна належно виконує у тісному взаємозв'язку з обліковою функцією, адже без визначення вартості товару не можна її перерозподілити, а отже, і реалізувати стимулюючу функцію.

Ціна функціонує як у командно-адміністративній, так і в ринковій системі. Проте формування її в цих системах суттєво відрізняється.

Формування цін у командно-адміністративній економіці. У командно-адміністративній системі ціни встановлювались державою через спеціально призначений державний орган. У колишньому СРСР це був Державний комітет з цін з філіями у союзних республіках і на місцях. Саме цей орган здійснював контроль за дотриманням усіма підприємствами і організаціями встановлених цін, застосовуючи до порушників відповідні санкції.

Ціноутворення ґрунтувалося на теорії суспільно необхідних витрат праці як основі ціни. Згідно з цією теорією ціна має визначатися за середньогалузевою собівартістю продукції. До неї додавали у певному відсотковому відношенні суму прибутку, тобто ціна формувалася за формулою:

Ціна = Собівартість + Прибуток.

І Однак на практиці формування цін звелось до того, що кожен виробник за основу цін брав індивідуальну собівартість, до якої і визначався потрібний для нормального господарювання розмір прибутку. За такого підходу підприємство відшкодовувало через ціну фактичні витрати. Це створювало об'єктивні засади для заінтересованості виробника у збільшенні витрат виробництва, адже чим вищою була собівартість як база ціни, тим більшим був і розмір прибутку. Така практика формування ціни породила витратний характер усього господарського механізму, що негативно позначилось на ефективності економіки, оскільки не створювало стимулів для економії матеріальних ресурсів, використання можливостей науково-технічного прогресу.

Витратний характер ціноутворення в командно-адміністративній системі одночасно з монополією держави на визначення цін призвів до перекосу у ціноутворенні, суттєвого зниження його стимулюючої ролі в економіці, а отже, став чинником реформування цін у процесі переходу до ринкової економіки.

Формування цін у ринковій економіці. В ринковій економіці ціни встановлюються насамперед під впливом співвідношення попиту і пропозицій. Основою таких цін стає ціна виробництва, формування якої є результатом конкуренції. Як уже зазначалося, головною метою кожного підприємця є отримання прибутку на вкладений капітал. Проте у різних галузях і сферах суспільного виробництва умови здійснення підприємницької діяльності не однакові. У зв'язку з цим рівновеликі капітали приносили б неоднаковий прибуток: у одних високий, а в інших — низький. Одним із головних чинників такого становища є різна технічна оснащеність виробництва та швидкість обороту капіталу. У галузях з високою технічною оснащеністю і тривалим циклом виробництва норма прибутку була б низькою, а в галузях з низькою оснащеністю і високою швидкістю обороту капіталу — високою. Цей результат можливий за умови, що основою ринкових цін є вартість товару. За таких умов у підприємців першої групи галузей не було б стимулу вкладати в них свій капітал. Тому між підприємцями розгортається жорстока конкуренція за найвигідніші умови застосування капіталу, або міжгалузєва конкуренція. В її процесі відбувається безперервне переливання капіталів з однієї галузі в іншу, що призводить до переміщення значних матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, а отже, і змін у співвідношенні обсягів виробництва та формування нових співвідношень між попитом і пропозицією. А це впливає на рівень ринкових цін. Приплив капіталу у галузі з високою нормою прибутку зумовлює збільшення виробництва, а отже, і пропозиції товарів. Попит починає відставати від пропозиції, що призводить до зниження ціни, а отже, і прибутку. «

У галузях з низькими прибутками капітали застосовувати не вигідно. Через це капітали звідти «тікають», обсяги виробництва, а отже, і пропозиції скорочуються, що зрештою спричинює зростання цін і, як результат, підвищення прибутку. Така міграція капіталів зумовлює те, що в усіх галузях економіки створюються приблизно однакові умови господарювання, а рівновеликі капітали приносять їхнім власникам відносно однакові прибутки. Це досягається тоді, коли ціни, за якими продаються товари, дають можливість відшкодувати витрати виробництва і отримати середній прибуток кожному підприємцю, що нормально функціонує. Таку ціну називають ціною виробництва. Вона і є тією основою, навколо якої коливаються ринкові ціни.

В умовах конкуренції взаємодія ринкового попиту та пропозицій коригує ціну до того моменту, коли попит і пропозиції збігаються. Ціну, що встановлюється внаслідок цього, називають ціною рівноваги. За будь-якої ціни, що перевищує ціну рівноваги, продавці хочуть продавати більшу кількість товару, ніж покупці можуть купити, внаслідок чого виникає надлишок. А при будь-якій ціні, нижчій від ціни рівноваги, покупці хочуть купити більшу кількість товару, ніж згодні продати продавці. Це призводить до дефіциту товару.

Отже, ціна рівноваги встановлюється внаслідок конкуренції продавців і покупців і дає змогу синхронізувати продаж та купівлю товарів. Ціни рівноваги дають реальну інформацію про умови виробництва продукції, потреби споживачів, їхню динаміку і рівень задоволення. Через механізм формування цін рівноваги зрештою суспільні потреби узгоджуються з наявними суспільними ресурсами, складаються відповідні пропорції в економіці.

13.2. Моделі ринку

Одним із найважливіших чинників, що впливає на визначення у ринковій економіці, є конкуренція. Однак її роль у ціноутворенні неоднакова на різних типах ринків. На одних вона є вирішальним чинником, що визначає рівноважну ціну; а на інших її роль як ціноутворюючого чинника знижується різними обставинами. Залежно від цього розрізняють два типи ринків — досконало конкурентні, або ринки досконалої конкуренції, та конкурентно недосконалі, або ринки недосконалої конкуренції.

Ринок досконалої конкуренції. Це ринок, на якому багато продавців, жоден з яких самостійно не впливає на ціну, за якою він поставляє продукцію на ринок. На ньому функціонують досконало конкурентні фірми, тобто фірми, які приймають ціну на свою продукцію як таку, що не залежить від обсягу поставленої нею на ринок продукції. І якщо така фірма спробує підвищити ціну на свій товар, то покупці його не купуватимуть, бо

ідентичний товар пропонують у достатній кількості інші фірми за нижчою ціною, отже, фірма втратить своїх клієнтів.

Для того щоб фірми-продавці на ринку були досконало конкурентними, необхідні певні умови.

По-перше, частка кожної окремої фірми у пропозиції має бути такою, що суттєво не впливає на обсяг ринкової пропозиції. Жодна з фірм на такому ринку змінити обсяг сукупної пропозиції не може, як би вона не збільшувала чи зменшувала обсяг пропонованих нею товарів.

По-друге, продукція на такому ринку однорідна, тобто за своїми якісними показниками однакова в усіх продавців, тому покупець може придбати такий продукт у будь-якої фірми.

По-третє, покупці добре поінформовані про ціни продавців, тому продукт має однакову ціну у будь-якого продавця. Якщо хтось із продавців підвищить ціну на свій товар, то він втратить своїх клієнтів, бо вони можуть купити товар у інших продавців за нижчою ціною.

По-четверте, фірми-продавці діють незалежно одна від одної. Вони не об'єднуються для того, щоб укласти угоду про ціни чи обсяг продаж. Кожна фірма турбується про свої інтереси, самостійно вирішуючи, який обсяг продукції вона поставлятиме на ринок, знаючи, що своїми діями на ціну вплинути не зможе.

По-п'яте, фірми можуть вільно виходити з галузі і так само вільно входити в неї. Будь-яка фірма, що бажає виготовляти товар, без перешкод може це зробити. Так само безперешкодно будь-яка фірма може вийти з галузі, жодних бар'єрів для цього не існує.

По-шосте, на таких ринках немає нецінової конкуренції.

Отже, ринок досконалої конкуренції — це ринок, на якому всі продавці є достатньо конкурентними, кожен з яких діє незалежно і має невелику частку у загальній пропозиції товарів, і на якому є значна кількість покупців, кожен з яких має повну інформацію про ціни продавців. На такому ринку силою, що його регулює, є конкуренція. Саме вона примушує виробників пристосовуватися до зміни у попиті покупців, умов виробництва тощо. Конкуренція через систему цін сигналізує про зміни у споживанні і цим зумовлює адекватну реакцію виробників: скоригувати виробництво чи оновлювати і розширювати. Це стимулює і науково-технічний прогрес, пошуки найефективніших технологічних схем. Цим конкуренція забезпечує гнучкість економіки, допомагає підвищувати ефективність виробництва.

На досконало конкурентному ринку кон'юнктуру формує вся сукупність фірм, що діють на ньому. Ціна товару на такому ринку визначається лише співвідношенням ринкового

попиту і ринкової пропозиції, що складається під впливом зазначених чинників. У таких умовах ціни для суб'єктів такого ринку є наперед заданим нормативом, якого вони змушені дотримуватись у своїй діяльності. Конкурентні фірми не здатні регулювати ціну. В умовах конкурентного ринку завдання фірми полягає в оптимізації випуску продукції з метою максимізації прибутку. При цьому мають враховуватися певні обставини. По-перше, індивідуальні витрати виробництва фірми не повинні перевищувати середньогалузеві, що є суспільно необхідними. У разі їх перевищення виникає небезпека розорення фірми. По-друге, фірми мають керуватися правилом, за яким її фінансове становище буде стабільнішим і у неї будуть сприятливі перспективи розвитку, якщо її загальний дохід стабільно перевищує змінні витрати виробництва. Якщо фірма не спроможна дотримуватися цього правила, то вона має припинити своє існування на певному ринку.

Керуючись наведеними правилами, конкурентна фірма повинна розв'язати взаємопов'язані питання: 1. Чи є потреба у здійсненні виробництва? 2. Якщо така потреба є, то який має бути обсяг виробництва? 3. Яка результативність такого виробництва, тобто який прибуток буде отримано. Рішення про можливий обсяг продукції фірма приймає, виходячи з проміжку максимізації прибутку. У практиці економічної діяльності на сучасному етапі умови, характерні для ринку досконалої конкуренції, у чистому вигляді майже не зустрічаються. Більшість фірм, як правило, виробляють і постачають на ринок декілька або багато видів товарів, причому вони не ідентичні товарам інших фірм, навіть коли є їхніми близькими заміниками. На багатьох ринках фірми мають достатні розміри, щоб помітно впливати на ринкові ціни. Тому вони не пасивно сприймають ціни ринку, а активно впливають на їх формування. Проте це не виключає можливість на деяких ринках мати умови досконалої конкуренції. Це насамперед стосується такої галузі економіки, як сільське господарство. В цій галузі виробничі одиниці, як правило, невеликі, а тому впливати на ринкову кон'юнктуру, а отже, і ціни не можуть. Та й продукція у них однорідна. Тому ціни, що встановлюються на біржах, не залежать від дій таких фірм. Певною мірою до умов досконалої конкуренції наближаються і такі галузі, як роздрібна торгівля та сфера дрібних послуг. У них порушуються правила досконалої конкуренції, але вона все-таки діє хоча б у наближеному вигляді. До того ж досконала конкуренція є тим ідеалом, до якого має прагнути ринок, бо при цьому досягається найвища економічна ефективність. Відхилення від правил досконалої конкуренції тягнуть за собою певні економічні втрати для суспільства, а отже, призводять до зниження ефективності всієї економіки.

Ринок чистої монополії. Ринки", на яких вільна конкуренція стримується такими

чинниками, як монополія, недостатня інформація і зовнішні чинники, належать до недосконало конкурентних ринків. Це ринки, на яких або продавці, або покупці можуть впливати на ринкову кон'юнктуру, а отже, і на ціни. Виділяють три моделі таких ринків: чиста монополія, монопольна конкуренція і олігополія. Розмежування моделей недосконало конкурентних ринків визначається такими чинниками: кількістю фірм у галузі та їхніми розмірами, рівнем диференціації товарів, що реалізуються на ринку (наскільки подібні і взаємозамінні товари), рівнем перешкод вступу фірми у галузь і виходу з неї та мірою доступності інформації про ринки.

Ринок чистої монополії є повною протилежністю ринку досконалої конкуренції. Це така ринкова ситуація, при якій виробництво певного товару зосереджено в розпорядженні одного виробника, який є єдиним постачальником такого товару на ринок. Такий виробник і є монополістом. Розрізняють три типи монополій: закрита, відкрита і природна. Закрита монополія — це монополія, яка захищена від конкуренції за допомогою юридичних обмежень. Прикладом може бути патентний захист, авторські права, ліцензії на виготовлення певного продукту або надання певних послуг. Відкритою є монополія, при якій одна фірма принаймні на деякий час стає єдиним постачальником товару, але не має спеціального захисту від конкурентів. Прикладом є фірми, що виходять на ринок з новою продукцією. Доки її конкуренти налагодять випуск такої продукції і почнуть поставляти її на ринок, фірма буде монополістом. Природною монополією називають галузь, у якій довготермінові середні витрати виробництва досягають мінімуму лише тоді, коли одна фірма обслуговує весь ринок. У такій галузі мінімальний ефективний масштаб виробництва близький або навіть переважає ту кількість продукту, на яку ринок виявляє попит за будь-якою ціною, достатньою для покриття витрат виробництва. За такої ситуації поділ випуску продукції між двома чи більше фірмами призведе до того, що масштаби виробництва кожної фірми будуть неефективно малими. Отже, природна монополія ґрунтується на економії від масштабів виробництва.

Слід зазначити, що така класифікація досить умовна, бо деякі фірми можуть належати одночасно до кожного з типів монополії. Наприклад, електричні та газові компанії, що належать як до природних (бо використовують ефект масштабу виробництва), так і до закритих монополій (оскільки існують перешкоди для конкуренції). У Ринок чистої монополії характеризується такими рисами: по-перше, на ньому є єдиний продавець, який і становить усю галузь. Ця фірма є одним виробником або єдиним постачальником продукту на ринок. Фірма і галузь у цьому випадку є синонімами. По-друге, товар на ньому унікальний, він не має жодних заміників. Це означає, що сам покупець не має альтернативи, адже якщо не купить товар у монополіста, то взагалі залишиться без нього,

бо ні в кого іншого придбати такий товар він не зможе. По-третє, цей ринок має бар'єри, що перешкоджають входженню на ринок іншим фірмам. Це обов'язкова умова існування монополії. Бар'єри можуть бути як природні, так і штучні. Найважливішим природним бар'єром є переваги, пов'язані з ефектом масштабу виробництва. Монополія може створювати великі підприємства, що забезпечують низькі витрати виробництва, і цим усунути з ринку будь-якого конкурента. До того ж тут діє і принцип високих первісних затрат входу в галузь, що вимагає великих інвестицій, які непосильні для конкурентів. Існують також штучні бар'єри, зокрема, патенти, які обмежують право користування певними технічними і технологічними засобами, ліцензії, франчайзи, тобто виключні права на продаж товару монополії за цінами, які вона визначає. Можуть використовуватись і насильницькі засоби недопущення конкурента на ринок (це характерно для країн перехідної до ринку економіки з широким розвитком у них злочинності). По-четверте, ринок чистої монополії характеризується неціновою конкуренцією. Одним із найважливіших її знарядь є реклама. Активна реклама дає можливість збільшувати попит на певний продукт і тим самим створює умови для зростання обсягів реалізації. Нарешті, ознакою ринку чистої монополії є контроль за ціною. Чистий монополіст, будучи єдиним виробником чи продавцем товару, значно впливає на ціну, бо може маніпулювати пропозицією. Коли монополіст вирішує підвищити ціну, то зменшує пропозицію на ринку, не боячись що конкуренти можуть захопити його.

Отже, ринок чистої монополії характеризується монопольною владою однієї фірми. Проте це не означає, що монополіст може довільно встановлювати ціну на свою продукцію. Його можливості обмежені рівнем витрат виробництва. Важливим обмежувачем ціни для монополіста є попит на його товар. Тому він має визначити параметри попиту, оскільки при підвищенні ціни попит на товар падає. Отже, визначаючи ціну, монополіст вибирає таку комбінацію «ціна — обсяг виробництва», за якої він отримує максимальний прибуток. Максимізація прибутку у короткотерміновому періоді досягається за умови, що рівень граничної реалізації дорівнює рівню граничних витрат на її виробництво. Тому ціна, що визначається монополістом, як правило, вища від граничних витрат виробництва. Це забезпечує монополії отримання монопольного прибутку. При цьому вона виходить з того, що ціна має забезпечити максимум сукупного прибутку, а не прибутку на одиницю продукції.

Політика ціноутворення на ринку чистої монополії включає і такий засіб, як цінова дискримінація. Найчастіше на цьому ринку є ситуація, коли всі одиниці товару, що реалізуються протягом певного періоду, продаються всім покупцям за однією й тією

самою ціною. Це так звана модель простої монополії. Проте є і монополії, які реалізують свою продукцію різним покупцям за різною ціною. Якщо ціни, встановлені для різних покупців, відображають не відміни у витратах виробництва фірми, а витрати, пов'язані з індивідуальним підходом щодо обслуговування цих покупців, то фірма здійснює цінову дискримінацію. Так, у кінотеатрі встановлюється ціна на квитки на денні сеанси нижча, ніж на вечірні сеанси, хоча витрати виробництва при цьому однакові. Цим здійснюється цінова дискримінація.

Для здійснення цінової дискримінації потрібні певні умови. По-перше, покупці з різних причин не можуть перепродувати куплені товари. По-друге, продавець повинен мати можливість поділити покупців на групи, виходячи з еластичності попиту на товари. При цьому тим покупцям, попит яких нееластичний, пропонується висока ціна, а тим, чий попит еластичний, — нижча.

Встановлення монопольної влади на ринку чистої монополії призводить до перевищення ціни над граничними витратами, підвищує ціни і зменшує обсяги виробництва продукції. Отже, створюються умови для погіршення становища споживачів і збільшення доходів фірми. Щодо впливу монопольної влади на рівні суспільства, то він неоднозначний. З одного боку, це чисті збитки для суспільства, бо обсяг виробництва буде меншим, ніж в умовах вільної конкуренції. Водночас ефект масштабу виробництва робить чисту монополію бажаною для суспільства, бо підвищує ефективність використання ресурсів. Такі наслідки монопольної влади на ринку зумовлюють потреби в регулюванні цін на ринку чистої монополії з боку держави, яка здійснює антимонопольні заходи. Одним із основних завдань антитрестівської політики держави є захист дрібних і середніх товаровиробників, прагнення наблизити цей ринок до моделі досконалої конкуренції. Особлива потреба в антимонопольному регулюванні відчувається у країнах перехідної економіки, зокрема в Україні, де у спадок від командно-адміністративної системи одержано економіку з високим рівнем монополізації.

Ринок монопольної конкуренції і олігополії. Однією з моделей недосконало конкурентних ринків є ринок монопольної конкуренції. Це така ринкова ситуація, за якої відносно висока кількість невеликих виробників пропонує схожу, але не ідентичну продукцію. Такий ринок поєднує монополістичні та чисто конкурентні аспекти. Він аналогічний досконало конкурентному ринку, оскільки на ньому також багато фірм і проникнення на ринок не обмежено. Проте він і відрізняється від досконало конкурентного ринку тим, що ринкова продукція диференційована, тобто кожна фірма продає особливий тип або варіант товару, що відрізняється за якістю, оформленням або престижністю, і кожна фірма є монопольним виробником своєї марки товару. Монопольна влада, яку має підприємство,

визначається успіхом у диференціації свого товару порівняно з товарами інших фірм.

Прикладами монопольної конкуренції є ринки таких товарів, як зубна паста, мило, пральні порошки, алкогольні й безалкогольні напої.

Ринок монопольної конкуренції характеризується двома ключовими ознаками. По-перше, фірми конкурують, продаючи диференційовані товари, що мають високу норму заміщення один одним, але не абсолютно взаємозамінні. Це означає, ще еластичність попиту за ціною велика, але не безмежна. По-друге, проникненню нових фірм на ринок немає серйозних обмежень, тобто новим фірмам нескладно ввійти у ринок зі своїми фірмовими марками, а існуючим фірмам вийти з нього, якщо товари перестали користуватися попитом.

У короткотерміновому періоді фірми цього ринку встановлюють ціну подібно до ринку чистої монополії, тобто виходячи з правила, що оптимальним обсягом виробництва товару є той, за якого граничний дохід дорівнює граничним витратам. У цих умовах ціна монопольно-конкурентної фірми перевищуватиме середні витрати виробництва, тобто буде вищою, ніж це зумовлено рівнем витрат. Отже, споживач не може отримати товар за найменшою ціною, яку диктують умови виробництва.

Однак у довготерміновому періоді високий прибуток, одержуваний конкурентно монопольною фірмою, буде стимулювати вхід у ринок інших фірм. У міру випуску такими фірмами нових товарів фірма втрачатиме свою частку реалізації товарів, а отже, і зменшуватиме свою ринкову владу, а це призведе і до зниження ціни. Щоб забезпечити одержання певного надприбутку, фірми мають посилити диференціацію своїх товарів, що дасть змогу їм утримувати певну монопольну владу, а отже, і ціни, що перевищують середні витрати виробництва.

Спеціалісти вважають, що ринки монопольної конкуренції є неефективними. З одного боку, рівноважна ціна на ньому перевищує граничні витрати. Це означає, що ціна, яку платять покупці за споживання додаткових одиниць продукції, перевищує їх витрати виробництва. З другого боку, фірми на цьому ринку мають резервні виробничі потужності, тобто не повністю використовують свої виробничі потужності. Фактичний обсяг виробництва менший, ніж той, що мінімізує середні витрати. Такі резервні потужності неефективні, бо середні витрати виробництва можуть бути скорочені, якщо діятиме менша кількість фірм, а це негативно впливає на добробут споживачів.

Однак така ситуація має і певні позитивні наслідки, бо неефективність ринкового механізму монопольної конкуренції компенсується широким асортиментом товарів.

Більшість покупців якраз і цінує можливість широкого вибору серед найрізноманітніших конкуруючих товарів та їх марок. Користь від нього багатоманіття нерідко перевищує

витрати неефективності такого ринку.

Ще однією моделлю ринку недосконалої конкуренції є олігополія. Це ринок, на якому конкурують одна з одною лише декілька фірм, кожна з яких має загальний сегмент (частку) ринку. Такий ринок характеризується певними ознаками. По-перше; кількість фірм на ньому незначна, але кожна з них має значні розміри і суттєву частку ринку, а разом вони виробляють усю або переважну частину певних товарів. По-друге, товар на цьому ринку може бути як стандартизований (наприклад, нафта, метали, устаткування), так і диференційований (автомобілі, комп'ютери, телевізори). Залежно від типу продукції розрізняють два види олігополії: чисту і диференційовану. До першого типу належать фірми, що виробляють однорідний товар, а до другого — виробники диференційованої продукції. По-третє, існують суттєві перешкоди для вступу до таких ринків, що спричиняють їх утворення і функціонування. Одним із таких бар'єрів є ефект масштабу виробництва. Із вдосконаленням техніки і технології суттєво збільшується оптимальний розмір виробництва, що робить неприбутковим існування переважної частини фірм на ринку. До того ж первісні затрати для створення нової фірми такі, що вони під силу лише обмеженій кількості фірм. Важливою перешкодою є патентування та ліцензування техніки і технологій, а також великі затрати на рекламу, без якої вийти на ринок практично неможливо. В цьому напрямі діє і такий чинник, як контроль над стратегічною сировиною та іншими видами ресурсів. Бар'єри для входження у ринок створюються і злиттям фірм. Об'єднання двох чи більше конкурентних фірм може суттєво примножити їх частку на ринку, що дасть змогу створеному новому виробнику досягти значного ефекту масштабу виробництва. Перешкодою вступу на ринок новим конкурентам є і збільшення сортності, кількості марок та моделей товару. Чим їх більше, тим важче потенційному конкуренту ввійти на ринок, бо така диференціація потребує значних затрат.

Характерною рисою ринку олігополії є загальна взаємозалежність, або олігопольний взаємозв'язок. Фірми на цьому ринку достатньо великі, щоб своїми діями впливати на ціни. При цьому вони відчують вплив не лише покупців, як це має місце в умовах досконалої і монопольної конкуренції. Фірми-олігополісти при зміні цін наштотуються на дії конкурентних фірм-продавців, які дуже чутливі до поведінки кожного конкурента. Залежність поведінки кожної фірми від реакції конкурентів називається олігопольною взаємозалежністю. Олігопольна фірма бореться проти всіх інших фірм галузі, як разом узятих, так і кожної зокрема, бо успіх конкурента є вираженням із попиту на продукцію фірми, а отже, її прибутку. Тому конкуренція на олігопольному ринку є складною і непередбачуваною. У цих умовах перед учасниками олігопольного ринку виникає альтернатива: вести непередбачувану за наслідками жорстку конкуренцію або укласти з

потенційними конкурентами угоду. Другий варіант передбачається тоді, коли фірми-олігополісти вбачають можливості спільного збільшення своїх доходів у підвищенні цін і укладенні угоди про поділ ринку. Таке співробітництво називається кооперативною поведінкою і дає результат, аналогічний чистій монополії. Відкрите суперництво, яке називають некооперативною поведінкою, призводить до ситуацій, які нерідко мають непередбачувані для їхніх учасників результати.

Розглянуті риси олігопольного ринку визначають специфіку поведінки його учасників при ціноутворенні й визначенні обсягів виробництва продукції. Найхарактернішими ознаками цін на цьому ринку є їх жорсткість, негнучкість, що виявляються у відносній сталості цін. Навіть при зміні витрат виробництва чи попиту олігополісти не схильні до зміни цін. Така жорсткість цін визначається насамперед олігопольним взаємозв'язком і бажанням фірм-олігополістів уникнути спільної руйнівної конкуренції цін. Методами досягнення такого стану на ринку олігополії є відкрита, таємна і бездоговірні змови.

При відкритій змові між фірмами-олігополістами укладається відкрита угода про фіксування цін, поділ ринку чи інші умови, що суттєво обмежують конкуренцію.

Найпростішою формою відкритої змови є картель. Це письмова чи усна угода між фірмами про запровадження спільної ціни на продукт, про обсяги виробництва окремих фірм та про територіальний поділ ринків збуту продукції. Учасники картелю укладають угоду про ціну, що максимізує їхній прибуток. Така угода стає обов'язковою для кожного учасника. Крім того, кожному учаснику встановлюється квота випуску продукції, яку він не повинен порушувати. Це надає картелю, по суті, монопольну владу на ринку, що дає можливість встановлювати ціну вищу, ніж в умовах конкуренції між ними. Крім того, створення картелю дає змогу олігополістам зменшувати невизначеність, збільшувати прибутки і нерідко перешкоджати входженню в галузь нових конкурентів. Однак на практиці картелі не відзначаються стійкістю, бо між його учасниками ведеться боротьба за вигідніші умови саме для своєї фірми. Виникає спокуса обдурити своїх партнерів, що і стає причиною розпаду картелю. Найвідомішим представником картелю є Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК).

Оскільки відкрита змова призводить до встановлення монопольної влади на ринку, що несе негативні наслідки для покупців, у багатьох країнах законодавство забороняє таку змову. Тому олігополісти часто шукають шляхи для таємного співробітництва, не заснованого на досягненні домовленості у явному вигляді. Це — таємна змова, за якою угоди про ціни і поділ ринку глибоко приховані. Прикладом може бути таємний план, розроблений трьома електричними компаніями США на початку 60-х років XX ст. з метою підвищення цін і поділу ринку. На періодичних зустрічах представників цих фірм

визначалися ціни для електричних компаній і їх врегулювання. Що створювало їм монопольне становище на певному ринку. Нерідко таємна змова є так званими джентльменськими угодами, що укладаються під час вечірок, гри у гольф, по телефону або на зборах торгових асоціацій, коли фірми-конкуренти досягають певної угоди про ціни на товари. Такі угоди дуже важко виявити.

Однак навіть за такого стану таємні угоди нерідко викриваються. Тому існує ще бездогвірна змова, коли олігополісти координують свою поведінку в сфері цін, не вдаючись до прямої таємної змови. Офіційні угоди і таємні зустрічі при цьому не потрібні. Як правило, найбільша чи найефективніша фірма встановлює ціни, а решта фірм більш-менш автоматично наслідують її цінову поведінку. Ціновий лідер визначає, коли і як потрібно змінити ціну. Якщо його розрахунок правильний, то інші фірми здійснюють те саме, і галузева ціна змінюється без відкритої чи таємної змови. Такий метод називають лідерством у цінах. У галузях, де є цінові лідери, тенденцією є збереження цін на постійному рівні упродовж тривалого періоду. Подібна ситуація зумовлена, з одного боку, тим, що лідер, щоб не втратити своє лідируюче становище, не ризикує часто змінювати ціни. З другого боку, інші фірми також не ризикують змінювати ціни, адже при підвищенні їх однією фірмою інші фірми не підтримають його й ініціатор такого підвищення втратить частину ринку.

Одним із методів ціноутворення на олігопольному ринку є принцип «витрати плюс». За цим методом фірми, встановлюючи ціни, визначають свої витрати на одиницю продукції за певного планового рівня виробництва і додають надбавку в розмірі певного відсотка до них. Розмір накидок кожна фірма визначає емпірично. Такий метод ціноутворення використовують ті фірми олігопольного ринку, які виробляють широкий асортимент товарів.

Олігопольний ринок поділяється між фірмами також методами нецінової конкуренції. Саме через нецінову конкуренцію визначають сегмент (частку) ринку для кожної фірми. Це зумовлено тим, що на зниження цін однією фірмою інші фірми можуть дуже швидко зреагувати, а тому частка їх на ринку залишається практично без змін. Цінова конкуренція може призвести також до значних витрат. У зв'язку з цим фірми олігопольного ринку віддають перевагу неціновим чинникам (рекламі, патентам тощо), тим більше, що мають для цього достатні фінансові та інші ресурси.

Слід зазначити, що олігопольний ринок є переважною частиною сучасної ринкової структури країн ринкової економіки. Так, у США олігопольними галузями промисловості є автомобілебудування, виробництво сталі, алюмінію, електроустаткування, комп'ютерів.

РОЗДІЛ 14. ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

14.1. Місце і роль сільського господарства у суспільному виробництві, його особливості

Економічний процес відтворення в сільському господарстві тісно переплітається з природним. Однотипність принципів (законів), які регулюють економічний розвиток промисловості та сільського господарства, не виключає специфіку дії їх у різних галузях виробництва, особливо в такій, як сільське господарство, де економічні ресурси обмежені і навіть рідкісні, а потреби споживачів у зв'язку із збільшенням чисельності населення та недостатнім рівнем споживання їжі в багатьох країнах у цей час зростають швидше, ніж можливості їхнього виробництва. Це, в свою чергу, зумовлює характерні риси та відмінності соціально-економічних відносин і всього укладу сільського життя.

Однією з найважливіших галузей виробництва є сільське господарство. Сільське господарство — це важливе джерело, по-перше, нічим не замінних на сьогодні предметів споживання; по-друге, додаткової робочої сили для несільськогосподарських галузей: по-третє, джерело чистого прибутку. І, нарешті, ця галузь суттєво впливає на соціально-економічний розвиток суспільства в цілому. Так, у сільському господарстві України (з урахуванням прибутку, який реалізується в промисловості) створюється більш як 30 відсотків національного доходу та близько 75 відсотків фонду споживання. У сільськогосподарському виробництві з урахуванням витрат праці на присадибних ділянках зайнято майже 6 млн. чол. Якщо у США споживачі витрачають лише 1/5 своїх доходів на продукти харчування та інші сільськогосподарські товари, то населення України — понад 50 відсотків сукупного доходу, і частка цих витрат як для України, так і країн СНД невпинно зростає у зв'язку із зростанням цін. Звідси стає зрозумілою та увага з боку державних органів до аналізу конкретної ситуації, яка складається в аграрному секторі економіки, і проблем, що виникають у ньому у зв'язку з необхідністю стабілізації економіки, підвищення рівня і якості споживання продовольчих товарів та товарів, вироблених із сільськогосподарської сировини. З цією метою у більшості країн світу в практику державного регулювання агропромислового виробництва ввійшла розробка спеціальних державних програм підтримки і розвитку цієї галузі, виходячи з конкретних історичних та економічних умов. Так, якщо для США на сьогодні сутність фермерської проблеми зводиться в довгостроковому плані до виявлення тих чинників, які зумовлюють

відставання фермерських цін і доходів від тенденцій зміни цін і доходів в економіці загалом, а в короткостроковому плані — до ліквідації нестабільності фермерських доходів у різні роки, то для більшості країн, які стають на шлях ринкової економіки, — це створення такого економічного механізму, який би дав можливість ліквідувати залежність більшості з них від імпорту продовольства, забезпечення населення продуктами харчування власного виробництва, споживання яких наближалось би до біологічно обґрунтованих норм, а у деяких країнах — і до ліквідації голоду, для інших — це використання частини доходу, отриманого в сільському господарстві для розвитку інших галузей.

Сільському господарству притаманний ряд особливостей, пов'язаних з характером його виробництва, яке ґрунтується на здатності рослинних і тваринних організмів до природного відтворення. У цьому полягає докорінна відмінність сільського господарства і в ньому економічний процес відтворення тісно переплітається з природним. Інакше кажучи, наслідки господарювання в цій галузі залежать як від працівника, його технічної оснащеності, так і від природних умов.

До особливостей сільського господарства належить і надзвичайна роль землі як чинника виробництва. Земля, з одного боку, є засобом виробництва, а з іншого — предметом праці. На відміну від інших засобів виробництва земля не зношується і не змінюється. Більш того, при правильному використанні її родючість суттєво підвищується.

Іншою особливістю сільського господарства є незбігання робочого періоду з часом виробництва, а отже, сезонності виробництва і переробки сільськогосподарської продукції. Сезонний характер виробництва, в свою чергу, зумовлює специфічну організацію праці в цій галузі, особливості реалізації продукції та надходження грошових коштів.

У сільському господарстві на відміну від промисловості поширені кооперативні форми організації виробництва, які більш повно враховують тип виробництва, що склався історично, характер праці, вимоги науково-технічного прогресу тощо.

Сутність і особливості аграрних відносин. Специфіка сільськогосподарського виробництва виявляється в аграрних відносинах. Як складова виробничих відносин у сільському господарстві вони виникають між людьми з приводу володіння землею та використання її як головного чинника виробництва, з одного боку, і як об'єкта власності — з іншого.

Однак це лише один бік аграрних відносин. Другий пов'язаний з процесами агропромислової інтеграції. Тому аграрні відносини слід розглядати як аграрно-промислові.

Визначальними в системі аграрних відносин власності. Це сукупність економічних відносин, які виникають між власником засобів виробництва (в тому числі в особі держави) і між суспільством у цілому, сільськогосподарськими орендними колективами, державними підприємствами, окремими працівниками та іншими землекористувачами з приводу виробництва, розподілу і споживання створеного в галузях агропромислового комплексу продукту.

Оскільки в різних країнах частка, місце і роль різноманітних форм власності на землю та інші засоби виробництва в аграрно-промисловому комплексі суттєво відрізняються, то аграрні відносини характеризуватимуть насамперед відносини, зумовлені панівними формами власності на землю, головними з яких є приватна, державна, акціонерна чи кооперативна. Не менш важливий вплив на аграрно-промислові відносини здійснюють і процеси агропромислової інтеграції.

14.2. Рентні відносини

Складовою аграрних відносин є рентні відносини. Відомо, що ефективність сільськогосподарського виробництва залежить від багатьох чинників, насамперед від раціонального використання землі, її родючості. Розрізняють природну і штучну родючість ґрунтів. Природною є сукупність фізичних, хімічних і біологічних властивостей ґрунтів, а штучна — це результат поліпшення цих властивостей за рахунок проведення заходів, спрямованих на удосконалення методів землеробства і проведення різних видів меліорацій.

При вивченні якості землі визначають якість ґрунту (верхнього родючого шару землі), тип ґрунту (чорнозем, червонозем, суглинок та ін.), його механічний склад, забезпеченість поживними речовинами, ступінь і характер ерозії, засоленість та інші природні властивості. Агрохімічні показники ґрунтів розраховують за їхнім впливом на врожайність сільськогосподарських культур. Ці та інші властивості ґрунтів дають можливість здійснити їхнє агропромислове групування і класифікацію за класами бонітету. Кращі ґрунти належать до I класу бонітету і оцінюються, наприклад, 100 балами. Їх беруть за еталон. Інші ґрунти мають нижчі класи бонітету.

На практиці як для землевласника, так і для землекористувача має значення економічна родючість як результат природних і штучно створених можливостей землі. Критерієм економічної родючості ґрунтів є обсяг врожаю, отриманого з площ з однаковою природною родючістю.

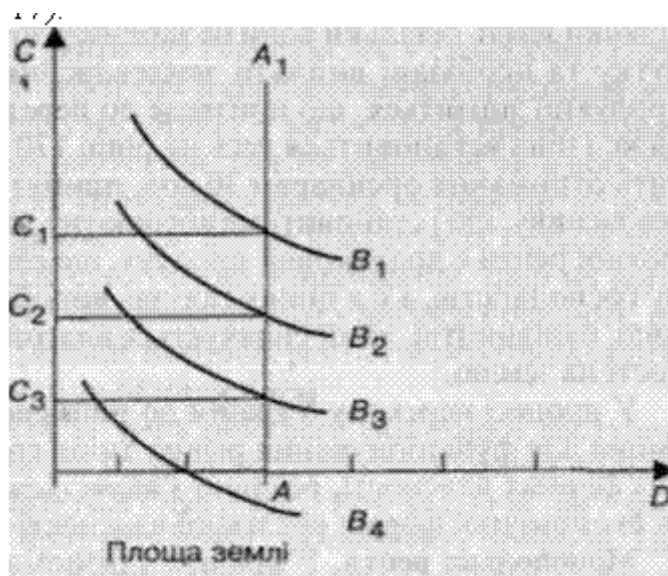
Право власності на землю зумовлює отримання землевласником певної частки додаткового продукту у вигляді земельної ренти. Отже, земельна рента є економічною формою реалізації земельної власності. Виділяють такі основні різновиди земельної

ренти: диференціальна, абсолютна, монопольна та рента в несільськогосподарських галузях. Конкретною формою земельної ренти є орендна плата, яка містить ренту, відсоток на капітал, інші платежі.

Диференціальна земельна рента. Відмінності в природних умовах призводять до того, що при однакових витратах на різних за якістю і місцеположенням землях створюється різний обсяг продукції, а за умов товарного виробництва — і неоднаковий дохід. Коли ціна виробництва продукту нижча від ціни його реалізації, виникає додатковий дохід, який і є матеріальною основою ренти.

Розглянемо механізм утворення диференціальної земельної ренти. Припустімо, що є три ділянки землі однакової площі, але різні за родючістю. При однакових витратах виробництва вони дають різну кількість продукції— 10, 15, 20 ц. Як наслідок природних умов на другій і третій ділянках досягається вища продуктивність землі, що знайде своє вираження і в попиті на ресурс з боку тих, хто хоче вести виробництво саме на цих ділянках землі, і у ціні на ресурс, оскільки вона визначатиметься на конкурсній основі. Це призведе до встановлення досить високої орендної плати за третю ділянку землі, середнього розміру плати — за другу ділянку і найнижча орендна плата буде встановлена за першу ділянку землі. При цьому слід мати на увазі, що основну частину орендної плати становитимуть рентні платежі. Вони є не чим іншим, як частиною ціни за сільськогосподарську продукцію, що виплачується споживачем за використання землі й інших природних ресурсів, кількість (запас) яких обмежена, через що пропонування останніх абсолютно нееластичне (рис. 17).

На рис. 17 лінія А—А показує наявність землі сільськогосподарського призначення в цілому як гірших, так середніх і кращих за якістю земель і є абсолютно нееластичною, оскільки пропозиція є величиною фіксованою.



Криві V_g V_u V_v визначають попит фермерів на використання землі залежно від ціни на продукцію сільського господарства та родючості ґрунтів. Попит на землю виступає єдиним дійовим чинником, який визначає величину земельної ренти, тому його збільшення з V_2 до V_x або зменшення з Y , до V_u та V_x призводить до збільшення ренти з C , до C , чи її відсутності, коли" попит знижується до V_A , оскільки в цьому разі земля не буде виступати настільки обмеженою щодо попиту на неї, щоб впливати на ціну. Інакше кажучи, ефекту кількості землі немає, оскільки пропозиція землі не збільшується, а головний вплив здійснює ефект цін. І якщо на всіх трьох однакових за площею ділянках землі виробляється один продукт, наприклад, овочі, то криві попиту V_g , V_2 , V_u відбиватимуть граничну продуктивність у вартісному вираженні.

Диференціальна рента виникає не лише як результат відмінностей у родючості земель, а й як наслідок відмінностей у їх розташуванні відносно ринків збуту продукції, транспортних шляхів тощо. Ці відмінності зумовлюють відмінність у транспортних витратах, вищі ціни за вищу якість продукції при швидкій доставці, що створює умови для утворення диференціальної ренти за місцеположенням.

Абсолютна рента. При розгляді сутності та механізму утворення ренти передбачалось, що на гірших за якістю і розташуванням землях рента не виникає. В реальній дійсності землевласник ніколи не віддасть у користування орендарю безоплатно навіть ці землі, оскільки існує монополія на землю як об'єкт власності. Цей вид монополії породжує абсолютну ренту, що сплачується з усіх видів землі, незалежно від її якості. Однак як і за рахунок чого орендар Може сплачувати абсолютну ренту землевласнику? Це можливо тоді, коли попит на ту чи іншу продукцію перевищуватиме її пропозицію, а отже, вищі ринкові ціни забезпечать отримання економічного прибутку, який і набере форми абсолютної ренти.

Нехай ціна виробництва 1 т пшениці на гіршій землі становить 150 дол., з яких 120 — витрати на виробництво продукції, а 30 — прибуток, що забезпечує його середню норму в галузі. Поки ціна пшениці становитиме на ринку, наприклад, 120 дол. за 1 т, орендарі не братимуть в оренду такі ділянки землі, оскільки вони не забезпечують для них середню норму прибутку та необхідні виплати землевласнику. Як наслідок виробництво продукції знизиться, що призведе до перевищення попиту над пропозицією, і ціна встановиться десь на рівні 170 дол. за 1 т. Така ціна забезпечить отримання орендарем 30 дол. прибутку, 20 дол. буде сплачено землевласнику, що і становитиме абсолютну земельну ренту.

Джерелом абсолютної ренти є додатковий продукт, що створюється не лише в сільському господарстві, а й в інших галузях виробництва — промисловості, торгівлі, будівництві, який сплачується власнику землі через існування власності на землю.

У процесі переходу України до ринкової системи, коли створюються умови для функціонування різних типів господарств, заснованих на різних формах власності, реально з'являється ґрунт і для абсолютної ренти як економічної форми реалізації власності на землю.

Монопольна рента. У країнах з різноманітними природними і кліматичними умовами, крім диференціальної та абсолютної ренти, є й монопольна рента. Умовами її утворення є обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості чи певні кліматичні умови (землі провінції Шампань у Франції чи біля Коктебеля в Криму). Це виявляється в тому, що лише у цих природно-кліматичних умовах, тільки на цих землях можливе виробництво сільськогосподарських продуктів з особливими якісними характеристиками (винограду, чаю, тютюну). Оскільки виробництво такої продукції не може бути збільшене за рахунок залучення до сільськогосподарського обороту нових земель в інших районах, а постійний попит на цю продукцію не задовольняється, з'являється можливість реалізації такої продукції за монополюю високими цінами.

Різниця між монополюю високою ціною й економічними витратами і становить монопольну ренту, яка надходить у розпорядження землевласника. Джерело монопольної, як і абсолютної, ренти перебуває за межами сільськогосподарського виробництва. Як правило, це доходи, створені в інших галузях виробництва та у сфері обслуговування, що надходять землевласнику в результаті перерозподілу. Це не означає, що власник землі обов'язково фізично відокремлений від землі як засобу виробництва. Рента привласнюється їй тоді, коли і власник, і землекористувач поєднуються в одній юридичній особі.

Рента у несільськогосподарських галузях. Рентні платежі утворюються і вилучаються не тільки в сільському господарстві, а й в інших галузях, наприклад, у промисловості або будівництві. Так, у видобувній промисловості надприбуток набуває форми диференціальної ренти. Це пов'язано з тим, що витрати на видобування і доставку вугілля, руди, нафти чи газу в розрахунку на одиницю видобутку залежать від природних умов залягання корисних копалин, вмісту компонентів у руді та їхнього співвідношення, умов і відстані транспортування тощо.

Закономірності утворення ренти тут такі самі, як у сільському господарстві. Особливості пов'язані передусім зі специфікою використання землі в несільськогосподарських галузях. Якщо у видобувній промисловості земля — резервуар споживних вартостей, то в будівництві чи в обробній промисловості вона виступає як умова виробництва, як простір, де розташований завод, фабрика, будинок. При цьому враховують рельєф землі, віддаленість об'єкта від шляхів сполучення, комунікацій, ціни на житло тощо. Рентні

платежі надходять землевласникам у вигляді орендних, фіксованих платежів, бюджетної різниці, нафтової ренти і перерозподіляються між власником землі, державою та підприємцем.

Ціна землі. Земельна рента за умов ринкової економіки виступає у формі орендної плати, відсотка за іпотечною заборгованістю та ціни землі, оскільки земля вільно продається і купується. Розглядаючи ціну землі, слід розрізняти ціну землі як продукту праці і як продукту природи. Ціна землі як продукту праці містить витрати на обробіток ґрунту та його поліпшення, тобто набуває нової якості, виступаючи вже, з одного боку, і як продукт праці землероба, з іншого — як результат функціонування таких чинників виробництва, як капітал та підприємницькі здібності. Ціна землі як продукту природи — поняття ірраціональне, оскільки, як зазначалося, земля не є продуктом людської праці.

Економічними формами землі-капіталу виступає форма позикового відсотка, а землі-матері — земельна рента.

Теоретично ціна землі містить грошовий еквівалент витрат власника на її поліпшення і величину ренти. Фактично ціна коливатиметься залежно від вартості заходів щодо її поліпшення, маси ренти, норми позикового відсотка, співвідношення попиту і пропозиції, очікуваної зміни цін на сільськогосподарську продукцію, напрямів державної економічної політики щодо регулювання аграрного сектору економіки тощо

14.3. Науково-технічна революція і розвиток агропромислової інтеграції

Економічні умови виникнення і розвитку агропромислової інтеграції.

Протягом останніх трьох-чотирьох десятиріч в економічно розвинених державах, а також у ряді країн, що розвиваються, сільське господарство і вся система виробництва продовольчих товарів, а також товарів із натуральної сировини зазнали складних організаційно-структурних змін. Вони полягають у зростанні конкуренції і спеціалізації сільськогосподарського виробництва, збільшенні частки харчових продуктів та сільськогосподарської сировини несільськогосподарських галузей економіки у загальних обсягах виробництва галузі, в поступовому формуванні агропромислового виробництва. Під впливом НТР відбувається інтенсивний процес модернізації цілих галузей господарства, який виявляється у впровадженні якісно нових типів виробництва. Сутність цього процесу зводиться до становлення в сільському господарстві індустріальної форми праці, що приходить на зміну попередній традиційній, доіндустріальній, та утворенні відповідної форми його соціальної організації.

Реалізація досягнень НТР, розширюючи масштаби виробництва, об'єктивно потребує концентрації та спеціалізації виробництва. В основі цього процесу лежить розвиток суспільного поділу праці. Аналіз розвитку сільського господарства в різних країнах

свідчить: чим вищий рівень їхнього економічного розвитку, тим чіткіше й рельєфніше виявляються еволюційні зрушення, які ведуть до усунення нерівномірності в розвитку промислової та сільськогосподарської праці. Інакше кажучи, в умовах високих рівнів розвитку продуктивних сил суспільний поділ праці об'єктивно зумовлює необхідність об'єднання раніше самостійних функцій і процесів на основі розвитку міжгалузевих зв'язків. При більш низькому рівні розвитку продуктивних сил суспільний поділ праці роз'єднував, спеціалізував галузі економіки, збільшував кількість самостійних господарських одиниць і функцій. Отже, суспільний поділ праці діє не абсолютно, а в системі об'єктивних економічних процесів. Окремі виробничі функції, операції, сфери і галузі не можуть розвиватися незалежно одне від одного. Тому спеціалізація — лише одна характеристика виробничого процесу, другою є кооперування.

Чим складнішими, багаточисельнішими і ширшими будуть зв'язки з виробництва готового до споживання продукту, тим нагальнішою стає потреба зведення в єдине ціле вузькоспеціалізованих галузей, підприємств і виробництв. Доцільність розвитку цих зв'язків зумовлена рядом чинників, основними з яких є досягнення високої стабільності та ритмічності в постачанні переробних підприємств сільськогосподарською сировиною; розвиток вузької спеціалізації, а отже, і концентрації виробництва, що забезпечує економію праці, повнішу зайнятість робочої сили протягом року та ефективніше використання виробничих потужностей як у промисловості, так і у сільському господарстві; зниження витрат виробництва тощо.

Матеріальний фундамент для такого об'єднання створюється усупільненням виробництва. Конкуренція і товарний обмін вузькоспеціалізованих і дезінтегрованих у процесі суспільного поділу праці підприємств породжують концентрацію виробництва, а на певному досить високому рівні розвитку продуктивних сил концентрація виробництва викликає різні форми кооперування, комбінування та інтеграції у межах міжгалузевих зв'язків і готує ґрунт для економічного об'єднання підприємств аграрного та промислового типу. Отже, агропромислова інтеграція — закономірне, економічно обґрунтоване і соціально необхідне явище. Це результат еволюційної дії ряду чинників, пов'язаних з НТР, посиленням суспільного поділу і кооперації праці.

Форми агропромислової інтеграції. Економічне об'єднання підприємств, що інтегруються, може набувати різних форм. Умовно їх можна поділити на дві основні групи — горизонтальні та вертикальні. І в тих, і в інших знаходять відбиття і конкретне втілення об'єктивний процес зростання усупільнення виробництва, але в різних площинах.

Горизонтальна інтеграція виникла значно раніше, ніж вертикальна. Вона виявляється у зростанні частки великого виробництва в межах галузі. Цей процес ґрунтується на

концентрації й централізації виробництва та капіталу, створенні спільних великих підрозділів з виробництва певної продукції. Це можуть бути комплекси, фірми, ферми, колективні, державні та кооперативні господарства.

Під вертикальною розуміють інтеграцію поза будь-якою однією галуззю. Вплив підприємства-інтегратора поширюється на суміжні галузі виробничої й економічної діяльності, які нерозривно пов'язані з ним у процесі виробництва певного продукту, його переробки і збуту. На відміну від промислового виробництва тут поєднуються неідентичні типи виробництва і діяльності. Найчастіше фірмою-інтегратором виступають промислові або збутові підприємства, які диктують фермерам чи сільськогосподарським і промисловим підприємствам технологію виробництва, умови постачання і збуту товарів, ціни, якість продукції. Інакше кажучи, вони є координаторами і організаторами виробництва. Така інтеграція охоплює сільське господарство, переробну промисловість, торгівлю, складське господарство, перетворюючи їх на органічну систему з єдиним управлінням. Організаційною формою об'єднання є агропромислове об'єднання.

Вертикальна інтеграція здійснюється у двох напрямках — встановлення вертикальних зв'язків на засадах договірних відносин між формально незалежними партнерами і прямого включення раніше самостійних підприємств до складу торгового чи промислового об'єднання, яке у такий спосіб стає агропромисловим. У результаті вертикальної інтеграції значно зростає ефективність виробництва кінцевого продукту, оскільки знижуються витрати виробництва у технологічній ланці, починаючи з виробництва і закінчуючи реалізацією готової продукції, відмови від проміжних ланок в організації й управлінні тощо.

У повоєнні роки на основі вертикальної інтеграції в розвинених країнах Європи та у США набула поширення «квазіформа» вертикальної інтеграції — диверсифікація. Сутність її полягала в проникненні великих промислових і торгових компаній, не пов'язаних між собою ні технологічно, ні функціонально, в сільське господарство, скуповування ними земель і організація на них виробництва певної продукції. Конкретним вираженням цієї форми інтеграції стали конгломерати. Однак на зміну конгломератному буму 50—60-х років, який не піддавався жодному логічному аналізу, прийшов період банкрутств, що змінився «упорядкуванням» конгломератів і відходом від надмірної диверсифікації як неефективної форми і переходом до зворотного руху в напрямі випробуваних на практиці форм вертикальної інтеграції.

Залежно від стадії виробництва кінцевого продукту, на якій функціонує фірма-інтегратор, розрізняють два види агропромислової інтеграції — пряму і зворотну. Пряма передбачає, що управлінські рішення щодо організації виробництва, а дуже часто й виробничо-

фінансові функції бере на себе фірма, яка перебуває на попередніх ланках технологічного процесу, що охоплює виробництво, переробку і збут кінцевої продукції. Це може бути фірма, яка випускає засоби виробництва, або компанія з матеріального забезпечення. При зворотній інтеграції її організаторами є фірми «після-фермерської стадії виробництва». Це передусім переробні підприємства або торгові компанії, а подекуди й фермерські кооперативи, що спеціалізуються на переробці або збуті сільськогосподарської продукції. Значного поширення зворотна інтеграція набула у птахівництві й овочівництві у країнах ЄС і США.

14.4. АПК: функції і структура

Агропромислові зв'язки на рівні виробничих підприємств і фірм у своєму розвитку спираються на більш значний економічний інтеграційний процес — формування структурного новоутворення в економіці в цілому, яке дістало назву аграрно-промислового комплексу (далі — АПК).

Аграрно-промисловий комплекс — це вертикально інтегрована і скоординована сукупність галузей і підприємств, зайнятих виробництвом продовольства, продуктів з сільськогосподарської сировини, їхнім зберіганням, переробкою і доведенням до споживача.

АПК — це не лише сукупність галузей і окремих підприємств загального організаційно-технологічного ланцюга, пов'язаних між собою модифікованими економічними відносинами. Його формування є загальнонаціональною, а в багатьох випадках і міжнародною координацією виробництва й реалізації великої групи споживчих товарів, насамперед продовольства та товарів, які прямо пов'язані з сільським господарством.

До складу АПК входять чотири сфери (блоки). Перша охоплює машинобудування (тракторне і сільськогосподарське, для легкої та харчової промисловості), хімічну промисловість (виробництво мінеральних добрив, засобів захисту рослин), мікробіологічну й комбікормову галузі тощо. До другої сфери входить власне сільське господарство. Третя сфера включає галузі, що забезпечують доведення сільськогосподарської продукції до споживача (заготівля, переробка, зберігання, транспортування, реалізація продукції). До четвертої сфери належать галузі виробничої та соціальної інфраструктури (шляхи сполучення, зв'язок, матеріально-технічне постачання, складське і тарнетогосподарство та сфера, що забезпечує загальні умови життєдіяльності людей — культурно-побутове обслуговування населення) тощо. Є й інші підходи до визначення сутності АПК та його сфер (блоків).

Функціональний зміст АПК можна визначити в процесі аналізу соціально-економічних міжгалузевих зв'язків на рівнях макроекономіки та підприємств. Інакше кажучи, всю

розмаїтість міжгалузевих зв'язків, які характеризують розвиток АПК, слід розглядати в двох аспектах: організаційно-технологічному та соціально-економічному. В першому випадку аналізують конкретний характер та організаційно-виробничі особливості цього типу господарських зв'язків, у другому — соціальну природу цих відносин та визначають їхні наслідки.

Однак потрібно враховувати і те, що міжгалузеві зв'язки активно впливають на техніко-економічне становище в одних галузях АПК за рахунок впливу на них інших сфер. Цей вплив здійснюється шляхом як прямого технологічного ланцюга, так і опосередкованих і зворотних зв'язків.

Однією з важливих ознак взаємодії окремих галузей АПК і сфер у цілому є економічна і соціальна реорганізація аграрної сфери економіки, в якій найактивнішу участь беруть держава, промислові і торгові фірми, фермери тощо. Сам процес економічної взаємодії галузей у межах АПК у розвинених країнах характеризується як перехід від незалежного стихійного розвитку окремих галузей, підгалузей, виробництв і підприємств до системи поступової координації їхньої діяльності.

Найголовнішою економічною функцією АПК є задоволення потреб споживачів і зниження витрат на виробництво і переробку продукції, а також поліпшення соціальних умов працюючих. Ця мета досягається через розв'язання суперечностей і усунення негативних наслідків. Це і соціальна диференціація, і банкрутство фермерів, особливо дрібних, і втрата ними економічної та виробничої самостійності, і згорання виробництва певної продукції в деяких районах і навіть країнах, і загострення проблем реалізації продукції та зайнятості тощо.

Водночас не можна не бачити, що розвиток АПК сприяє підвищенню продуктивності праці, технічному нівелюванню сільського господарства і промисловості, підвищенню самозабезпеченості країн власними продуктами харчування, полегшенню та економії праці домогосподарок у процесі приготування їжі, підвищенню кваліфікації робочої сили, зменшенню аграрного перенаселення і впорядкування соціальної міграції тощо.

У більшості країн з перехідним типом економіки відбувається становлення агропромислового комплексу, де забезпечено лише організаційно-юридичне, а не економічне об'єднання ланок АПК. Його мета полягає у забезпеченні реальної економічної єдності, особливо між сільським господарством і взаємопов'язаними з ним галузями промисловості та інфраструктури, оскільки неузгодженість у їхньому розвитку та порушення еквівалентності в обміні між ними поки що не дають можливості досягти відчутних економічних і соціальних результатів.

В Україні розвиток інтеграційних процесів гальмується незбалансованим і

нераціональним розвитком окремих галузей і сфер, які входять до складу АПК. Незбігання інтересів промислових міністерств і відомств з інтересами сільських трудівників зумовило різке підвищення цін на промислову продукцію, продукцію будівельного комплексу, дисбаланс між планами виробництва і матеріально-технічного забезпечення тощо. Все це послабило інтеграційні процеси, а в окремих випадках призвело навіть до дезінтеграції.

Розвиток і зміцнення інтеграційних зв'язків можливі на шляхах переходу до ринкових відносин, функціонування різних форм і типів господарств, подальшого вдосконалення економічного механізму взаємодії суміжних галузей.

Докорінне оновлення продуктивних сил під впливом НТР і становлення сучасного агропромислового виробництва має відбуватись через міжнародне співробітництво, надання дійової допомоги Україні з впровадження сучасних технологій, форм і методів господарювання, організації виробництва, створення підприємств переробки і зберігання вирощеного врожаю.

Державне регулювання агропромислового виробництва. Загострення суперечностей у сфері агропромислового виробництва зумовлює необхідність активізації держави щодо його регулювання з тим, щоб забезпечити, з одного боку, відповідний рівень цін, доходів та обсягів виробництва для виробників, а з іншого — охорону і правильне використання земель і водних ресурсів, а також наукове забезпечення розвитку АПК. Необхідність державного регулювання економіки зумовлена також тим, що аграрному сектору притаманна відсталість соціально-економічної структури, а отже, особлива гострота соціальних конфліктів і їх затяжний характер, пов'язаний у розвинених країнах з надвиробництвом, а в інших — з гострим дефіцитом продовольства. Крім того, є й інші причини, що зумовлюють необхідність такого регулювання.

Державне регулювання сільськогосподарського виробництва здійснюється практично в усіх країнах. Проте його мета, методи здійснення, а також механізм регулювання визначаються конкретними особливостями становища в АПК чи галузі, можливостями уряду тощо.

Так, закон 1933 р. про регулювання сільського господарства США ґрунтувався на концепції паритету. Вона передбачає, що співвідношення між цінами на продукцію фермерів і цінами на товари й послуги, які споживають фермери, мають залишатись незмінними. Для цього держава вводить ціни підтримки, або мінімальні ціни. Введення таких цін у США та в інших країнах призвело до таких наслідків:

оскільки ціна підтримки вища за ціну рівноваги, то наслідком є утворення надлишків продукції, яку має закупити уряд;

досягається «ефект особливих інтересів» за рахунок суспільства; споживачі сільськогосподарської продукції вимушені платити вищу ціну, а отже, загальний рівень їхнього споживання зменшується; суспільство втрачає в цілому, оскільки за його рахунок підтримується неефективне виробництво, збільшуються витрати на зберігання і реалізацію продукції та компенсацію; проведення такої політики негативно впливає і на виробництво аналогічної продукції в інших країнах-експортерах.

Ураховуючи наслідки проведення політики паритету, уряди в різних країнах розпочали розробку і впровадження різних програм, спрямованих на обмеження пропозиції та збільшення попиту на сільськогосподарську продукцію. Якщо обмеження пропозиції пов'язувалося з розробкою програм обмеження посівних площ, то підтримка попиту — зі створенням умов, що забезпечують більш високий попит. Наприклад, програма «Продовольчі талони» забезпечує стійкий попит на продукти харчування сімей з низьким рівнем доходу, а програма «Продовольство в ім'я миру» збільшила експортні можливості США.

У країнах колишнього радянського блоку агропромислове виробництво регулювалося за допомогою прямих та опосередкованих регуляторів.

До прямих економічних регуляторів можна віднести:

централізоване затвердження обсягів і цільовий розподіл інвестицій між галузями АПК;

обов'язковість виконання планів поставки продукції;

фінансування галузей з державного бюджету;

дотримання встановлених правил господарської діяльності;

дотримання правил будівництва та експлуатації виробничих об'єктів;

регламентований характер підготовки і використання кадрів.

До опосередкованих економічних регуляторів належать:

встановлення рівня цін та їхнього співвідношення:

система державних дотацій до цін;

регулювання рівня доходів підприємства;

регулювання рівня заробітної плати та індивідуальних доходів;

регулювання зовнішньоторгових зв'язків тощо.

У більшості розвинених країн з ринковим типом економіки держава, як правило, не має власних виробничих сільськогосподарських підприємств. Вона представлена переважно закладами і організаціями інфраструктури, що здійснюють в основному науково-дослідну та навчальну діяльність, агропропаганду, аналіз ринкових зв'язків між сферами АПК, вивчають кон'юнктуру ринку. При цьому державні заклади й організації працюють у

найтіснішому контакті з університетами та центрами науки, метеорологічною службою, агрокосмічними закладами тощо. Їхні дані для прогнозування врожайності, визначення перспектив агропромислової інтеграції, попиту і пропозиції на певну продукцію, тенденцій розвитку світової продовольчої проблеми, розробки та впровадження заходів з охорони навколишнього середовища, регулювання трудових відносин широко використовуються в практиці.

Результатом державного регулювання в агропромисловому виробництві є подальше удосконалення кооперації, яка отримала для свого розвитку додатковий імпульс. Тепер жоден фермер (товарна ферма) не працює самостійно — він просто не здатний на це внаслідок існуючих умов, широкого розвитку спеціалізації та інтеграції виробництва. Так, у Швеції всі фермери об'єднані у відповідні кооперативи, причому кожен з них бере активну участь у двох і більше кооперативах. У Данії, Норвегії, Фінляндії більш як 70 відсотків збуту сільськогосподарської продукції та 50—60 відсотків поставок фермерам засобів виробництва належать кооперативам.

У Японії ці показники ще вищі. І хоча сільськогосподарська кооперація не гарантує фермерів від банкрутств, водночас вона відповідає інтересам фермерства, створює досить ефективний господарський механізм щодо налагодження міжгалузевих зв'язків у межах АПК.

Значні труднощі в забезпеченні населення продуктами харчування зазнають країни зі слаборозвиненою економікою. Найбільш напружене становище зберігається в Африці, де темпи зростання населення випереджають темпи виробництва сільськогосподарської продукції. З середини 70-х років валове виробництво зерна в цьому регіоні виросло на 25 відсотків, а валовий збір на душу населення зменшився на 10 відсотків. Як передбачають економісти і демографи, нерегульованість демографічних процесів, неефективна державна політика щодо стимулювання розвитку національного сільського господарства можуть призвести до надзвичайної продовольчої кризи.

Загрозливий стан з розвитком АПК створився і в Україні. Для ліквідації кризових явищ в агропромисловому виробництві передбачено провести докорінний злам командної системи, стереотипів господарювання, структурно перебудувати аграрно-промисловий комплекс, перейти до реального плюралізму форм власності та господарювання, що і передбачається прийнятими Верховною Радою України законодавчими актами і указами Президента України.

Структурна перебудова в АПК. Серія технічних переворотів та поява нових технологій спричинили докорінні зміни в розвитку агропромислового виробництва, поставили перед країнами завдання подальшої зміни у формах реалізації наявних чинників виробництва,

потребу пристосувати до продуктивних сил, які швидко змінюються, свої господарські механізми за рахунок проведення структурної перебудови в АПК. Ці процеси прискорилися завдяки технодргічній революції, яка зумовила докорінний переворот у технологічному способі виробництва на основі масового впровадження в АПК ЕОМ і безлюдних технологій. Як наслідок, масове вивільнення працівників зі сфери виробництва, що породжує гострі соціальні проблеми, з одного боку, а з іншого — диктує необхідність структурних змін між сферами та безпосередньо у сферах і галузях АПК. Останнім часом на ці процеси суттєво впливає екологічна обстановка у світі загалом, не кажучи вже про окремі країни і регіони.

Так, ще наприкінці 70-х років головним напрямом у сільськогосподарському машинобудуванні вважалось збільшення потужності та кількості механізмів, насамперед енергонасичених тракторів, комбайнів, автомобілів, ефективного використання яких потребувало значних розмірів оброблюваних площ чи обсягів продукції. Це призвело у США до розорювання так званих маргінальних земель, тобто пасовиськ і лугів, до ерозії орних земель (близько 40 відсотків). Таке саме становище і в інших країнах. Вихід було знайдено у широкому впровадженні нових технологій обробітку землі та використання «малої» техніки. У зв'язку з тим, що в найближчий час відроблять свій ресурс машини виробництва 90-х років, парк машин поповнюватиметься переважно за рахунок техніки нового покоління, умови роботи на яких більш комфортні та зберігають здоров'я людини. Незважаючи на високі ціни через насичення машин і механізмів спеціальною апаратурою (комп'ютери, кондиціонери тощо), попит на них буде стійким, а з появою нових ринків збуту навіть зростатиме. У цьому ж напрямі розвиватиметься і сільськогосподарське машинобудування України.

Особливого значення набуває якість продуктів харчування. На сьогодні всі хочуть знати, чим вони харчуються, скільки в тому чи іншому продукті калорій, солей, цукру, жирів та інших речовин, як впливають вони на загальний стан здоров'я людини.

Особливе занепокоєння викликають хімічні елементи, що містяться в добривах, пестицидах, інсектицидах та інших препаратах, які проникають після їх застосування у продукти харчування. У зв'язку з цим значна частина населення не задоволена станом навколишнього середовища і порушенням правил застосування мінеральних добрив, засобів боротьби зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських культур як причинами, які призводять до різних захворювань. Це зумовило переорієнтацію фермера на запити споживача з тим, щоб забезпечити його екологічно чистою продукцією, хоча така продукція реалізується за підвищеними цінами.

У структурі АПК виникла порівняно нова галузь — природоохоронне господарство. Вона

створюється буквально, на наших очах: зосереджується на державних підприємствах, у національних парках, заказниках, водоохоронних спорудах, зонах відпочинку тощо. Поряд з державними функціонують приватні та акціонерні підприємства, що спеціалізуються на виконанні робіт, пов'язаних з природоохоронними заходами. Значно зросла і сфера обслуговування. У сільській місцевості з'явилися сучасні підприємства сфери послуг: магазини і торгові центри, центри автосервісу, побутового обслуговування, засобів зв'язку. Зростання сфери обслуговування зумовлено поширенням практики масового відпочинку міських жителів у сільській місцевості, поза курортними центрами — на фермі, в лісі, біля річки тощо.

Проте головна роль у структурних зрушеннях аграрної економіки належить промисловості, що концентрується, як правило, в невеликих містечках, які лежать у центрі сільського району. Завдяки добре розвиненій транспортній інфраструктурі ці точки зосередження промисловості акумулюють вільну робочу силу, утворюючи так звані полюси розвитку. В таких містечках набувають поширення невеликі та середні за розмірами підприємства, які використовують фондозберігаючу (ресурсозберігаючу) форму НТП, залишаються фінансово здоровими (стійкими) підприємствами.

З позицій макроекономіки для забезпечення пропорційності в АПК важливо враховувати три взаємопов'язаних аспекти: пропорції між сферами, всередині сфер, між АПК та іншими комплексами.

Намітились значні структурні зміни і у розвитку АПК в Україні, що зумовлено потребами його внутрішньої збалансованості. Результативність праці уже визначається не кількістю виробленої, а доведеної до споживача продукції. А це, як відомо, залежить насамперед від технології виробництва, ефективності переробки і зберігання продукції. Лише за рахунок останнього чинника можна збільшити продовольчі ресурси в нашій країні на 20 відсотків.

Це не лише економічна, а й моральна проблема, оскільки за умов панування ще споживацької свідомості у більшості селян значна кількість вирощеної трудівниками продукції гине у них на очах, залишаючи їх байдужими. У зв'язку з цим важливим напрямом структурної перебудови є відмова від спорудження підприємств-гігантів у містах, переміщення переробки до місць її виробництва.

Структурні зміни між галузями АПК зумовлені також скороченням частки живої праці в сільському господарстві. Це загальна позитивна тенденція. В міжнародних порівняннях головним критерієм рівня розвитку АПК є саме ця пропозиція. Проте слід враховувати, що лише абсолютне скорочення чисельності зайнятих у агропромисловому виробництві при збільшенні (або стабільному рівні) виробництва продукції може свідчити про підвищення продуктивності інших чинників виробництва.

14.5. Взаємозв'язок і поєднання дрібного й великого виробництва в АПК

Економічне значення дрібного виробництва в АПК. Дрібні, або присадибні та підсобні господарства — досить важливий чинник сільськогосподарського виробництва і постачання населенню продуктів харчування. Більшість урядів країн надають їм певну допомогу, сприяючи узгодженому розвитку великого і дрібного виробництва. В останньому виробляється значна кількість продукції, яка задовольняє власні потреби фермера і постачається на ринок. Так, в Україні ці господарства дають понад 1/4 валової продукції сільського господарства, в тому числі близько 40 відсотків тваринницької продукції, а в країнах, що розвиваються, — основну масу як валової, так і товарної продукції. Водночас в індустріально розвинених країнах з соціально-ринковим типом економіки дрібне господарство, так звані часткові ферми, виробляють незначну кількість продукції порівняно з товарними фермами.

Нове бачення шляхів розвитку дрібного виробництва, особливо в умовах перехідної економіки, за умов НТР дає змогу об'єктивно визначити його сутність і соціально-економічну роль. Виробнича діяльність дрібного господарства заснована на особистій зацікавленості його працівників, тому вони швидко і досить ефективно реагують на збільшення чи зменшення попиту, зміну цін, проблеми, які виникають у постачанні, зміну пріоритетів у харчуванні тощо.

Значення дрібного виробництва зводиться також до того, що присадибні та особисті підсобні господарства суттєво знижують навантаження на централізовані товарні фонди і організований продаж продуктів харчування тим, що населення саме забезпечує себе і свої сім'ї продовольчими товарами. Особливе значення це має для України та інших країн СНД, оскільки значна кількість населення в них отримує через канали роздрібної торгівлі переважно такі продукти, як хліб, вироби з борошна, цукор, консерви, сири, ковбаси тощо. Дрібне виробництво значно економить ресурси державного бюджету. Для виробництва такої кількості продукції, яку воно дає, на великих товарних фермах чи підприємствах, у країнах з перехідною економікою та в країнах, що розвиваються, потрібно було б у кілька разів збільшити державні інвестиції. Це дає підстави стверджувати, що роль дрібного виробництва може бути позитивною навіть тоді, коли їхня товарність знизиться до нуля. Дрібні господарства забезпечують постійну або часткову зайнятість робочої сили активного віку та працездатних пенсіонерів. Наприклад, у країнах ЄС та США кілька мільйонів людей займаються сільськогосподарським виробництвом для отримання додаткового доходу або з оздоровчою метою. Кількість останніх має тенденцію до підвищення. Це властиво і для країн Східної Європи.

Позитивною характеристикою дрібного господарства є також те, що в ньому

зосереджується основна маса виробництва малопоширених і особливо якісних видів продукції. Тут ще тривалий час використовуватимуться виробничі потужності, які у великих господарствах або зовсім не можуть бути застосовані, або це не рентабельно. Крім того, є немало побічних продуктів і відходів (наприклад, трава на лісових галявинах, обабіч каналів, сільських стежок, відходи домашнього господарства, закладів громадського харчування), які можуть бути ефективно використані лише в дрібних господарствах. У цих випадках суспільство при незначних витратах отримує значну кількість продукції.

Поєднання дрібного виробництва з великим. У більшості країн здійснюється широка система заходів з підтримки дрібного господарства шляхом його інтеграції з великим. У цьому процесі надзвичайно важлива роль належить кооперації — наймасовій економічній організації як фермерів, так і сільського населення в цілому. Вона охоплює всіх фермерів Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії, Ісландії, Швейцарії, Бельгії. Менш поширена кооперація у Великій Британії та Італії, в той час як у Франції кожен фермер, як правило, є членом двох або й більше кооперативних товариств.

Крім організації виробничої та збутової діяльності кооперативи забезпечують досить активне функціонування розгалуженої системи закладів, пов'язаних з науково-дослідною роботою. Наприклад, у Нідерландах — це насінницькі центри, інститут птахівництва, інформаційні служби, центри з підготовки і перепідготовки кадрів, впровадження досягнень науки у виробництво тощо.

Діючи в інтересах своїх членів, кооперативи сприяють прискоренню темпів індустріалізації дрібного господарства і на цій основі — ліквідації рутинних видів робіт, притаманних доіндустріальній стадії виробництва. Концентруючи значні кошти, кооперація певною мірою діє як противага у процесі «перекачування» фінансових ресурсів з сільського господарства у несільськогосподарські галузі та торгівлю.

Кооперація виробила основні елементи форм виробничих зв'язків, які пізніше дістали назву вертикальної координації. За своїм економічним змістом вони не відрізняються від процесів вертикальної інтеграції, де організатором виробничих зв'язків є фірма-інтегратор. Проте як у першому, так і другому випадку увесь комерційний ризик бере на себе дрібний виробник. Більшу ж частину прибутку за рахунок організації великого виробництва на основі об'єднання зусиль самостійних дрібних ферм отримують інтегратори. При цьому використовуються сучасні методи регулювання розвитку дрібного виробництва на засадах його поєднання з великим. Це — встановлення контрактних відносин, жорстких стандартів на продукцію, надання дрібним фермерам послуг виробничого та не виробничого характеру, стимулювання технічної реконструкції частини ферм, різних

форм партнерства, підтримки конс'юмеризму (підтримки руху громадських організацій на захист споживача) тощо. У цьому самому напрямі діють державні органи таких країн, як США, Франція, Велика Британія.

Незважаючи на заходи з підтримки дрібного виробництва, поєднання його з великим, розорення дрібних власників триває, змінюються лише умови виживання дрібних господарств різної спеціалізації.

Останнім часом особливого значення набуло поєднання дрібного і великого виробництва у країнах, які переходять до ринкової економіки. Тут створюються сприятливі умови для організації фермерського господарства, орендних колективів, дрібних кооперативів тощо. Різноманітні форми підтримки таких господарств з боку держави та міжнародних організацій, місцевих органів самоуправління і самоврядування спрямовані на поєднання роботи дрібних господарств з великими. Їх можна згрупувати так:

надання цінових і податкових пільг;

сплати премій за організацію виробництва певних видів продукції;

надання цільових пільгових кредитів;

надання міжнародних кредитів;

надання агрономічної та зооветеринарної допомоги;

організація показових ферм і навчання фермерів;

праця в підсобному чи дрібному товарному господарстві враховується при призначенні пенсій і соціальних витрат.

І все-таки цей процес іде з великими труднощами. Даються взнаки недостатнє правове забезпечення, протидія бюрократичного апарату на місцях, протидія керівників колективних господарств і державних підприємств. Усе це, а також низький рівень механізації, застосування переважно ручної праці, брак коштів для придбання необхідної «малої» техніки поки що не дають простору для значного поширення зазначених форм виробництва.

14.6. Особливості підприємництва в агропромисловому виробництві

Виходячи з особливостей агропромислового виробництва, можна в основних рисах виділити ті особливості підприємницької діяльності, які не притаманні іншим галузям, або набувають особливого значення для розвитку бізнесу в АПК. Для більшості країн ще й сьогодні головною формою організації виробництва сільськогосподарської продукції є сімейна ферма, а отже, фермер може розраховувати лише на себе. Для цього він повинен (і це закріплено в законодавстві багатьох країн) мати щонайменше середню сільськогосподарську освіту, знати техніку і вміти правильно її експлуатувати, бути добре обізнаним з сучасними технологіями вирощування і переробки сільськогосподарської

продукції, знати облік, уміти користуватись обчислювальною технікою тощо.

Оскільки земля в сільському господарстві виступає як основний чинник виробництва, підприємець насамперед повинен дбати про її продуктивність. Аграрне виробництво, хоч і ґрунтується на природних чинниках, але рівень його продуктивності значною мірою залежить також від соціальних чинників, з одного боку, а з іншого — від рівня розвитку науки, техніки, технології, їхнього практичного впровадження у процес виробництва з метою досягнення вищого економічного ефекту, а отже, спрямування значних коштів на проведення цих заходів.

Першочергового значення для агробізнесу набуває визначення розміру підприємства.

Підприємець повинен урахувати як історичні умови його розвитку, так і загальний рівень розвитку економіки країни, попит на продукцію, витрати на її виробництво, необхідний рівень спеціалізації, систему ведення і технічний та технологічний рівень виробництва, кількість працюючих та їхню кваліфікацію, рівень цін, рівень економічного прибутку, напрями державного регулювання економіки тощо.

Відносно велика залежність від кліматичних умов зумовлює значний ризик з боку підприємців, змушених витратити частину капіталу на страхування, хоча повністю передбачити всі можливі колізії, пов'язані з повеннями, засухою, втратами від шкідників і хвороб сільськогосподарських рослин і тварин, неможливо. А в тих країнах, де страховий бізнес сільськогосподарського виробництва перебуває у зародковому стані і не перестраховується державою, підприємці нерідко несуть прямі збитки, через що змушені брати позику під заставу землі. Слід також ураховувати, що в сільському господарстві частина капіталу (продуктивна і робоча худоба, плодово-ягідні насадження, насіння, корми тощо) відтворюється у нетоварній формі, оборот капіталу проходить значно повільніше. Це зумовлює вищу капіталомісткість виробництва, а зрештою, і більший ступінь ризику підприємця за рахунок більш високої капіталомісткості одиниці доходу і більш низької норми прибутку.

Сезонний характер виробництва у землеробстві зумовлює особливості організації праці, визначає певні вимоги до спеціалізації підприємств, що є причиною нерівномірності надходження продукції та доходів протягом року, вимагає більш широкого, ніж в інших галузях, користування кредитними ресурсами.

Однією з найгостріших проблем розвитку агропромислового виробництва є те, що сільське господарство, роблячи значний внесок в економіку країни, несе непропорційно велику частку витрат, пов'язаних з цим розвитком. Це виявляється у фермерській проблемі в США, «ножицях цін» в Україні, Франції та Німеччині, фінансуванні розвитку промисловості за рахунок села у колишньому СРСР та інших країнах. Загальним у цих

процесах є те, що працівники сільського господарства, як правило, одержують доходи нижчі від середнього рівня по країні. Це стосується як підприємців, так і тих працівників, що працюють за наймом, їхні доходи нестійкі. Так, у США в 1960 р. фермерські доходи становили 75 відсотків від нефермерських, на початку 80-х років воно наблизилось до 80 відсотків. Дещо зросли фермерські доходи на початку 90-х років, але розрив поки що зберігається, 20 відсотків фермерського населення живе в бідності порівняно з 14 відсотками населення США загалом.

У довготерміновому плані для країн з соціально-ринковим типом економіки фермерська проблема породжується нееластичним попитом на продукцію агропромислового виробництва. Швидке зростання пропозиції є результатом технічного прогресу, тоді як відставання попиту зумовлено не досить високим рівнем доходу основної маси споживачів, зниженням коефіцієнта народжуваності, а також відносною іммобільністю ресурсів. Нееластичність попиту виявляється в тому, що збільшення покупок на 1 відсоток потребує зниження ціни як мінімум на 4 відсотки.

Нееластичний попит, пов'язаний з додатковим виробництвом сільськогосподарської продукції за умов НТР, зумовлює швидке зменшення її граничної корисності. Водночас слід мати на увазі, що навіть у таких країнах, як США, де кожен фермер забезпечує сільськогосподарською продукцією приблизно 100 чол., багато ферм не спроможні використати досягнення НТР, оскільки вони з тих чи інших причин низькоефективні, фермери не мають коштів для їхнього технічного переоснащення. А в Німеччині, навіть маючи змогу збільшити виробництво і зменшити за рахунок цього витрати, фермери нашоухуються на жорстку політику квотування в межах ЄС.

Відносна іммобільність ресурсів полягає в тому, що незважаючи на падіння цін на продукцію, а отже, і доходів фермерів, вони не поспішають залишати свої ферми задля більш прибуткових вкладень свого капіталу. Це призводить до надлишку чисельності самих фермерів, змушує їх ділити між собою «шматок пирога», що зменшується. А це означає, що фермери не можуть скоротити витрати виробництва, скоротивши самих себе. Крім того, за умов економічної кризи кількість фермерських господарств збільшується, оскільки міграційні потоки змінюють свій напрям на протилежний — з міста на ферму. Для країн, що переходять до ринкової економіки, низькі доходи в сільському господарстві історично притаманні на всьому етапі їхнього розвитку за умов так званого соціалістичного етапу, а також сьогодні. Проте на відміну від соціально-ринкової системи господарювання причини такого становища тут зовсім інші. Це і відсутність різних форм власності, свободи підприємництва і вибору, конкуренції та особистого інтересу, коли вся економічна політика нав'язувалась згори. Тому й сьогодні так важко перебороти «диктат

лінивих» в Україні і в інших країнах СНД, оскільки і тепер результати підприємницької діяльності практично не залежать від виробника. Тому дедалі більше законодавців від селянських партій схиляються до думки про встановлення індексу паритету, що дало б можливість деякою мірою захистити інтереси підприємців. Отже, лише дійова державна підтримка нових форм організації виробництва, забезпечення необхідної правової бази і суспільної атмосфери здатні сприяти активізації агробізнесу.

14.7. Зміни в соціально-економічній структурі села

Під впливом розвитку науки і техніки і проникнення великого капіталу в сферу агробізнесу в індустріально розвинених країнах у 60—70-ті роки в ньому відбулися значні за масштабами та глибиною соціально-економічні зрушення. До найсуттєвіших слід віднести перетворення сільськогосподарської праці на різновид індустріальної, значне скорочення чисельності сільського населення і зайнятих в агробізнесі, майже повну ліквідацію напівфеодальних відносин і пов'язаних з цим соціальних груп, пролетаризація дрібних і середніх фермерів, зміни в інфраструктурі села тощо.

У результаті розвитку транспортної інфраструктури багато мешканців сільських районів працюють у містах або в несільськогосподарських галузях виробництва, підприємства і заклади яких розміщені у сільській місцевості. Масова міграція сільського населення спричинена наслідками індустріалізації сільськогосподарського виробництва, що зумовило зменшення потреб у робочій силі, оскільки комплексна механізація і автоматизація виробництва дали можливість відмовитись від послуг найманих робітників і задовольнятися силами власної сім'ї та невеликою кількістю сезонних робітників.

У повоєнний період для країн Західної Європи, США, Японії характерною рисою став розвиток промисловості та сфери послуг у сільських районах, а також переміщення у сільські райони суто «міських» галузей, прямо не пов'язаних з агропромисловим виробництвом. Таке становище склалося внаслідок дії відцентрових сил, які, з одного боку, зумовили розвиток тенденції до децентралізації, а з іншого — зростання конкуренції на ринках сировини, робочої сили та готової продукції потребувало зниження витрат виробництва за рахунок залучення у процес виробництва дешевшої робочої сили, здешевлення самого будівництва, створення мобільніших його форм. Машини витіснили ручну працю і в сільському господарстві, що призвело до розорення дрібних фермерів, кроперів, колонів та орендарів-здольників, масового від'їзду молоді з села у пошуках престижнішої несільськогосподарської праці.

Урбанізація села, розвиток у сільській місцевості промисловості та галузей інфраструктури суттєво розширили можливості для збільшення зайнятості сільських мешканців як на постійній роботі, так і на основі сумісництва, які перетворюються для

сотень тисяч і мільйонів трудівників на спосіб життя. Як наслідок, від 30 до 60 відсотків сільського населення живе за рахунок доходів, не пов'язаних з веденням фермерського господарства.

Зрушення в галузевій структурі сільської економіки зумовили відповідні зміни в його життєвих стандартах і побуті. Традиційні форми селянської праці, що ґрунтуються на засадах сімейної та сусідської взаємодопомоги, дедалі більше витісняються індивідуально капіталістичними формами ведення господарства.

Розвиток продуктивних сил і подолання на цій основі відставання сільського господарства від інших галузей стали об'єктивною умовою ліквідації істотної різниці в рівні доходів, умовах побуту і культури міського і сільського населення, а дійова соціальна політика, що здійснюється на державному рівні, гарантує не тільки відповідний мінімум заробітної плати, а й відпустки найманим робітникам і фермерам. У ряді країн набули поширення фермерські організації типу «служби заміни». Вони забезпечують фермерам умови для використання ними відпустки без завдання шкоди своєчасному та якісному виконанню господарських робіт. Робота цих служб фінансується за рахунок як державного бюджету, так і фермерів та їхніх професійних організацій.

У еволюції соціально-побутових умов фермерів виявляються дві суперечливі тенденції: перша — до створення однакових, а то й кращих побутових умов на селі порівняно з містом, а друга — до суттєвої різниці між ними.

Такі суперечності зумовлені панівною системою економічних відносин, недостатнім державним регулюванням аїропромислового виробництва, недоліками в соціальній політиці, консерватизмом сільського укладу життя та недостатнім розвитком сільської інфраструктури в окремих регіонах.

Більшою суперечливістю характеризуються ці тенденції в країнах з перехідним типом економіки, оскільки недостатній рівень державної підтримки і нестача власних коштів як наслідок економічної кризи, поставило село в досить скрутне економічне становище, а фінансування соціальних програм здійснюється за залишковим принципом.

ЧАСТИНА ІІІ. МАКРОЕКОНОМІКА

«Макроекономіка — частина економічної теорії, яка вивчає економіку в цілому... Вона зосереджує увагу, головним чином, на таких питаннях, як національний дохід і виробництво, норма безробіття, інфляція, платіжний баланс, державні доходи і витрати, методи впливу грошового обігу і банківської системи на економіку...»

Лінвуд Т. Гайгер

РОЗДІЛ 15. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА. ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

15.1. Національна економіка: сутність, структура і особливості

Макро- і мікроекономіка. Економічне життя в кожній країні відбувається у двох органічно пов'язаних площинах — мікро- та макроекономічній.

Мікроекономіка — це економіка окремого підприємства чи галузі, динаміка ринкових цін на певні товари.

Макроекономіка характеризує розвиток господарства країни в цілому, його темпи, пропорції, ступінь стабільності та врівноваженості.

Велике складається з малого. Хоча макро- й мікроекономічні процеси і показники, що характеризують їх, розрізняються між собою, їх не слід протиставляти. І ті, й інші є об'єктивними й абсолютно необхідними в економічному житті. Через це, як зауважує американський економіст Пол Самуельсон, не можна вважати, освіченою людину, котра розуміється на одній проблемі й зовсім нічого не знає про іншу. Так само не можна сказати, яка з двох проблем виникла першою і є важливішою. Так, виробничо-комерційна діяльність кожного підприємства залежить не тільки від зусиль його працівників, а й від загальноекономічної кон'юнктури, і навпаки. Тому об'єктивною потребою економічного розвитку стало узгодження й регулювання цих процесів з метою підтримання економічної динаміки та рівноваги. Не випадково саме держава в сучасних умовах покликана забезпечувати макроекономічну стабільність. Це є однією з основних її функцій. Лише за цих умов може успішно функціонувати бізнес. Розвиток макроекономічних процесів (інноваційних, інвестиційних, інфляційних тощо) зумовлює логіку поведінки підприємців. Взаємозалежність і взаємодія макро- та мікроекономіки дуже нагадує і навіть відображує взаємозв'язок процесів відокремлення та усупільнення, між якими також має існувати рівновага на кожному етапі розвитку економіки. При цьому як недооцінка, так і абсолютизація будь-якої з цих сторін однаково шкідливі.

Для перехідного періоду до ринку при визначенні поля економічної діяльності держави найскладнішою є проблема забезпечення синхронності дій при регулюванні макро- і мікроекономічних процесів. Сама по собі фінансова стабілізація на макрорівні не може бути тривалою і надійною без ефективного функціонування мікрорівня.

Аналіз структури та динаміки розвитку економічної системи здійснюється за допомогою синтетичних узагальнюючих показників, таких як валовий і чистий валовий продукт, національний доход, капітальні вкладення, сукупний попит, сукупна пропозиція тощо. Отже, макроекономіка пояснює механізм функціонування національної економіки. Що ж таке національна економіка? Які її головні ознаки? Яку вона має структуру?

Національна економіка та її особливості. Народне господарство будь-якої країни є продуктом тривалого історичного розвитку. Воно формується століттями в результаті

поглиблення суспільного поділу та кооперації праці, ґрунтується на використанні наявних національних ресурсів і забезпечує реалізацію національних економічних інтересів цієї країни.

Національна економіка характеризується певним рівнем розвитку продуктивних сил, типом економічної системи, характером суспільного відтворення, специфічним господарським механізмом, рівнем життя населення, зовнішньоекономічними зв'язками. Народне господарство країни є цілісним організмом. Воно об'єднує взаємопов'язану систем)' галузей, видів виробництв і територіальних комплексів. У цій системі органічно взаємодіють галузі матеріального виробництва (промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, зв'язок тощо) і галузі нематеріального виробництва (освіта, охорона здоров'я, культура). Природно, що співвідношення зазначених сфер і галузей, тобто структура економіки, рівень розвитку, ефективність функціонування мають значні відмінності в різних країнах. Чим розвиненіший науково-технічний потенціал країни, тим досконаліша система господарювання, тим краще використовуються переваги міжнародного поділу праці, тим вищі економічна та соціальна ефективність виробництва та рівень життя населення.

Водночас національна економіка — не географічне поняття. Це не просто сукупність об'єктів матеріального та нематеріального виробництва, розташованих на певній території, а жива економічна система, що спроможна задовольняти потреби країни і захистити її інтереси, забезпечити її господарську та політичну самостійність. Історія знає багато прикладів, коли країни мали багаті природні та людські ресурси, але не могли ними самостійно розпоряджатися, займали залежне становище у світовому господарстві, а їхня економіка деградувала внаслідок хижацького господарювання іноземних держав.

Отже, національна економіка є система економічних суб'єктів і зв'язків між ними, яка має просторово визначену і специфічно національну організаційну структуру.

Національну економіку вирізняють серед інших економік такі ознаки: економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами, обумовлені суспільним поділом праці; господарська цілісність; спільне економічне середовище, в якому діють суб'єкти господарювання; спільна система економічного захисту тощо.

Вивчаючи національну економіку, макроекономіка досліджує:

економічний потенціал країни та його розміщення, національний ринок, місце країни у глобальній економіці;

специфіку форм прояву всезагальних економічних причинно-наслідкових зв'язків; ступінь втручання держави в економічну життєдіяльність країни;

створення національного економічного порядку;

економічну культуру, яка обумовлює поведінкові реакції членів суспільства тощо. Суб'єктами національної економіки є домашні господарства, підприємства і держава. Вони вступають між собою в економічні відносини, що можуть набувати форми вертикальних і горизонтальних зв'язків. Жодну з названих форм економічних зв'язків не слід ідеалізувати. Їх треба використовувати в єдності для ефективного функціонування національної економіки.

Будь-який економічний суб'єкт — домогосподарство, підприємство чи держава — є економічно відокремленим, а отже, має певний економічний інтерес. Діяльність кожного економічного суб'єкта підпорядкована реалізації цього інтересу. Економічні інтереси суб'єктів різні й навіть суперечливі. Досягти єдності економічних інтересів усіх суб'єктів дуже складно, а абсолютної єдності — практично неможливо. Щоправда, ринкова економіка створює певні умови для досягнення єдності інтересів економічних суб'єктів країни.

Національна економіка України. Історична доля українського народу склалася так, що він упродовж тривалого часу не зміг утвердити свою державність. Через це, розвиваючись у складі царської Росії, а потім Радянського Союзу і досягнувши значного рівня продуктивних сил, Україна фактично не мала власної національної економіки, а отже, була позбавлена можливості розробляти й здійснювати власну економічну політику. Всупереч деклараціям про «суверенітет» та «розквіт» Української РСР у складі колишнього СРСР її народне господарство було значною мірою примусово й штучно усуспільнене з господарствами інших союзних республік і становило разом з ними повністю інтегрований «єдиний народногосподарський комплекс». В умовах жорстко зацентралізованої системи господарювання Україні штучно нав'язувалися шляхи й напрями економічного розвитку, в результаті чого склалося економічно не вигідне для неї місце в загальносоюзному територіальному поділі праці. Спроби реалізувати економічні інтереси республіки шляхом комплексного розвитку її народного господарства відкидалися й засуджувалися як «економічний націоналізм».

Україна як суверенна держава почала самостійно формувати власну національну економіку та економічну політику з часу проголошення своєї незалежності 24 серпня 1991 р., зустрівшись з величезними труднощами та перешкодами. Розбудова ефективної національної економіки розглядається як гарантія незалежності нашої держави. При цьому на перший план висувуються завдання підвищення рівня ресурсного та енергетичного самозабезпечення. В перші роки незалежного розвитку потреби української економіки задовольнялися продукцією власного виробництва приблизно на 80 відсотків. За рахунок ввезення на 60—80 відсотків формуються ресурси нафти, кольорових металів,

автомобілів, верстатів, хімічних волокон. Лише наполовину задовольнялися потреби за рахунок власного виробництва в хімічному устаткуванні, електротехнічних і кабельних виробках, лісоматеріалах, продукції целюлозно-паперової, текстильної та медичної промисловості. Структура економіки була спотворена внаслідок гіпертрофованого розвитку галузей воєнно-промислового комплексу та важкої промисловості на шкоду тим галузям, які працюють безпосередньо на задоволення потреб населення.

За час незалежного розвитку ціною великих зусиль закладено підвалини національної економіки України, визначено курс на формування ефективної ринкової економіки в національній моделі, спрямованої на розв'язання соціальних, економічних, культурних та інших проблем, зміцнення її суверенітету.

Тепер в економіці України освоюється нова траєкторія розвитку — в напрямі посилення соціальної спрямованості економічного розвитку та досягнення з допомогою економічних важелів пожвавлення національного виробництва. Національна економіка України вже ввійшла у фазу економічного пожвавлення. Проте ще залишається багато проблем у сфері національної економіки України, про які детальніше йтиметься в наступних розділах.

15.2. Доходи і витрати в національній економіці

У ринковій економіці створюється величезна кількість різноманітних товарів і послуг. У створенні їх беруть участь різні чинники виробництва, власниками яких є насамперед домашні господарства і підприємства (фірми).

Власники чинників виробництва отримують доходи, причому доходи одних суб'єктів ринкової економіки водночас є витратами інших. У масштабі національної економіки доходи і витрати рухаються по колу. Йдеться власне про реальний потік чинників виробництва та кінцевого продукту і реальний потік коштів (рис. 18).

Реальний потік чинників виробництва і кінцевого продукту:

від домашніх господарств через ринок чинників виробництва підприємства отримують послуги чинників виробництва — послуги праці; послуги капіталу; послуги землі; послуги підприємництва;

через ринок благ домашні господарства від підприємств отримують різноманітні матеріальні та нематеріальні блага — продукти харчування, промислові товари (автомобілі, різні види побутової техніки тощо), сервісні послуги.

Реальний потік коштів, що оплачує зазначений реальний потік чинників виробництва та кінцевого продукту:

від підприємств домашнім господарствам надходить плата за послуги чинників виробництва. Ця плата для домогосподарств є їхніми доходами, а для самих підприємств

— їхніми витратами;

від домашніх господарств підприємствам надходить плата за товари і послуги. Для домашніх господарств ці кошти є витратами, а для підприємств — доходами.

Отже, у спрощеній економічній моделі гроші постійно циркулюють від домашніх господарств до підприємств і назад, а валовий продукт обчислюється або як сума витрат домогосподарств, або як сума витрат підприємств на оплату чинників виробництва.

Оскільки при такому уявленні економіки витрати одного суб'єкта повністю перетворюються на доходи іншого, величина валового продукту не залежить від способу її обчислення.

Модель функціонування реальної ринкової економіки є набагато складнішою порівняно з описаною моделлю. Зокрема, домашні господарства частину доходів використовують на задоволення власних потреб, іншу частину вони сплачують державі у вигляді податків і певну частину акумулюють у різних формах заощаджень. Товари і послуги, які виробляють підприємства, купують не тільки домашні господарства, а й держава та інші підприємства, які планують їх використовувати для виробництва власних продуктів і послуг. Проте незалежно від зазначених умов, у будь-якій угоді беруть участь продавець і покупець, а отже, для національної економіки в цілому загальна сума доходів дорівнює загальній сумі витрат. Оскільки кінцевий продукт національної економіки можна визначити або як загальну суму витрат домашніх господарств на оплату товарів і послуг, або як суму, виплачену підприємствами власникам чинників виробництва — прибуток підприємства, витрати на оплату праці та орендні платежі тощо, то йдеться про кількісну рівність між загальним обсягом доходів D , загальним обсягом витрат B і загальним обсягом національного виробництва (або валовим продуктом $ВІ$). Отже, для національної економіки буде справедливою математична формула

$$ДС = ВС = ВІ.$$

15.3. Валовий внутрішній продукт (валовий національний продукт), його складові та методи обчислення

Валовий національний продукт. Результати та ефективність економічного зростання виявляються у створюваному щороку суспільному продукті, його обсязі та структурі. Існують різні методи обчислення суспільного продукту і використовуються різноманітні показники для визначення результатів функціонування макроекономіки: сукупний суспільний продукт, кінцевий, чистий, валовий, внутрішній національний продукт. Кожен з них має свої особливості та відображує певний бік відтворювальних процесів. Причому об'єктивна тенденція така, що в міру ускладнення й розвитку цих процесів виникає потреба в знаходженні нових, достовірніших показників, за допомогою яких можна

точніше й обгрунтованіше проаналізувати кількісні та якісні сторони суспільного відтворення на кожному конкретному етапі розвитку. Немає й не може бути показників раз назавжди даних, тому абсолютизація будь-якого з них, як і ігнорування, однаково неспроможні в науковому відношенні. Безумовно, перехід до ринкової економіки та формування постіндустріальної, соціально орієнтованої економіки потребують освоєння нової методології вимірювання ходу та результатів соціально-економічного поступу, з урахуванням міжнародного досвіду аналогічних обчислень. Це необхідна передумова посилення керованості процесів економічного життя.

Упродовж багатьох десятиліть у деяких країнах (це стосується й України) використовувався як один з найбільш узагальнюючих показників сукупний суспільний продукт ССП. Його визначали як суму валової продукції всіх галузей матеріального виробництва. З боку натурально-речової структури він поділявся на продукцію I і II підрозділів — засоби виробництва і предмети споживання. У вартісному відношенні він складався з вартості спожитих засобів виробництва (фонд відшкодування Ф,) та заново створеної вартості — національного доходу Д що містив необхідний продукт НП і додатковий продукт ЦП.

$$\text{ССП} = \text{ФВ} + \text{НЛ} + \text{ДП}.$$

У складі сукупного суспільного продукту розрізняють проміжний продукт (перенесену вартість сировини, матеріалів, палива, електроенергії тощо) та кінцевий продукт, що за натурально-речовою формою включає сукупність споживних вартостей виробничого та невиробничого призначення, які не підлягають подальшій переробці й використовуються для задоволення потреб суспільства.

Сукупному суспільному продукту були властиві два серйозні недоліки: 1) повторний рахунок спожитих предметів праці; 2) врахування результатів функціонування лише сфери матеріального виробництва. Перший характеризував його як об'ємний показник, що робило його не придатним для вимірювання ефективності використання ресурсів, а це з часом ставало все настійнішою необхідністю. Другий свідчив про надто вузькі його можливості для оцінювання розвитку економіки в постіндустріальному суспільстві, для якої найбільш істотним є саме зростання ролі нематеріального виробництва.

Усе це зумовило необхідність застосування поширеної на Заході так званої системи національних рахунків (СНР), яка вже застосовується більш як у 100 країнах і уніфікована Статистичною комісією ООН. Головним макроекономічним показником в статистиці розвинених країн та міжнародних організацій (ООН, МВФ, МБРР, СБРР) вважається валовий внутрішній продукт (ВВП). Він закономірно посідає центральне місце і в системі національних рахунків. Проте передбачається також використання валовою національного

продукту (ВНП), оскільки валовий внутрішній продукт ВВП не призначений для вимірювання виробництва, яке здійснюється за межами економічної території країни. Обчислення цих показників, започатковане в Україні в 1988 р., не лише полегшує міжнародні зіставлення темпів і рівнів економічного розвитку та сприяє нашому спілкуванню з усім світом єдиною статистичною мовою, а й дає змогу поглибити макроекономічний аналіз.

ВВП і ВНП: спільні і відмінні особливості. Спільна головна особливість ВНП і ВВП полягає в тому, що вони відбивають кінцеві результати діяльності людей не тільки в матеріальному, а й у нематеріальному виробництві. Вони визначаються як вартості всього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг у національній економіці за певний часовий період (зазвичай протягом одного року або кварталу).

ВНП і ВВП різняться насамперед територіальною ознакою.

ВНП країни — це сукупна ринкова вартість усього обсягу продукту обох сфер національної економіки, створеного національними підприємствами (або її громадянами) незалежно від місця їхньої діяльності. Тому ВНП включає доходи громадян, котрі мешкають за кордоном, і прибуток, отриманий в інших країнах транснаціональними корпораціями, але він не містить прибутку іноземних інвесторів, які функціонують у певній країні.

ВВП країни — це сукупна ринкова вартість усіх продуктів матеріального і нематеріального виробництва, створених на її території, незалежно від громадянства їхнього виробника.

ВВП відрізняється від ВНП на суму чинникових доходів від використання ресурсів певної країни за кордоном без аналогічних доходів, вивезених із країни іноземцями. Отож, якщо до ВВП додати різницю між доходами підприємств і громадян, котрі працюють за кордоном, і доходами іноземців, які займаються діяльністю в межах країни, то отримаємо ВНП. У кількісному відношенні різниця між ВНП і ВВП дуже незначна, оскільки в більшості країн переважна частка товарів і послуг створюється їхніми жителями на території своїх країн: для розвинених країн, як правило, в межах ± 1 — 3 відсотки. Проте існують цікаві винятки: ВНП Кувейту, Швейцарії, Пакистану значно перевищує ВВП, а ВВП Данії та Ірландії значно перевищує ВНП.

У національній статистиці країн як основний макроекономічний показник може бути прийнятий і валовий внутрішній продукт ВВП, і валовий національний продукт ВНП. Наприклад, ВНП як основний показник національної статистики використовується у США та Японії. Проте в системі національних рахунків ООН вихідним показником є ВВП.

Центральним показником системи національних розрахунків є ВВП, хоча в статистиці деяких зарубіжних країн застосовують і більш ранній показник — ВВП.

Методика обчислення ВВП. Існує кілька методів обчислення ВВП (як і ВВП). Головними з них є такі: метод доданої вартості (або виробничий метод); метод витрат (або метод кінцевого використання); метод доходів (або розподільний метод).

Метод доданої вартості (виробничий метод). ВВП, як уже зазначалось, є грошовою оцінкою всіх вироблених кінцевих товарів і послуг у національній економіці протягом року. При цьому враховується тільки річний обсяг кінцевих товарів і послуг, створених на території певної країни. Для правильного обчислення ВВП необхідно врахувати всі продукти, створені в певному році, але без повторного (подвійного) рахунку. Власне тому вже в самому визначенні ВВП йдеться про кінцеві товари і послуги, які споживаються в межах домашніх господарств чи підприємств і не беруть участі у виробництві нових товарів і послуг, на відміну від проміжних товарів і послуг. Якщо у ВВП включити проміжні товари і послуги, то ми неминуче отримаємо не об'єктивно завищену оцінку ВВП.

Виключити повторний рахунок дає змогу додана вартість. Додану вартість визначають як різницю між обсягом виробленої продукції та поточними витратами на придбання сировини, матеріалів, палива, енергії, послуг в інших підприємствах. Додана вартість становить ринкову ціну продуктів підприємства за вирахуванням ринкової ціни спожитої сировини і матеріалів, придбаних у постачальників. Отже, додана вартість — це те, що підприємство виплачує у вигляді відшкодування (оплата праці, прибуток, відсоток) тим, хто працює на підприємстві, тим, хто володіє підприємством, і тим, хто вкладає свій капітал у підприємство {Клас Екяунд. Ефективна економіка: шведська модель}.

Додача вартість ДВ включає такі складові, як вартість спожитого основного капіталу у вигляді річних амортизаційних відрахувань L_p , оплата праці до сплати податків і будь-яких внесків e_p , прибуток підприємств π , відсоток позичкового капіталу ВПК, рента R , непрямі податки на бізнес ПДп.

Загальна сума доданих вартостей, створених усіма підприємствами в країні, є ВВП. тобто ринковою оцінкою всіх вироблених товарів і послуг у суспільстві за рік. Отже, за виробничим методом, або методом доданої вартості, ВВП (ВВП) розраховують як суму ринкової вартості, доданої обробкою в господарських суб'єктах до вартості спожитих товарів і послуг.

ВВП як загальна сума доданих вартостей, створених у суспільстві зазвичай протягом року. ВВПДВ включає такі складові компоненти, як вартість спожитого основного капіталу A_p , оплата праці робітників і заробітна плата службовців до сплати податків і

внесків різних видів Оп, прибуток підприємств Я,, відсоток на позичковий капітал Впк. рента Р, непрямі податки ПД,,:

$$\text{ВВПДВ} = \text{Ар} + \text{Оп} + \text{/7П} + \text{Впк} + \text{Р} + \text{ЦДН}, \text{ або } \text{ВВП} = \text{ДВ}.$$

Отже, ВВП, обчислений за виробничим методом, є валовою доданою вартістю на економічній території країни в цінах виробництва.

Метод витрат (метод кінцевої о використання). Оскільки ВВП визначають як грошову оцінку кінцевих продуктів, створених у суспільстві протягом року, необхідно обчислити загальну суму всіх витрат економічних суб'єктів на придбання кінцевих товарів, щоб кількісно визначити ВВП. Щоправда, в економіці, на відміну від арифметики, образно кажучи, «не можна додавати яблука і апельсини», проте можна додати витрати багатьох людей на придбання зазначених товарів. Розрізняють такі види витрат на рівні національної економіки, як споживчі витрати Сп, інвестиційні витрати (валові приватні інвестиції) /в, державні витрати (або державні закупки) Д, і чистий експорт £ч. ВВП за методом витрат (методом кінцевого споживання) ВВПВ с сумою зазначених витрат:

$$\text{ВВПВ} = \text{СП} + \text{/В} + \text{ДЗ} + \text{£Ч}.$$

Зазначена формула розглядає ВВП, скоріше, з позиції покупців, а не продавців, тобто тих, хто отримує доход. Складові ВВП наведено в табл. 4.

Таблиця 4. Валовий внутрішній продукт України і його складові за 1995—1999 рр., млн. грн.

(за даними Держкомстату України і Міністерства економіки України)

Складові ВВП	Рік				
	1995	1996	1997	1998	1999
ВВП	54 516	81 519	93 365	102 127	127
Споживчі витрати домогосподарств	27 094	47 381	53 869	593 61	126 76
Державні витрати	14 556	17 738	22 329	449 22	453
Валові внутрішні інвестиції	14 547	16 891	18 517	120 20	24
	1680	2081	-2856	096	-

Споживчі витрати домогосподарств С,, — це їхні витрати на оплату всіх товарів і послуг без урахування коштів, спрямованих на придбання нового житла. Доцільно виділити такі види споживчих витрат: витрати на придбання товарів тривалого користування, витрати на придбання товарів поточного користування, витрати на отримання споживчих послуг. В Україні в 1999 р. споживчі витрати становили 60 відсотків ВВП.

Інвестиційні витрати (або валові внутрішні інвестиції) /в — витрати на придбання капітального устаткування, машин, нерухомості, у тому числі кошти домогосподарств, використаних для купівлі нового житла. Витрати на придбання нового житла формально с витратами домогосподарств, проте за своєю сутністю — інвестиціями.

Чисті інвестиції Іч є процесом реального капіталоутворення, а не придбання таких фінансових активів, як акції, облігації тощо, які також називаються інвестиціями, проте в

рамках фінансового аналізу. Тут йдеться про інвестиції як збільшення виробничих потужностей насамперед. Отже, валові внутрішні інвестиції /в включають інвестиції на заміщення капіталу, який вибув; інвестиції на збільшення капіталу; інвестиції на товарно-матеріальні запаси. У 1999 р. валові внутрішні інвестиції становили 20 відсотків ВВП в Україні, 18 — у США, 34 — в Японії, 39 відсотків — у Китаї.

Державні витрати (або державні закупки) товарів і послуг D , — це сукупність витрат органів державної влади всіх рівнів на придбання товарів і оплату послуг праці зайнятих в державному секторі. До цих державних витрат не включаються трансфертні платежі. Трансфертні платежі — це безоплатні виплати держави, оскільки вони не є платою за надану послугу (виплати по бідності, безробіттю, підтримці неповних сімей тощо). У 1999 р. державні витрати в Україні становили 19 відсотків ВВП, більшість індустріально розвинених країн — від 15 до 30 відсотків ВВП.

Чистий експорт $Eч$. Чистий експорт є різницею між сумами виручки від продажу вітчизняних товарів на зовнішньому ринку і витратами на придбання іноземних товарів резидентами, тобто між експортом та імпортом. Термін «чистий» вказує на те, що при обчисленні цієї компоненти ВВП обсяг імпорту вираховується з обсягу експорту, оскільки імпорт товарів і послуг включається і в інші компоненти ВВП. Йдеться про те, що чистий експорт включає ринкову вартість товарів і послуг, створених за кордоном зі знаком мінус, бо вони вже включені у споживання, інвестиції або державні закупки зі знаком плюс.

Отже, коли підприємство, домашнє господарство або держава оплачують товари чи послуги зарубіжного виробника, чистий експорт зменшується, але оскільки збільшується частка споживання, інвестицій або державних закупівель, загальний обсяг ВВП не змінюється. З табл. 4 видно, що в Україні показник чистого експорту кожного року (з 1995 р. до 1998 р.) зростав і був зі знаком мінус, тобто українці купували більше іноземної продукції, ніж продавали за кордон своєї вітчизняної. У 1997 і 1998 рр. в Україні чистий експорт відповідно становив -2 і -4 відсотки ВВП. У 1999 р. було зафіксоване позитивне сальдо чистого експорту на рівні 1,1 відсотка ВВП.

Отже, ВВП, обчислений за методом кінцевого використання, — це сума витрат для придбання призначених для кінцевого використання всієї маси створених у країні за рік товарів і послуг у цінах споживання. Кінцеве використання ВВП поділяється на особисте і державне споживання, валове накопичення і сальдо експорту та імпорту.

Метод доходів (розподільний метод). За цим методом ВВП можна подати як суму чинникових доходів — оплати праці OP , прибутку / PI , відсотка $Вa$ к і ренти P , тобто визначити як суму винагород власників чинників виробництва. У ВВП за цим методом

включаються доходи всіх суб'єктів, що здійснюють свою діяльність на території країни, — як резидентів, так і нерезидентів. Резиденти — це громадяни, які проживають на території певної країни, без урахування іноземців, які перебувають у країні менше одного року.

У ВВП за розподільним методом включають також непрямі податки ПД_н, амортизацію Ар, доходи від власності Дв і нерозподілену частину прибутку підприємства Пт.

Оплата праці як складова ВВПЯ включає валову суму оплати праці та додаткові виплати найманим працівникам. Прибуток поділяється на валовий прибуток підприємства чи корпорації (дивіденди), чисті доходи товариств (партнерств) і підприємств в одноосібній власності, доходи фермерів та осіб вільних професій. Ренту становлять доходи власників нерухомості.

Отже, ВВП за розподільним методом — це сума доходів, отриманих власниками чинників виробництва (робочої сили, фізичного капіталу, землі та природних ресурсів, цінних паперів тощо), з використанням яких створено весь обсяг національного продукту.

Метод доданої вартості, метод витрат і метод доходів вважаються рівноцінними і мають давати однакову величину ВВП:

$$\text{ВВП}_{\text{дз}} = \text{ВВП}_{\text{В}} = \text{ВВП}_{\text{д}}$$

Проте обчислення ВВП (як і ВНП) на основі різних методів може призвести до незбігання його кількісних оцінок. Найчастіше такі розбіжності спричинені тим, що зібрані статистичні дані не дають абсолютно достовірного відображення кількісного змісту економічних операцій. У країнах з розвиненою статистичною службою ці відхилення незначні й на рівні ВВП, як правило, не перевищують 1—2 відсотки.

Важливо також зазначити, що не всі угоди, які здійснюються суб'єктами економічної діяльності за певний часовий період (наприклад, рік), входять до ВВП. Зокрема у ВВП не включаються:

операції і послуги, які дуже складно, а іноді взагалі неможливо врахувати (робота домогосподарок у власному господарстві, робота вченого «на себе», яка ще не втілена як готовий продукт, бартерний обмін, оплата у формі «чайових» тощо);

трансфертні платежі, які поділяються на державні трансферти (виплати по соціальному страхуванню, виплати по безробіттю, стипендії, пенсії, виплати відсотків по державному боргу тощо) і приватні трансферти (разові виплати із приватних фондів, стипендії приватних організацій, стипендії приватних осіб тощо). Тут йдеться тільки про перерозподіл уже створеного ВВП;

чисто фінансові угоди: купівля і продаж цінних паперів (акцій, облігацій тощо), адже вони не збільшують поточне виробництво;

продаж і купівля товарів, що вже були в користуванні, бо їхня цінність у свій час була включена до складу ВВП минулих років.

15.4. Номінальний і реальний ВВП. Дефлятор ВВП

Валовий внутрішній продукт ВВП, як уже зазначалось у попередньому параграфі, враховує ринкову вартість усіх товарів і послуг, вироблених в країні за певний період. Якщо показник їхнього використання зріс за рік, то це було зумовлено або збільшенням виробництва в країні, або зростанням цін на товари і послуги, або тим й іншим одночасно. Визначити конкретну причину може допомогти відмінність у значеннях номінального і реального ВВП (табл. 5).

Таблиця 5. Порівняння різних вимірювань ВВП України

Рік	Валовий внутрішній продукт	
	Номінальний, УЕРЛАС, млн. грн.	Реальний, млрд. постійних 1990 р.
1996	78 100	52,56
1997	86 952	52,34
1998	94 823	50,64
1999	118461	50,25
2000	159 835	53,00

Номінальний ВВП — це ринкова вартість товарів і послуг, виражена у поточних цінах, або ВВП, обчислений у цінах того самого періоду, за який вона визначається, тобто в поточних цінах. У багатьох країнах значна частина приросту ВВП припадає на зростання цін, або інфляцію.

Реальний ВВП вимірюється вартістю виробленого продукту за різні роки з використанням цін загального базового року. Це незмінні ціни в тому розумінні, що вимірюється ВВП рік за роком з постійною купівельною спроможністю. Реальний ВВП вимірює економічне зростання, тобто зростання, в якому не враховується ефект інфляції.

Отже, реальний ВВП відображає вартість створених товарів і послуг, що обчислюються у незмінних цінах певного часового періоду, який називається базовим. Використання цін базового року дає змогу проводити кількісне порівняння обсягів продукції та послуг різних років.

Чинники зростання реального ВВП. Головними чинниками зростання реального ВВП є зростання використовуваних ресурсів і технологічне зростання.

Зростання використовуваних ресурсів означає зростання робочої сили і капіталу.

Кількість робочої сили збільшується із зростанням населення. Проте для ВВП важливе значення має не тільки і не стільки збільшення робочої сили, скільки її використання. В Україні офіційний рівень безробіття в 1999 р. становив 5,38, а в 2000 р. — 5,31 відсотка.

Щоправда, офіційний рівень безробіття порівняно з обрахованим за методикою МОП у 4 рази менший. Безробіття прямо і безпосередньо впливає на реальний ВВП: чим вищий рівень безробіття, тим більшу частку ВВП не доотримує країна.

Зростання капіталу пов'язане з тим, виробництву яких товарів надає перевагу країна — споживчих товарів чи засобів виробництва. Виробничі потужності не повністю використовуються в період спадів. Наприклад, у 50—60-ті роки Китай і Радянський Союз дуже ефективно мобілізували робочу силу і капітал. Вони надавали перевагу розвитку виробництва засобів виробництва. ВВП у цих країнах зростав на основі залучення у виробництво додаткових ресурсів.

Технологічне зростання означає збільшення виробництва, а отже, і величини ВВП завдяки застосуванню нових наукових знань, впровадженню нових технологій і нових методів економічної діяльності. Технологічне зростання зумовлює розширення виробництва товарів і послуг навіть тоді, коли обсяг ресурсів залишається незмінною величиною або зменшується. Якщо технологічно процес суспільного виробництва не змінюється або відбуваються великі технологічні розриви, то країна знову ж таки не доотримає значну частину ВВП. Отже, технологічне зростання сприяє збільшенню ВВП.

Потенційний (природний) ВВП означає довготермінові виробничі можливості національної економіки за максимального використання наявних ресурсів в умовах стабільних цін. Потенційний ВВП вимірюється рівнем, на якому б був ВВП, якщо б усі ресурси повністю використовувались. При цьому, звичайно, не йдеться про 100-відсоткове використання робочої сили і капіталу. Це практично неможливо.

Адже природне безробіття (або безробіття, що не підвищує рівень інфляції) становить приблизно 2—6 відсотків, адже працюючі добровільно змінюють місце роботи, а також через тимчасову втрату роботи тощо. За «повне використання» основного капіталу зазвичай беруть коефіцієнт завантаження виробничих потужностей 85—90 відсотків.

Недоотриманий ВВП (або розрив ВВП) — це різниця між поточним виробництвом товарів і послуг та рівнем виробництва, який міг би бути за наявності повного використання існуючих у суспільстві ресурсів. Іншими словами, недоотриманий ВВП обчислюється як різниця між дійсним, або фактичним, і потенційним ВВП (рис. 19).



Розрив ВВП може бути додатнім, нульовим або від'ємним. Додатній розрив ВВП означає наднормовість використання робочої сили (наднормові роботи) або дуже високий рівень використання виробничих потужностей. Нульовий розрив ВВП означає кількісну рівність дійсного і потенційного ВВП. Ця рівність забезпечується повним використанням наявних ресурсів. Від'ємний розрив ВВП означає, що використовуються неповно ресурси — робоча сила і капітал. На рис. 19 видно, що кожна точка відрізків АВ і КМ графіка фактичного ВВП ілюструє додатній розрив ВВП, кожна точка відрізків ВК і МС графіка фактичного ВВП — від'ємний розрив ВВП (точка К), а кожна точка перетину цих двох графіків — нульовий розрив ВВП (точки В, К, М).

Потенційний ВВП і розрив ВВП мають особливе значення при дослідженні економічних циклів, інфляції, економічного зростання, загальних втрат національної економіки, причин відхилення фактичного ВВП від його потенційного рівня тощо.

Дефлятор ВВП. Показник ВВП у базових цінах може за рік зростати менше або більше, ніж ВВП у поточних цінах в країні. Це відбувається через зміну загального рівня цін. Для обчислення реального ВВП слід використовувати дефлятор ВВП (індекс цін Дефлятор ВВП вимірює інтенсивність інфляції (або дефляції"), коли спостерігається зниження загального рівня цін в країні. Якщо індекс цін виявився більшим за одиницю, це свідчить про дефлювання ВВП (елімінування інфляції). Якщо ж індекс цін виявився меншим за одиницю, то провели інфлювання ВВП (очищення номінального ВВП від впливу дефляції). Для України, наприклад, дефлятор ВВП у 1999 р. порівняно з 1990 р. становив 235 765, а у 2000 р. — 301 556. Дефлятор ВВП є загальним індексом цін, бо він ґрунтується на вирахуваннях, що враховують усі товари і послуги. Щоправда, вони повністю не збігаються, мають деякі розбіжності.

15.5. Система національних рахунків

Мета системи національних рахунків (СНР) — дати наочне цифрове відображення стану національної економіки в цілому за певний період. СНР дає характеристику економічних

процесів, а також основних узагальнених показників. Вона пов'язує воедино найважливіші макроекономічні показники, які розраховані на основі ВВП. Йдеться насамперед про обсяг випуску товарів і послуг, сукупні доходи і сукупні витрати суспільства. СНР — це сучасна система збирання та опрацювання бази даних, яка використовується сьогодні практично в усіх країнах світу для макроекономічного аналізу ринкової економіки. Вона дає можливість подати ВВП на всіх стадіях його руху — виробництво, розподіл, перерозподіл і кінцеве споживання. Показники цієї системи відбивають структуру ринкової економіки, інституції й механізми функціонування тощо.

Система національних рахунків виникла в розвинених західних країнах наприкінці 30 — першій половині 40-х років. Її виникнення було зумовлене насамперед потребами органів державного управління в інформації для розробки економічної політики, прийняття рішень щодо регулювання ринкової економіки. Необхідність такого регулювання була особливо очевидною після величезної економічної кризи кінця 20 — початку 30-х років, що охопила практично всі західні ринково розвинені країни. Тому можна вважати, що до створення системи національних рахунків статистів та економістів підштовхнула «велика депресія» 1929—1933 рр., адже для кон'юнктурної оцінки розвитку економіки і розробки економічних та політичних заходів потрібна оцінка господарської діяльності на основі синтетичних показників, пов'язаних між собою. Отже, практичні потреби зумовили необхідність створення системи макроекономічних показників, які відбивають усі головні параметри функціонування ринкової національної економіки. Вперше національний доход був розрахований у 1932 р. у США, Німеччині, Японії. Згодом його почали розраховувати і у Великій Британії, Франції.

Удосконаленню системи національних рахунків особливу увагу приділяли і приділяють міжнародні організації. Йдеться насамперед про ООН.

Стандартна система національних рахунків, розроблена Статистичною комісією ООН у 1951—1953 рр., застосовувалась з 1953 р. У 1968 р. було введено нову версію міжнародного стандарту системи національних рахунків (проіснувала до 1993 р.), яка включала такі рахунки: зведені рахунки; рахунки виробництва, споживання і використання капіталу; рахунки доходів і витрат та рахунки фінансування капітальних витрат.

З 1993 р. діє нова третя модифікація міжнародної стандартної системи національних рахунків, яка побудована на досвіді окремих країн. Ця система визначила сфери виробництва ВВП, що охоплюють виробництво практично всіх товарів і послуг, за винятком послуг у домашньому господарстві. В економічне виробництво за цією системою рахунків включено також діяльність, пов'язану із захистом навколишнього

середовища.

Застосування системи національних рахунків необхідне для проведення ефективної макроекономічної політики держави, економічного прогнозування, а також для міжнародного порівнювання.

Діюча система національних рахунків як міжнародний стандарт складається з двох рівнів: зведені рахунки, що характеризують рух ВВП, національного доходу НД, фінансування капіталовкладень, операції з іншими країнами;

конкретизовані рахунки, що показують міжгалузеві зв'язки, рух доходів, розподіл і кінцеве споживання їх.

Система національних рахунків включає головні показники, які характеризують рух ВВП: чистий внутрішній продукт ЧВП, національний доход, отриманий в особисте розпорядження (у розпорядження домашніх господарств).

Чистий внутрішній продукт ЧВП. Він визначається як різниця між ВВП та річними амортизаційними відрахуваннями:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{Ар.}$$

ЧВП допомагає визначити річний обсяг виробництва товарів і послуг, який національна економіка зможе спожити, не скорочуючи виробничі можливості майбутніх періодів. ЧВП включає не всі валові внутрішні інвестиції, а тільки чисті інвестиції. Амортизація як частина валових внутрішніх інвестицій не входить до складу ЧВП. Вона показує запас капіталу, що вже використався в поточному році. Амортизація накопичується в спеціальних фондах і добробут суспільства не підвищує. ЧВП, вільний від амортизаційних відрахувань, показує, яку величину виробництво реально додало до добробуту суспільства. Йдеться, по суті, про величину доходу постачальників економічних ресурсів за надану їм землю, робочу силу, заповзятливість, за допомогою яких, власне, і створений чистий внутрішній продукт.

Національний доход. Чистий внутрішній продукт містить одну складову, що не відбиває істинного реального внеску економічних ресурсів. Такою складовою є непрямі податки на бізнес. Для того щоб отримати показник загального обсягу оплати праці, ренти і прибутку, слід вирахувати з ЧВП суму непрямих податків. Сутність такого підрахунку полягає в тому, що держава, збираючи податки з підприємств, нічого не вкладає у виробництво, і тому її не можна розглядати як постачальника економічних ресурсів. Отриманий у такий спосіб показник називається національним доходом. З погляду власників ресурсів, національний доход є вимірником їхніх доходів від участі у виробництві товарів і послуг за поточний період.

Національний доход можна кількісно визначити як різницю між чистим внутрішнім

продуктом ЧВП і непрямими податками ПДН:

$НД = ЧВП - ПДН$.

Отже, національний доход — це заново створена протягом року вартість, яка показує, що саме додало виробництво у певному році до добробуту суспільства. Тому в нього, на відміну від ВВП, не включаються амортизаційні відрахування, непрямі податки, державні субсидії. Національний доход — це чистий зароблений доход суспільства. Власне цим і визначається значущість НД як макроекономічного показника і його широке застосування в порівняльному аналізі.

Національний доход, отриманий в особисте розпорядження (або доход, отриманий у розпорядження домашніх господарств) РД — це доход, який отримали у своє особисте розпорядження домашні господарства. Він відрізняється від заробленого НД, адже частина створеного доходу (внески на соціальне страхування, податок на прибуток підприємств) не надходить у розпорядження населення країни. Водночас трансфертні платежі, що здійснює держава, не є результатом господарсько-виробничої діяльності працівника, але є частиною його особистого доходу.

Розглядаючи макроекономічні показники, ми виявили їхню взаємозалежність і взаємозв'язок. Взаємозалежність і взаємозв'язок макроекономічних показників можна подати у вигляді такої простої моделі:

$ВВП - Лр = ЧВП - ЯДн = ЯД - ЯДпп - 5с - ЯД - Янр + 7; = РД$.

15.6. ВВП і економічний добробут

Як уже зазначалося, валовий внутрішній продукт (як і валовий національний продукт) є головним показником не тільки системи національних рахунків, а й добробуту суспільства. Розглянувши цей показник, можна говорити про правильність такої оцінки ВВП.

Валовий внутрішній продукт дає можливість визначити в грошовому вираженні обсяг річного виробництва країни, а також відображає і загальну суму доходів виробників товарів і послуг, і загальну суму витрат на їхню оплату. Водночас вважається, що хоча ВВП на душу населення і характеризує середні доходи і витрати абстрактного жителя країни, проте не може бути мірилом його добробуту, а отже, і мірилом реального економічного добробуту нації.

ВВП як мірило економічного добробуту суспільства має недоліки, які практично унеможливають виконання цієї ролі. Йдеться, зокрема, про такі його недоліки.

ВВП не враховує деякі види діяльності, що здійснюються в межах домашнього господарства (домашній догляд за дітьми і хворими, домашнє упорядкування за принципом «зроби сам» тощо). Такі види діяльності зазвичай збільшують добробут

суспільства, але не мають ринкової оцінки.

ВВП не враховує проблеми вільного часу. Відомо, що в умовах високо розвиненої економіки рівень доходів є достатнім для якісного відпочинку і збільшення вільного часу значної частини населення, а це рівнозначно збільшенню добробуту країни.

ВВП не відбиває екологічні проблеми, що нагально стоять перед суспільством (вичерпання ресурсів, зміна клімату, забруднення навколишнього середовища тощо).

Йдеться про те, що у величині ВВП не враховується вплив виробництва на навколишнє середовище. Статистика ВВП не бере до уваги, що зростання виробництва досягнуто ціною отруєння кислотними дощами полів, лісів, річок. А негативні наслідки функціонування національної економіки завжди тягнуть за собою зменшення добробуту суспільства.

ВВП не враховує багатьох секторів тіньової економіки (нелегальні види розваг, безгрошовий обмін послугами, нелегальне виробництво алкогольних напоїв тощо).

Отже, валовий внутрішній продукт ВВП є досить надійним показником річного обсягу національного виробництва товарів і послуг, але не універсальним критерієм економічного добробуту країни, оскільки в ньому не враховуються такі чинники, як вільний час, забруднення навколишнього середовища, тіньова економіка, вироблені товари і послуги для використання в самих домашніх господарствах тощо. Отже, рух ВВП не можна прямо і безпосередньо перевести в терміни добробуту. Валовий внутрішній продукт є насамперед показником потужності ринкової національної економіки, а не економічного добробуту суспільства. З певними допущеннями можна використовувати ВВП як показник динаміки виробництва. Тому при використанні валового внутрішнього продукту для формування економічної політики не слід забувати, що ВВП дуже приблизно відображає добробут країни.

Чистий економічний добробут країни ЧЕД. Вчені-економісти робили і роблять спроби сконструювати нові показники економічного добробуту суспільства, які враховували б ті чинники, що не враховує валовий внутрішній продукт, тобто були позбавлені недоліків ВВП. У макроекономіці вже є такий показник — чистий економічний добробут суспільства ЧЕД.

Показник чистого економічного добробуту країни був введений у наукову термінологію в 70-ті роки американськими економістами У. Нордхаузом і Дж. Тобіном. Він не є конкретним самостійним статистичним показником, а застосовується тільки як доповнення до валового внутрішнього продукту. Чистий економічний добробут країни ЧЕД відображає результати, не тільки показані в структурі ВВП, а й результати діяльності, що здійснюється в межах домашнього господарства; результати тіньової

економіки; міру та спосіб використання вільного часу для підвищення освіти, виховання дітей, фізичного та духовного розвитку; негативні наслідки функціонування виробництва (стан природного навколишнього середовища) тощо.

Чистий економічний добробут суспільства ЧЕД визначається вирахуванням з ВВП грошової оцінки негативних чинників Ч_н, що вливають на добробут, та додаванням результатів неринкової діяльності в грошовій оцінці Р_{нр} і грошової оцінки вільного часу Вч:

$$\text{ЧЕД} = \text{ВВП} - \text{Ч}_n + \text{Р}_{nr} + \text{Вч}.$$

Кількісно визначити чистий економічний добробут суспільства ЧЕД непросто. Вся складність полягає в тому, як дати грошову оцінку всім тим видам діяльності, які не мають ринкового характеру і, отже, не можуть бути оцінені в процесі вільного ринкового обміну.

Щоправда, показник чистого економічного добробуту країни цікавий, по-перше, як теоретична постановка проблеми обліку різних сторін функціонування національної економіки, в тому числі неформальної економіки. По-друге, чистий економічний добробут суспільства доцільно використовувати в системі макроекономічних вимірів, оскільки він точніше визначає реальний економічний добробут нації, ніж валовий внутрішній продукт ВВП. Отже, ЧЕД є цікавим і відносно корисним у роботі статистичної служби країни показником. Однак на практиці статистичні служби ООН і національного обліку окремих країн не мають уніфікованої методики розрахунку чистого економічного добробуту суспільства. Власне тому ми зустрічаємо цей показник на сторінках підручників з макроекономіки, а не на сторінках статистичних збірників різних країн світу, щорічних доповідей міжнародних організацій про світовий розвиток.

РОЗДІЛ 16. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ: СУКУПНИЙ ПОПИТ І СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ

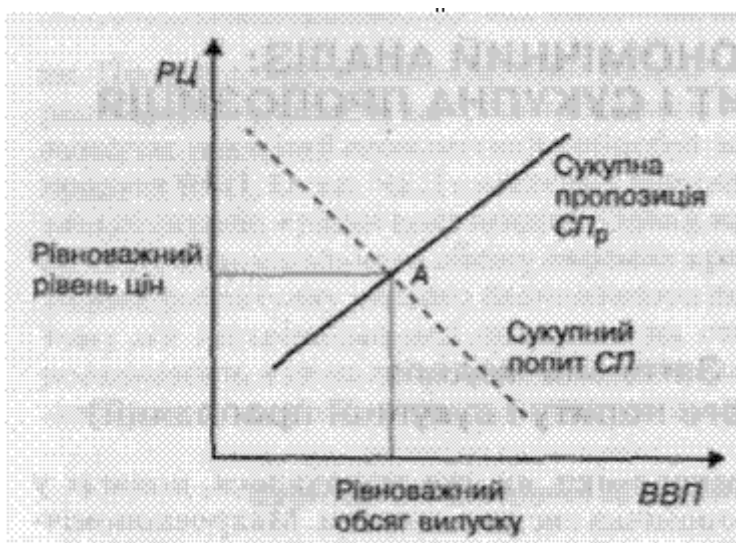
16.1. Загальна модель (або модель сукупного попиту і сукупної пропозиції)

Головне завдання макроекономіки, як уже зазначалося, полягає у з'ясуванні, як функціонує економічна система загалом. Макроекономічний аналіз, власне, і передбачає вивчення тих явищ і процесів, які в сукупності відбивають взаємозв'язки і взаємозалежності, що виникають на загальному ринку і впливають на всі сфери національного виробництва. Розгляд загальних взаємозв'язків і взаємозалежностей у системі національної економіки як цілого потребує наявності відповідних агрегованих економічних категорій: «загальний національний ринок», «сукупний попит», «сукупна пропозиція», «загальний рівень цін», «реальний обсяг національного виробництва» тощо. Для цього слід, по-перше, агрегувати, або об'єднати, всі окремі ринки країни в єдиний

загальний національний ринок, тобто агрегувати тисячі окремих цін в єдину сукупну ціну, або загальний рівень цін; по-друге, зібрати рівноважні кількості окремих товарів і послуг в єдине ціле — реальний обсяг національного виробництва.

Загальна модель за допомогою агрегованих економічних категорій не тільки і не стільки дає змогу знайти відповідь на низку питань {Що зумовлює зниження і зростання загальних цін? Чому в одні періоди рівень цін різко зростає, а в інші залишається відносно стабільним? Від яких чинників залежить реальний обсяг національного виробництва?}, скільки виявити причини, що зумовили колювання національної економіки. Модель сукупного попиту і сукупної пропозиції (модель макроекономічних колювань) ґрунтується на двох змінних: обсяг вироблених товарів і послуг, вимірюваний реальним обсягом ВВП, загальний рівень цін, що визначається індексом цін (Щ) або ВВП —дефлятором.

Загальний обсяг національного виробництва є реальною змінною, а загальний рівень цін — номінальною. Модель сукупного попиту і сукупної пропозиції допомагає розв'язувати якщо не всі, то більшу частину проблем національної економіки. Розрізняють кілька видів і форм зазначеної моделі — нормативну, аналогову тощо. Модель сукупного попиту і сукупної пропозиції у вигляді аналогової моделі — це графік сукупного попиту і сукупної пропозиції в системі координат (рис. 20).



Аналогову модель сукупного попиту і сукупної пропозиції економісти здебільшого використовують для аналізу короткотермінових колювань в економіці. На вертикальній осі координат (осі ординат) відкладають значення загального рівня цін РЦ в економіці, а на горизонтальній осі (осі абсцис) — загальний обсяг створених товарів і послуг у національному виробництві ВВП*.

Отже, розглянемо насамперед сукупний попит і сукупну пропозицію як головні компоненти загальної моделі.

16.2. Сукупний попит і сукупна пропозиція: сутність, детермінанти, компоненти, взаємодія.

Макроекономічна рівновага

Сукупний попит — це суспільна потреба, яка подана на ринок у грошовій формі такими суб'єктами, як індивідуальні та виробничі споживачі, уряд

Сукупний попит можна також тлумачити як такий реальний обсяг національного виробництва, який домашні господарства, підприємства, уряд (держава), зарубіжні країни готові купити за будь-якого можливого рівня цін. Американські економісти С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі вважають, що сукупний попит — це сума коштів, які економічні суб'єкти планують витратити на товари вітчизняного виробництва. Кількісно сукупний попит визначається плановим рівнем витрат в економіці.

Чинники сукупного попиту. До чинників, що визначають сукупний попит, належать рівень цін, доходи населення і його наміри на майбутнє, податки, інвестиції підприємств тощо.

Певний вплив на формування сукупного попиту мають також демографічні чинники, географічні особливості, національні та історичні традиції, професійна структура, майнова диференціація населення країни тощо.

Визначальним серед перелічених чинників є загальний рівень цін. Чим нижчий цей показник за інших однакових умов, тим більшу частину реального обсягу національного виробництва захочуть придбати населення, фірми, уряд, а також зарубіжні споживачі — індивідуальні та інституційні. У макроекономіці під «іншими однаковими умовами» для сукупного попиту слід розуміти макроекономічну політику уряду.

Залежність між рівнем цін і реальним обсягом національного виробництва, на який існує попит, є оберненою або від'ємною. Обов'язковою вимогою реального виміру обсягів сукупного попиту є показник рівня інфляції.

Компоненти сукупного попиту. Головними компонентами сукупного попиту або сукупних витрат у відкритій економіці є споживчий попит (або споживчі витрати) СпП, інвестиційний попит (або інвестиційні витрати) ІП, попит уряду (або державні витрати) ПУ, чистий експорт ЧЕ.

Споживчий попит визначають як плановий або бажаний рівень витрат на придбання споживчих товарів. Ідеться про споживчі витрати домашніх господарств або особисті споживчі витрати. Зазначені витрати містять витрати домашніх господарств на предмети споживання тривалого призначення і товари поточного споживання, споживчі витрати на послуги.

Інвестиційний попит — це наміри або плани фірм щодо збільшення свого фізичного та

інтелектуального капіталу. Це не що інше, як інвестиційні витрати всіх підприємств країни. Інвестиційними товарами є техніка і технологія; заводи, фабрики і житлові будинки; неспожитий продукт у формі товарних запасів; знання (інтелект) майбутніх працівників фірми тощо.

Попит уряду (державні закупівлі товарів і послуг) включає всі витрати держави на кінцевий продукт підприємств і на всі прямі закупівлі ресурсів, зокрема робочої сили, тощо.

Чистий експорт є тією частиною витрат, на яку зарубіжні витрати на національні товари і послуги перевищують національні витрати на іноземні товари і послуги.

Отже, сукупний попит можна подати у вигляді такої лінійної моделі:

$$СП = СпП + ІП + ПУ + ЧЕ.$$

У цій моделі сукупного попиту головними складовими є споживчий та інвестиційний попит (табл. 6).

$$СП = СпП + ІП.$$

Дані табл. 6 показують, що сума СпП та ІП на практиці становить більшу частину СП. $(СпП + ІП) > (ПУ + ЧЕ)$.

Крива сукупного попиту СП характеризує обсяг усіх товарів і послуг, на які пред'явлений попит за кожного конкретного рівня цін (рис. 21).

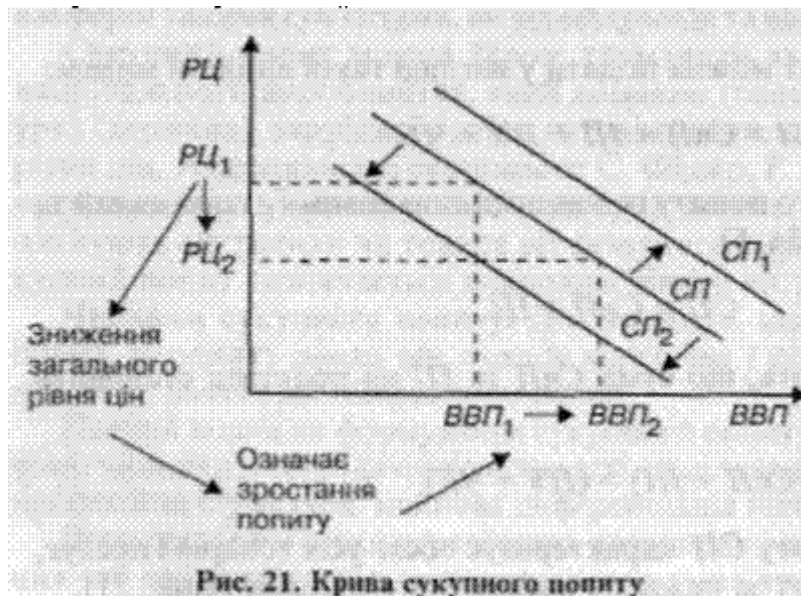


Рис. 21. Крива сукупного попиту

Крива має негативний (від'ємний) нахил: зниження загального рівня цін за інших однакових умов (зокрема, за умови незмінності рівня пропозиції грошей) призводить до зростання кількості товарів і послуг, на які пред'явлено попит. Це зумовлено такими головними трьома причинами: зростання багатства споживачів, що стимулює попит на товари споживання;

зниження відсоткових ставок, що сприяє зростанню попиту на інвестиційні товари;

зниження обмінного курсу національної валюти, внаслідок чого зростає чистий експорт. Йдеться, власне, про ефект багатства, ефект відсоткової ставки та ефект імпортних закупівель.

Ефект багатства (ефект Пігу). Якщо змінюється рівень цін у країні, змінюється і величина реального багатства (реальних грошових запасів) населення. Багатство домашніх господарств — переважно різноманітні фінансові активи (гроші, облігації та інші активи, що мають постійну номінальну вартість). Наприклад, якщо ви маєте 2000 грн. готівкою, то при зростанні рівня цін утричі реальне багатство, представлене цією кількістю гривень, зменшиться втричі. Зменшення реального багатства (реальних грошових запасів) призведе до зменшення СпП за умови зростання загального рівня цін. Саме це і відбивається в негативному нахилі кривої сукупного попиту СП.

Ефект відсоткової ставки (ефект Кейнса). Якщо зростає загальний рівень цін у країні, то за умови незмінного обсягу грошової маси M зростає ставка відсотка. Це призводить до зниження інвестиційного попиту, адже залежність між відсотковою ставкою та інвестиційним попитом завжди обернена. Споживчий попит також негативно реагує на зростання відсоткової ставки. Адже багато товарів тривалого користування придбаються завдяки споживчому кредиту. Подорожчання кредиту призводить до скорочення витрат на предмети споживання. Отже, оскільки зменшуються обсяги таких головних складових сукупного попиту, як споживчий та інвестиційний попит, більш високому рівню цін відповідатиме і менший обсяг ВВП, на який існує попит.

Ефект імпортних закупівель (ефект Манделла-Флемінга). Він означає, що при зростанні загального рівня цін у країні товари і послуги іноземного виробництва стають порівняно дешевшими (звичайно, за інших однакових умов). Домашні господарства купуватимуть більше імпортних товарів і менше вітчизняних. Іноземці скоротять свій попит на товари цієї країни, оскільки вони дорогі. Отже, зменшиться експорт і збільшиться імпорт. Це означає, що чистий експорт зменшиться, а відповідно зменшиться і загальний обсяг сукупного попиту.

Модель сукупного попиту передбачає також дослідження чинників, що призводять до зсуву кривої СП вліво або вправо. Це може відбуватися під впливом таких нецінових чинників сукупного попиту, як збільшення грошової маси, зміна ставок податків, інфляційні очікування населення, збільшення державних витрат тощо. Ці зсуви показано на рис. 21.

Наприклад, збільшення грошової маси (або пропозиції грошей) призведе до зниження ціни грошей, тобто до зниження відсоткової ставки і стимулюватиме зростання інвестиційних та споживчих витрат. Через це навіть при зростанні рівня цін сукупний

попит збільшується, що відображається зсувом кривої СП вправо, в положення СЯ. Те саме відбуватиметься і при зменшенні податкових ставок, що стимулюють розширення інвестиційного та споживчого попиту. Проте збільшення податкових ставок призведе до зсуву кривої СП вліво, в положення СП2.

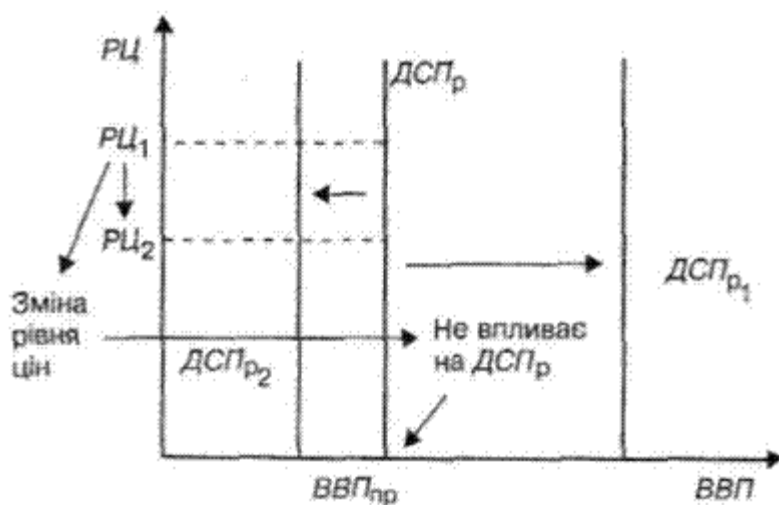
Нецінові чинники, на які не сподівались економічні агенти, можуть спричинити зсуви сукупного попиту, які прийнято називати шоками сукупного попиту.

Сукупна пропозиція та її детермінанти. Сукупну пропозицію визначають як кількість створених матеріальних благ і послуг, які виробники при кожному можливому рівні цін пропонують на ринку. Підприємці при цьому прагнуть досягти потенційного (а точніше — природного) рівня виробництва, адже такої мети прагне досягти будь-яка економічна система. Природний рівень виробництва ВВП_{пр} — це обсяг виробництва за умов природного, або нормального безробіття. Природний рівень виробництва — це той його обсяг, до якого національна економіка прагне в довготерміновому часовому періоді. У короткотерміновій перспективі спостерігається розрив між природним і фактичним рівнями випуску продукту. Через це сукупна пропозиція тісно пов'язана з рівнем природного обсягу національного виробництва. Сукупну пропозицію визначають за розміром виробничих витрат, серед яких головними є праця і капітал, та рівнем продуктивності, яку ці витрати забезпечують (технологічний рівень суспільства). Високі ціни створюють стимули для виробництва додаткової кількості товарів і пропозиції їх для продажу, а низькі ціни зумовлюють скорочення реальних обсягів виробництва. Саме тому залежність між рівнем цін і обсягом національного продукту, який виробники поставляють на загальний ринок, є прямою. Отже, обсяг виготовленої продукції, яка пропонується споживачам за інших однакових умов, тим вищий, чим вищий рівень цін, за якими підприємства можуть продавати вироблені ними товари і послуги. При цьому термін «інші однакові умови» означає заданий рівень цін на ресурси, задану технологію та рівень потенційного випуску, рівень оплати праці (що особливо важливо) тощо.

Отже, сукупна пропозиція пов'язує ринок товарів, на якому підприємства пропонують свою продукцію, з ринком праці, на якому формується рівень зайнятості та встановлюється оплата праці.

Крива сукупної пропозиції. Графічний аналіз кривої сукупної пропозиції СП_р є значно складнішим, ніж дослідження кривої сукупного попиту СП. Крива сукупної пропозиції показує зв'язок між обсягами виробництва і продажем фірмами товарів і послуг за кожним конкретним загальним рівнем цін. Зазначений зв'язок залежить від часового горизонту (коротко- і довготермінового періоду), який розглядається. Головна відмінність між

коротко- і довготерміновим часовими періодами полягає в динаміці сукупної пропозиції.
Крива довготермінової сукупної пропозиції ДСЯр (рис. 22).



У довготерміновому часовому періоді обсяг сукупної пропозиції не залежить від загального рівня цін. Через це крива сукупної пропозиції вертикальна у точці природного рівня виробництва. Адже головними чинниками, від яких залежить обсяг сукупної пропозиції в довготерміновому періоді, є пропозиція капіталу і праці, доступні технології виробництва.

Будь-яка зміна в економіці, що впливає на природний рівень виробництва, призводить до зсуву кривої довготермінової сукупної пропозиції ДСПр.

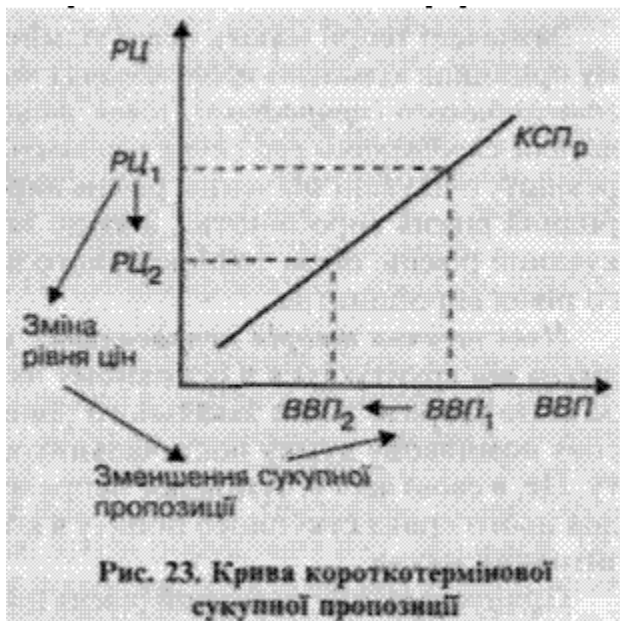
Збільшення основного капіталу зумовлює зростання продуктивності, а отже, рівня виробництва. При цьому крива ДСПр зсувається вправо, в положення ДСПру

Зменшення основного капіталу спричиняє зниження продуктивності, зменшення загального обсягу виробництва і зсув кривої ДСЯр вліво, в положення ДСПр2.

Підвищення рівня мінімальної заробітної плати зумовлює зростання природного рівня безробіття, а отже — зменшення загального рівня національного виробництва. За цих умов крива ДСПр переміститься вліво, в положення ДСПрГ

Ефективна система страхування спонукає людей, котрі втратили роботу, активізувати пошук нової. Це сприяє зниженню фактичного (іноді навіть природного) рівня безробіття, збільшенню обсягу виробництва і зсуву кривої ДСПр вправо, в положення ДСПрТ

Крива короткотермінової сукупної пропозиції КСПр (рис. 23).



У короткотерміновому періоді зниження загального рівня цін призводить до зменшення загального обсягу пропонованих товарів і послуг. Крива КСПр має позитивний нахил. Ідеться про те, що впродовж 1—2 років зростання рівня цін в економіці призводить до збільшення кількості пропонованих товарів і послуг, а зниження рівня цін — до зменшення обсягу сукупної пропозиції.

Причини, що зумовлюють пряму залежність між загальним рівнем цін і обсягом національного виробництва (позитивний нахил кривої короткотермінової пропозиції"), макроекономісти пояснюють на основі таких економічних теорій, як неокласична теорія неправильних уявлень, кейнсіанська теорія негнучкої оплати праці, некейнсіанська теорія негнучких цін.

У кожній з названих економічних теорій конкретна недосконалість ринку зумовлює зміну динаміки пропозиції в короткотерміновому періоді порівняно з її поведінкою в довготерміновому періоді.

Зазначені теорії мають певні відмінності, проте ґрунтуються на одному принципі: кількість пропонованих товарів і послуг відхиляється від довготермінового (природного) рівня, якщо рівень цін, що встановився, не відповідає сподіванням суб'єктів національної економіки. Якщо рівень цін перевищує очікувані значення, рівень виробництва зростає і перевищує природний рівень виробництва, а якщо загальний рівень цін нижчий за очікуваний рівень, обсяг національного виробництва не досягає природного рівня виробництва.

Неокласична теорія неправильних уявлень економічних суб'єктів про рівень цін ґрунтується в основному на працях М. Фрідмена і Р. Лукаса. За цією теорією зміни загального рівня цін можуть породжувати тимчасову помилкову думку постачальників

щодо ситуації на ринках продукту. Це, в свою чергу, зумовлює неправильну реакцію виробників. Унаслідок цього крива сукупного попиту в короткотерміновому періоді має позитивний нахил.

Припустімо, що загальний рівень цін знизився порівняно з рівнем, який очікували виробники. Постачальники можуть помилково виходити з того, що змінилися відносні ціни на продукт, який вони виробляють. Виробники фіксують зниження цін раніше, ніж вони помітять зниження цін на більшу частину споживчих товарів і промислове устаткування. Реакція виробника полягає, по-перше, в зменшенні пропозиції свого продукту. По-друге, працівники помітять зниження номінальної оплати праці перш, ніж виявлять, що зменшились ціни і на товари, які вони постійно купують. При цьому вони роблять висновок, що винагорода за їхню працю тимчасово скоротилась, а звідси — зменшення пропозиції праці як реакція працівників на певну економічну ситуацію.

Отже, ці два випадки свідчать про негативний вплив неправильних уявлень постачальників про відносні ціни на обсяг пропонованих товарів і послуг.

Кейнсіанська теорія негнучкої оплати праці. Згідно з цією теорією крива сукупної пропозиції має позитивний нахил тому, що в короткотерміновому періоді номінальна оплата праці змінюється дуже повільно, тобто їй притаманна негнучкість. Певною мірою негнучкість номінальної оплати праці пояснюється довготерміновими контрактами міме працівниками і фірмами, в яких зафіксовані її розміри, прийнятими нормами та поняттями про справедливість, що впливають на встановлення номінальної оплати праці й невідкладні часу. Негнучкість оплати праці означає, що за умов низького рівня цін на товари виробництво стає маловигідним, а це спонукає виробників до зниження обсягу пропонованих товарів.

Некейнсіанська теорія негнучких цін пояснює позитивний нахил кривої короткотермінової сукупної пропозиції інертністю до змін економічних умов не тільки оплати праці, а й цін на інші товари та послуги. Таку інертність представники цієї теорії пов'язують з витратами на регулювання цін, тобто витратами «меню» (вартістю друку і розповсюдження каталогів, часом, потрібним для зміни цінового ярлика). Саме тому ціни на товари і послуги, як і оплата праці, є негнучкими.

Однак слід зазначити, що кожна економічна теорія називає причину, яка є тимчасовою: з часом неправильні уявлення будуть виправлені, номінальна оплата праці буде врегульована, ціни зміняться, а отже, у довготерміновому періоді крива сукупної пропозиції буде вертикальною.

Після аналізу сукупного попиту і сукупної пропозиції доцільно розглянути макроекономічну рівновагу.

Макроекономічна рівновага. Основні положення теорії економічної рівноваги розроблені ще представниками класичної економічної школи. Суттєвий внесок у розвиток теорії макроекономічної рівноваги зробив К. Маркс. Він уперше сформулював і науково обґрунтував методологічні принципи рівноваги. К. Маркс назвав постійну тенденцію різних сфер виробництва до рівноваги реакцією проти порушення цієї рівноваги. Теорія економічної рівноваги посідає чільне місце і в сучасних економічних теоріях. Наприклад, американські економісти Дж. Гікс і К. Ерроу (1972 р.) та Жерар Дебре (1983 р.) були удостоєні Нобелівської премії з економіки за розробку теорії загальної економічної рівноваги.

Економічна рівновага відбиває такий стан економіки, за якого досягаються стійке врівноваження взаємодіючих структур, їхнє взаємне збалансування. Йдеться про врівноваження економічної системи саморегуляторами ринкового механізму.

Макроекономічна рівновага характеризує внутрішній стан самовпорядкованої ринкової системи. За Самуельсоном, макроекономічною рівновагою є такий стан національної економіки, який зберігає здатність до саморегулювання. Йдеться про те, що розбалансованість економіки, яка виникає під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, усувається силами, які автоматично «викликаються» до дії.

Економічна рівновага означає відповідність між ресурсами і потребами. Потреби практично завжди випереджають ресурси. Економічна рівновага здебільшого досягається або завдяки обмеженню потреб, або завдяки збільшенню й оптимізації ресурсів. Через це економічна рівновага має розглядатися в поєднанні з ефективністю виробництва, оскільки вона є засобом досягнення її. У цьому разі ефективність виробництва можна трактувати як ступінь використання наявних у суспільстві ресурсів.

Отже, економічна рівновага — це такий стан економіки, за якого вироблений продукт реалізований, а попит задоволений. Вона досягається в процесі взаємодії та взаємоприспосовування всіх сфер, елементів, чинників національного виробництва.

Види макроекономічної рівноваги. На рівні макроекономіки розрізняють такі види рівноваги: ідеальна (теоретична), реальна, загальна (повна), часткова, коротко- і довготермінова тощо.

Часткова макроекономічна рівновага — це кількісна рівність (або відповідність) двох взаємопов'язаних параметрів чи сторін національної економіки. Прикладами часткової макроекономічної рівноваги є рівновага виробництва і споживання, рівновага попиту і пропозиції, рівновага доходів і витрат державного бюджету, рівновага купівельної спроможності і товарної маси.

Теорію часткової економічної рівноваги розробляв відомий англійський економіст А.

Маршалл. Щоправда, А. Маршалл, як і інші представники класиків і неокласиків (Д. Рікардо, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, А. Пігу), не оперував макроекономічними (агрегованими) категоріями, хоча в його мікроекономічному аналізі прослідковувалися чіткі уявлення про функціонування ринкової економічної системи, досконалу конкуренцію в цілому.

Досліджуючи умови часткової рівноваги ринкової економічної системи, А. Маршалл стверджував таке: 1) попит і пропозиція формуються не самі собою, а тільки в процесі їхньої взаємодії; 2) у відносно короткі періоди за умов незмінних розмірів виробництва активну роль відіграє попит, а в тривалі періоди попит поступається визначальною роллю пропозиції; 3) за певних передумов ринок внаслідок дії внутрішніх закономірностей прагне досягти рівноваги.

Загальна економічна рівновага — це узгоджений розвиток усіх сфер національної економіки. Основою загальної економічної рівноваги є відповідність між попитом і пропозицією всіх товарів і послуг (споживчих благ, засобів виробництва, робочої сили тощо). Умовою встановлення загальної макроекономічної рівноваги є рівновага на всіх ринках, а не тільки на ринку продукції. Проте рівновагу національної економіки не слід зводити тільки до ринкової рівноваги. Адже на макроекономічну рівновагу поряд з ринковими чинниками впливають і такі чинники, як виробничі, політичні, демографічні, соціальні тощо. В цьому разі не є винятком і державне регулювання.

Серед передумов загальної макроекономічної рівноваги доцільно виділити такі головні: забезпечення відповідності суспільних цілей та економічних можливостей їхньої реалізації, створення можливості повного (звичайно, відносно повного) використання всіх економічних ресурсів країни, забезпечення відповідності загальної структури виробництва і структури споживання, забезпечення відповідності між попитом і пропозицією на всіх головних ринках.

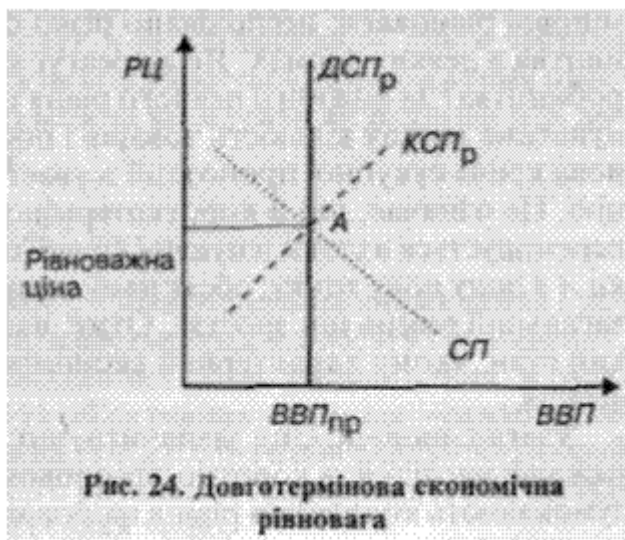
Теорію загальної економічної рівноваги розробив відомий швейцарський економіст і математик Л. Вальрас (француз за походженням). Він виходив практично з класичного мікроекономічного постулату про егоїстичні прагнення окремих людей і фірм, що оптимізують споживання та доход (прибуток). Теоретик загальної економічної рівноваги дійшов висновку, що будь-яка ринкова економіка прагне до рівноваги у вигляді тенденцій. При цьому він обґрунтовує тезу, що обмін є тим інструментом, завдяки якому можна реалізувати взаємозалежність і досягти взаємоузгоджених пропорцій. Л. Вальрас стверджує, що загальна рівновага потребує наявності певних умов, серед яких він насамперед називає вільну конкуренцію, рівність усіх покупців на ринку, незмінність економічних ситуацій, замкненість економічних систем тощо. Ці умови загальної рівноваги існують в ідеалі як потенційна можливість і не більше. Вальрасова модель

рівноваги національної економіки — це теоретична нормативна модель загальної макроекономічної рівноваги. Вона допомагає виявити систему функціональних залежностей, механізм формування рівноважних цін, з'ясувати, чому саме ринкова економіка прагне досягти загальної рівноваги, тощо. Однак на практиці умови, запропоновані Вальрасом, не реалізуються повністю. Адже загальний рівноважний стан економіка може спостерігатися за наявності структурних диспропорцій і не спостерігатися при прогресивній структурі. Проте теорія загальної макроекономічної рівноваги, розроблена Л. Вальрасом, є значним внеском у розвиток сучасної теорії та практики досягнення повної рівноваги національної економіки.

Теорія загальної макроекономічної рівноваги Л. Вальраса була доповнена та удосконалена Дж. Кейнсом і неокласиками.

Економічна рівновага не є явищем статичним. Її компоненти динамічні: вони розвиваються і наповнюються новим змістом. Економічна рівновага ще й відносна, адже іноді вона переривається. Це пов'язано з тим, що економіка перебуває в постійному русі, розвитку, що супроводжується зміною фаз економічного циклу, економічної кон'юнктури, доходів тощо. При цьому варто зазначити, що економічна рівновага — це такий стан національної економіки, до якого вона постійно повертається відповідно до своїх власних закономірностей. Через це рівноважний стан може тільки умовно розглядатися як статична загальна рівновага в національній економіці.

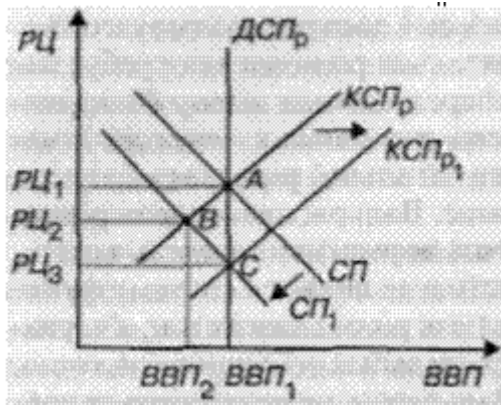
Довготермінову рівновагу економіки наведено на рис. 24.



Рівноважний рівень національного виробництва і рівноважний рівень цін у зазначеній моделі визначаються перетином кривої сукупного попиту СП і кривої довготермінової сукупної пропозиції ДСПр. У точці А рівень національного виробництва збігається з природним рівнем виробництва ВВПпр. Через зазначену точку А проходить і крива короткотермі-

Графік загальної економічної рівноваги. Національна економіка може перебувати у стані як в коротко-, так і довготермінової рівноваги. Аналогову модель довготермінової нової сукупної пропозиції КСПр. Це вказує на те, що уявлення економічних суб'єктів, оплата праці та ціни відповідають довготерміновій загальній рівновазі економіки. Йдеться про те, що точка перетину кривої сукупного попиту СП з короткотерміновою кривою сукупної пропозиції КСПр збігається з точкою перетину кривої сукупного попиту СП з довготерміновою кривою сукупної пропозиції ДСПр.

На рис. 25 можна спостерігати зменшення сукупного попиту та його наслідки.



Зменшення сукупного попиту призводить до зсуву кривої сукупного попиту вліво, з позиції СП в позицію СП₁. У короткотерміновому періоді економіка переміщується вздовж початкової короткотермінової кривої сукупної пропозиції КСПр з точки А в точку В. Унаслідок її руху загальний рівень національного виробництва зменшується від ВВП₁ до ВВП₂, а рівень цін — від РЦ₁ до РЦ₂. З часом внаслідок того, як уявлення людей, оплата праці й ціни узгоджуються, короткотермінова крива сукупної пропозиції переміщується вправо, з позиції КСПр в позицію КСПр₁, і економіка досягає точки С. У зазначеній точці нова крива сукупного попиту СП₁ перетинає довготермінову криву ДСПр. Рівень цін зменшується до РЦ₃, а національне виробництво повертається до природного рівня ВВП₁.

При цьому слід також зазначити, що зміни (зменшення чи зростання) сукупної пропозиції також викликають переміщення економіки з початкової точки А в інші нові точки.

Припустімо, що національна економіка знаходиться в стані довготермінової рівноваги; несподівано різко суттєво зростають витрати виробництва в деяких фірмах. Як відреагує економіка на зростання витрат виробництва? За кожного певного рівня цін практично кожна фірма пропонуватиме меншу кількість товарів і послуг. У цій ситуації короткотермінова крива сукупної пропозиції зсувається вліво і займає нову певну позицію. Це означає, що в короткотерміновому часовому періоді економіка переміщується вздовж існуючої кривої сукупного попиту з початкової точки А в іншу нову точку; обсяг

національного виробництва зменшується, а загальний рівень цін зростає. Отже, національна економіка перейде в такий стан, якому характерний економічний спад та інфляція, тобто стагфляція.

Узагальнюючи, слід зазначити, що: 1) зсув сукупного попиту має два важливі наслідки: в короткотерміновому періоді зсуви сукупного попиту зумовлюють коливання рівнів національного виробництва, а в довготерміновому зсуви сукупного попиту впливають на загальний рівень цін, але не на виробництво товарів і послуг; 2) чинники, що зумовлюють зсув кривої короткотермінової сукупної пропозиції вліво (наприклад, зростання витрат виробництва), можуть призвести до стагфляції.

Отже, в досягненні рівноважного стану національної економіки важливе значення мають сукупний попит і сукупна пропозиція, особливо їхня взаємодія.

Проте макроекономічний аналіз цим не вичерпується. Адже ми практично тільки назвали складові сукупного попиту, але конкретно не дослідили жодну, навіть головні — споживчий попит та інвестиційний попит. Тому далі зупинимося на розгляді саме споживання, заощадження та інвестицій як економічних категорій і економічних процесів.

16.3. Споживання і заощадження: сутність, функції, співвідношення з доходом

Споживання, заощадження та інвестиції — це ті процеси, що мають великий вплив на макроекономічну рівновагу та зростання національного доходу. Власне тому макроекономічний аналіз рівноваги передбачає детальний розгляд споживання, заощадження, інвестицій, їхньої взаємообумовленості та взаємодії.

Споживання і заощадження. Споживання S_p — це загальна кількість товарів і послуг, що придбані й спожиті протягом певного періоду. Йдеться про те, що споживання є відображенням споживчого, або платоспроможного попиту. Заощадження — це не що інше, як відкладений попит, або частина потреб людини, які не підкріплені купівельною спроможністю з певних причин.

Споживання — це частина доходу після виплати податків, що витрачається на придбання товарів і послуг, а заощадження — друга частина доходу після виплати податків, яка не споживається. Заощадження означає скорочення споживання. Його можна визначити як різницю між доходом і витратами на споживання:

$$З = Д - С_П.$$

Споживання, заощадження і доход. Співвідношення споживання і доходу, заощадження і доходу залежить насамперед від обсягу споживання, заощадження і доходу. Обсяг споживання і обсяг заощадження, в свою чергу, залежать від суб'єктивного та об'єктивних чинників: «психологічної» схильності людей до споживання і «психологічної» схильності людей до заощадження; рівня доходу та його розподілу, запасу багатства, ліквідних

активів, рівня цін, відсоткової ставки тощо.

Ще Дж. Кейнс писав про схильність людей до споживання як психологічний закон, за яким психологія суспільства полягає в тому, що зі зростанням сукупного реального доходу зростає і сукупне споживання, проте не такою мірою, як зростає сам дохід.

Схильність людей до споживання — відображення їхнього бажання купувати споживчі товари і послуги. Розрізняють середню і граничну схильність до споживання.

Середня схильність до споживання використовується для того, щоб показати співвідношення споживання і доходу. Середню схильність до споживання визначають як відношення частини доходу, що використовується для споживання S_p , до всього національного доходу D :

$ССС_{,,} = \text{Споживання} / \text{Доход}$, або

$$СССП = СП/Д.$$

Схильність до заощадження — це відображення бажання людей не все споживати, а дещо й заощаджувати. Розрізняють середню і граничну схильність до заощадження. «.

Середня схильність до заощадження використовується для того, щоб показати співвідношення заощадження і доходу. Середня схильність до заощадження $ССЗ$ — це відношення частини доходу, що не споживається Z , до всього національного доходу D :

$ССЗ = \text{Заощадження} / \text{Доход}$, або

$$ССЗ = З/Д.$$

Гранична схильність. Сам термін «граничний» (або «маржинальний») відповідно до теорії граничної корисності економісти використовують у значенні «додатковий». Отже, якщо середня схильність оперує поняттями «споживання», «заощадження», «національний дохід», то гранична схильність — поняттями «додаткове споживання», «додаткове заощадження» і «додатковий національний дохід». Тому розгляду граничної схильності до споживання і граничної схильності до заощадження має передувати з'ясування сутності додаткового доходу, його головних складових, а потім уже — співвідношення додаткового споживання і додаткового доходу, додаткового заощадження і додаткового доходу.

Додатковий дохід $АД$ — це та частина сукупного доходу D , на яку він змінився за певний період. Його можна визначити як різницю між обсягом сукупного доходу (національного доходу) на кінець періоду D_p і початок певного періоду $D_{пп}$:

$$ДЯ = ДК.П - ДП.$$

Додатковий дохід, як і сукупний, набуває двох форм — додаткового споживання і додаткового заощадження:

$$АД = АСП + АЗ.$$

Такий розподіл додаткового доходу здійснюється в певній пропорції, яка сприяє збільшенню обсягу особистих та сімейних доходів, їхній диференціації, зміні статусу людей тощо.

Додаткове споживання ДСП як складова додаткового доходу АД — це додаткова сума грошей, яку населення витрачає на придбання матеріальних благ і послуг. Проте це не означає, що люди, доходи яких збільшилися, їстимуть більше: як правило, вони споживають кращі, якісніші продукти харчування, оскільки мають можливість платити за товар більшу ціну. Є межа у витратах на харчування зі зростанням доходів людей. Більш-менш постійними є витрати на житло. Витрати на одяг, взуття, автомобілі, відпочинок, розваги зростають значно швидше, ніж доход. Це говорить про те, що їхня частка в загальних витратах збільшується.

Додаткове заощадження АЗ — це додаткова сума грошей, яку домашні господарства не витрачають на придбання та споживання товарів і послуг, а заощаджують.

Гранична схильність до споживання характеризує тенденцію в зміні величини споживання зі зростанням доходів населення, а гранична схильність до заощадження — тенденцію в зміні величини заощадження. Гранична схильність до споживання показує, яка частка додаткового доходу йде на збільшення споживання. Гранична схильність до споживання — це додаткове споживання, яке породжується додатковою гривнею доходу. Кількісно граничну схильність до споживання ГССП визначають як відношення змін у споживанні АСП до змін у доході АД:

$$\text{гссп} = \text{асп/ад.}$$

Графічно це зображують нахилом кривої споживання: крутий нахил означає високу ГССП, плавний — низьку. Математично ГССи — це числове значення кута нахилу лінії споживання.

Гранична схильність до заощадження показує, яку частину додаткового доходу населення використовує для додаткового заощадження при змінній величині доходу, тобто, скільки з кожної додаткової грошової одиниці доходу йде на заощадження.

Граничну схильність до заощадження ГСЗ визначають як відношення змін у заощадженні АЗ до змін у доході АД:

$$\text{ГСЗ} = \text{АЗ/АД.}$$

Отже, гранична схильність до заощадження — це додаткове заощадження, яке породжується додатковою гривнею доходу.

Взаємодія ГССП і ГСЗ. Гранична схильність до споживання і гранична схильність до заощадження, як показує практика, не змінюються в короткотермінових періодах і навіть часто залишаються незмінною величиною в довготермінових періодах. Тому практично

завжди виходять з того, що ГССП і ГСЗ є постійними величинами в довготерміновому періоді.

Величина граничної схильності до споживання знаходиться між нулем і одиницею: $0 < \text{ГСС}, < 1$. Гранична схильність до споживання ГССи домашніх господарств, як свідчать емпіричні дані, для більшості високорозвинених країн становить 0,8—0,9. Сума граничної схильності до споживання ГССП і граничної схильності до заощадження ГСЗ для будь-якої зміни в доході після сплати податків завжди дорівнює 1. Це означає, що приріст доходу може використовуватись або для споживання, або для заощадження. Та частка будь-якої зміни у величині доходу, яка не споживається, по суті, йде на заощадження. Через це спожита частка ГССП і заощаджена частка ГСЗ поглинають увесь приріст доходу.

Отже,

$$\text{ГССП} + \text{ГСЗ} = 1; \text{ГСЗ} = 1 - \text{ГССП}.$$

Як же співвідноситься споживання з доходом у реальній дійсності: споживання повністю збігається з доходом, є тільки частиною доходу чи, можливо, зовсім не залежить від доходу?

По-перше, в реальній діяльності суспільства споживання не збігається з доходом. Адже ГССП, як ми вже говорили, є величиною меншою за одиницю: $\text{ГССП} < 1$. Це означає, що споживання становить тільки частину доходу. Отже, функцію споживання можна подати у вигляді такої формули:

$$\text{СП} = \text{ГССП}(\text{Д}).$$

По-друге, існує споживання і при нульовому рівні доходу. Виникає запитання: за рахунок чого в цьому разі здійснюється споживання? Воно може здійснюватись за рахунок продажу накопиченого майна, а також за рахунок позичок. При цьому важливо зазначити, що споживання, яке не залежить від рівня доходу, називається автономним.

Більш забезпечені люди і сім'ї заощаджують більше, ніж менш забезпечені, і не лише відносно, а й абсолютно. Найбідніші сім'ї зовсім не мають заощаджень, або, як кажуть, мають нульове чи ще гірше — негативне (від'ємне) заощадження. Нульове заощадження означає, що домашнє господарство споживає все, що заробляє. Про негативне, або від'ємне, заощадження говорять тоді, коли домогосподарство (чи окрема людина) споживає більше, ніж заробляє. У цьому разі споживання можливе за рахунок або позичених грошей, або заощаджених раніше, або підтримки держави.

Заощаджувати спонукає людей необхідність: створення грошового резерву; забезпечення майбутнього; збільшення витрат у подальшому; забезпечення фінансової незалежності; передавання у спадок дітям тощо. Заощадженню сприяють такі чинники: стан економіки,

доходи населення, стабільність грошової системи, наявність пенсійних гарантій тощо.

Внаслідок такого збільшення заощаджень зменшується споживання і навпаки.

Головним чинником, від якого залежить величина споживання і заощадження, є доход. Як правило, зі зростанням доходу населення зростає як споживання, так і заощадження.

При цьому за умов стабільного економічного зростання гранична схильність до споживання має тенденцію до зниження, а гранична схильність до заощадження — до зростання. За умов інфляції гранична схильність до споживання має тенденцію до зростання, а гранична схильність до заощадження — до зниження.

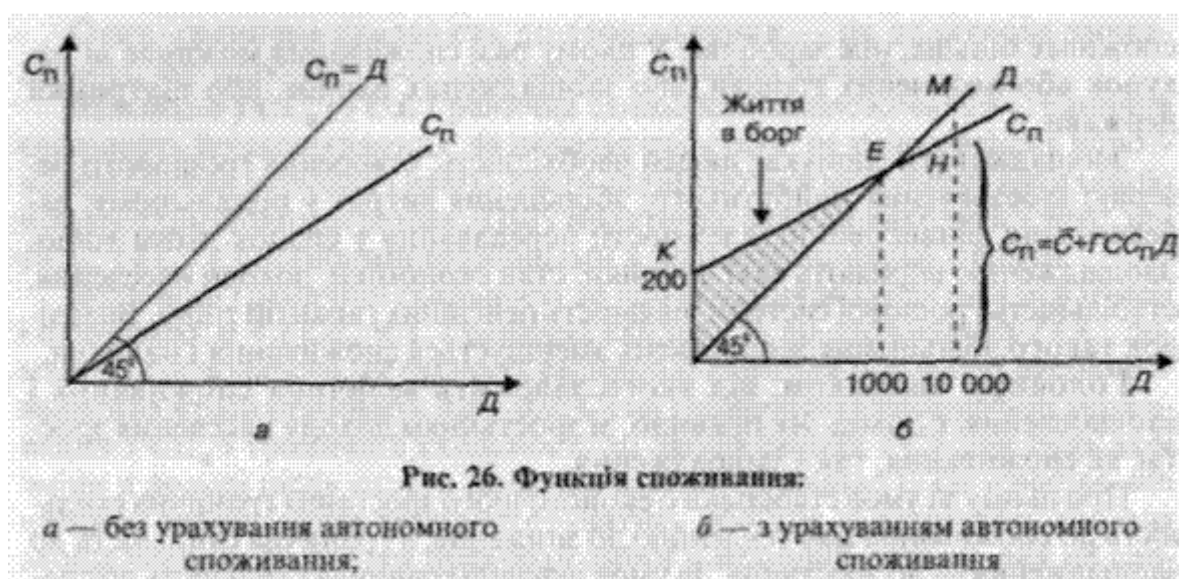
При нестабільному стані економіки і відсутності захищеності вкладів від інфляції населення починає збільшувати споживання, особливо товарів тривалого використання.

Це зумовлює швидке зростання попиту. В таких умовах своєрідним видом заощадження є придбання населенням таких товарів, як ювелірні вироби, нерухомість (дачі, квартири), автомобілі тощо.

Заощадження мають певний вплив на споживання. Якщо в одних людей вони є, а в інших їх немає, то перші можуть споживати, не маючи боргів. Таку ситуацію називають «ефектом заощадження». Заощадження, звичайно, накопичують тривалий час їхній ефект у нормальних економічних умовах розвитку країни не зумовлює різких змін обсягу споживання.

Споживаючи і заощаджуючи, люди виходять не тільки і не стільки з ситуації сьогодення, скільки з довготермінових тенденцій розвитку (передбачуваної динаміки своїх доходів, змін в особистому житті, змін умов життя в країні тощо).

Графічне зображення функції споживання (рис. 26).



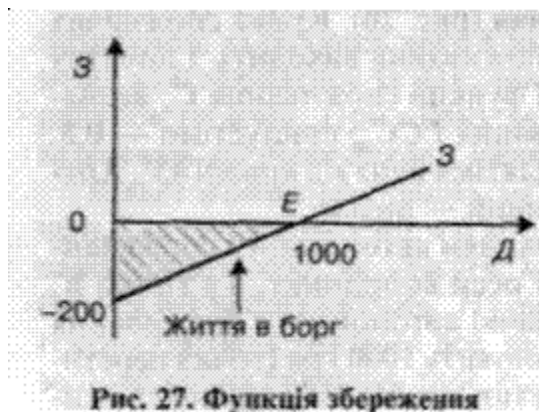
Крива споживчих витрат C_n без урахування автономного споживання виходить з початку осей координат (рис. 26, а). Нахил кривої функції споживання C_n визначається граничною

схильністю до споживання ГССП, припустімо — 0,8. Тому графік функції споживання має відхилитися вниз від кривої 45° . Крутий нахил кута означає високу ГССП, плавний — низьку.

Графіком функції споживання з урахуванням автономного споживання є крива C_p , що виходить не з початку осей координат, а з точки K , яка лежить на осі ординат і відповідає рівню автономного споживання 200 грн. (рис. 26, б). Рівноважний дохід становить 1000 грн. (точка перетину кривої 45° з кривою C_p в точці E). Перетин кривої 45° і кривої споживання в точці E означає рівень нульового збереження. Зліва від точки E знаходиться заштрихована область, що відбиває негативне (або від'ємне) збереження (тобто витрати перевищують доходи — «життя в борг»), а справа — позитивне. Рівновага спостерігається тільки в точці E , бо саме тут фіксується рівність доходів і витрат. Відрізок MI — це величина збереження.

Графік функції заощадження (рис. 27). Він показує залежність збереження від розмірів доходу. Математично криву збереження Z визначають за формулою $Z = -C_p + ГСЗ(D)$.

Нахил графіка заощадження Z визначається граничною схильністю до заощадження $ГСЗ$ і становить у нашому прикладі 0,2. Те, що на рис. 26, б ми назвали негативним заощадженням, наочно підтверджує рис. 27: від'ємні значення заощадження Z аж до точки перетину графіка заощадження з віссю абсцис в точці E .



Автономне споживання подано як від'ємне заощадження при нульовому доході, тобто 200 грн. При цьому можна повністю погодитися з твердженням П. Самуельсона, що графіки заощадження і споживання — це «сіамські близнюки».

Заощадження в економічній діяльності суспільства тісно пов'язане з таким явищем і процесом, як інвестування. Сутність інвестицій та особливості їхнього взаємозв'язку із заощадженням і доходом розглянемо в наступному параграфі

16.4. Інвестиції: сутність, стимули, детермінанти, співвідношення із заощадженням і доходом

Інвестиції. Це друга найважливіша складова сукупного попиту. Адже зростання економіки може зумовлюватися розширенням вкладень у виробничі чинники (фізичний капітал, людський капітал, інтелектуальний капітал), більш ефективним використанням ресурсів (коли виробництво високоефективне). Якщо фізичний капітал зростає завдяки інвестиціям (вкладенням у засоби праці та предмети праці), то людський капітал збільшується за рахунок збільшення чисельності населення, числа зайнятих у виробництві, а також завдяки інвестиціям, або вкладенням капіталу в освіту, набуття професії, зростання професіоналізму, наукові дослідження тощо).

Термін «інвестиції» походить від латинського слова «investio», що означає «вкладати». У найбільш широкому тлумаченні інвестиції є вкладенням капіталу з метою подальшого його збільшення. При цьому приріст капіталу має бути достатнім, щоб компенсувати інвестору відмову від використання існуючих засобів на споживання в поточному періоді, щоб винагородити інвестора за ризик, відшкодувати йому втрати від інфляції в майбутньому періоді.

Інвестиції— це «економічні ресурси, що спрямовуються на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату» (Клас Еклунд. Ефективна економіка). «Інвестувати означає купувати якесь добро заради того доходу, якого ми від нього чекаємо в майбутньому» (Дж. Кейнс. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей).

І це, безперечно, так. Адже інвестиції є додатковими вкладеннями підприємства у свою діяльність для отримання додаткового доходу. Це, як правило, пов'язано з придбанням нових машин, споруд, будівель, транспортних засобів, а також з будівництвом шляхів, мостів та інших інженерних споруд, підготовкою висококваліфікованих фахівців, перепідготовкою спеціалістів, науковими дослідженнями, науковими розробками тощо. Проте не будь-яка купівля є інвестуванням. Наприклад, купівля акцій є не інвестування, а тільки переміщення грошового капіталу від одного власника до іншого; акціонерний капітал, який корпорація отримала в результаті продажу своїх акцій і вкладає в процес розширення виробництва, є інвестиціями. Слід при цьому розрізняти купівлю-продаж акцій на первинному і на вторинному ринку.

Отже, інвестування — це купівля не будь-якого добра, а тільки такого, що здатне розширювати і/або модернізувати процес виробництва та входить до складу виробничих витрат. Останні є найперспективнішою формою витрат фірми, оскільки поліпшують її виробничі можливості та приносять додатковий дохід. Наприклад, підприємство інвестує, купуючи чинники виробництва (не тільки матеріально-речовий, а й особистий чинник виробництва). Таким чином, інвестиції— це вкладення в капітал як фізичний, так і

людський.

Сукупність практичних дій з реалізації інвестицій називають інвестиційною діяльністю (або інвестуванням), а осіб, котрі здійснюють інвестиції, — інвесторами.

Джерелом інвестицій є неспожита частина доходу, яку заощадили домогосподарства і підприємства. Заощадження — це дохід за вирахуванням податків і витрат на особисте споживання. Заощадження ми визначили так званим залишковим методом, тобто подали їх як залишок тієї величини вільного від податків доходу, з якої вираховували витрати на споживання. Щоправда, не в усіх моделях таким методом визначають заощадження. Наприклад, у класичній моделі зазначеним методом визначається споживання, а не заощадження: споживання є залишком тієї суми вільного від податків доходу, з якої були зроблені заощадження.

Заощадження здійснюють одні економічні агенти, а інвестиції можуть робити зовсім інші економічні суб'єкти. Заощадження багатьох домашніх господарств є джерелом інвестицій. Проте домогосподарства, як і окремі люди, не роблять капіталовкладення, або інвестування, що пов'язане з реальним приростом капітального добра суспільства. При цьому «заощаджувач» та «інвестор» не поєднуються в одній особі. Заощадження домогосподарств використовуються для інвестування в основному через канали банківської системи. Джерелом інвестицій є також накопичення підприємств, які функціонують у різних сферах суспільного виробництва. У цьому разі «заощаджувач» та «інвестор» уже збігаються. Значення заощаджень домашніх господарств, які одночасно не є підприємницькими фірмами, дуже велике, але незбігання процесів заощадження та інвестування призводить національну економіку до нерівно-важного стану. Отже, джерелами інвестування є як власні, так і позикові кошти.

Мета інвестування полягає в отриманні додаткового доходу. Вона реалізується тільки тоді, коли норма очікуваного доходу перевищує відсоткову ставку (плату за інвестиції). Чинники, що зумовлюють передбачувані інвестиції. Розміри передбачуваних інвестицій залежать від багатьох чинників, серед яких доцільно виділити такі:

очікувана норма доходу від планованих інвестицій. Очікувана норма доходу — це відношення чистого доходу до інвестованого капіталу, помножене на 100 відсотків. Якщо, на думку інвестора, очікувана норма доходу занадто низька, то інвестування не буде; відсоткова ставка. Інвестор при прийнятті рішення завжди виходить з існуючих альтернативних можливостей капіталовкладень, серед яких вирішальним практично завжди є і буде рівень відсоткової ставки. Інвестор може вкласти свій капітал у розширення виробництва або розмістити його в банку. Якщо ставка відсотка виявиться вищою за очікувану норму доходу, то інвестиції не будуть здійснені, а якщо відсоткова

ставка буде нижчою за норму очікуваного доходу, то підприємці будуть реалізувати інвестиційні проекти. Відсоткова ставка здебільшого висока. Висока ставка відсотка робить інвестиції дорогими і непривабливими, а отже, зменшує їхні розміри, скорочує виробництво, зменшує зайнятість, доходи і сукупний попит; низька ставка — навпаки; податки і податковий клімат у країні. Інвестування залежить від рівня податків. Занадто високий рівень оподаткування не стимулює інвестування. Високі податкові ставки, зменшуючи очікуваний дохід, знижують норму очікуваного доходу; рівень інфляції на рік. Інвестиційні процеси дуже сильно реагують на темпи інфляції. В умовах галопуючої інфляції інвестиційні проекти не викликають інтересу. У цьому разі перевага буде на боці спекулятивних операцій.

Рівновага між інвестиціями і заощадженнями визначається завдяки гнучкій ставці відсотка. Проте за кейнсіанською моделлю заощадження — це функція доходу, а не реальної відсоткової ставки.

$Z = Z(D)$.

Отже, інвестиції є функцією відсоткової ставки, а заощадження — функцією доходу. Цим, власне, кейнсіанська модель і підкреслює, що динаміка інвестицій і заощаджень визначається різними чинниками.

Це можна пояснити на основі структури використовуваного і створеного національного доходу D :

використовуваний національний дохід визначають як суму витрат на споживання S_p та інвестицій I .

де споживання є функцією доходу $S_p = S_p(D)$;

створений національний дохід — це сума споживання S_p і заощадження Z

$D = S_p + Z$,

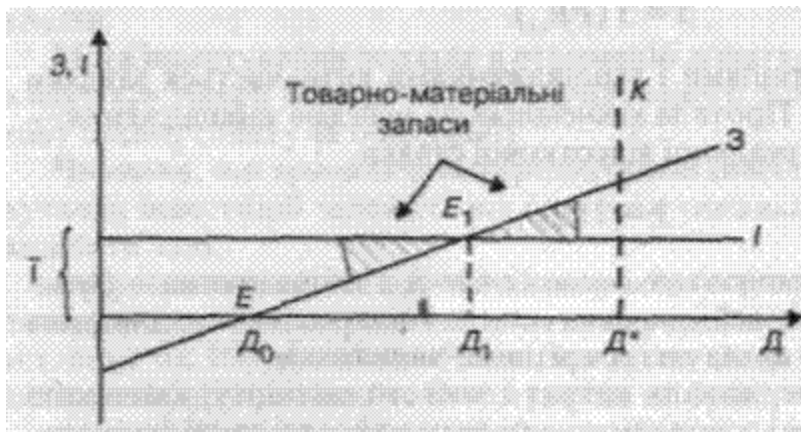
де заощадження також є функцією доходу $Z = Z(D)$. З двох останніх формул випливає:

$S_p + Z = S_p + Z$.

Якщо $I = Z$, рівність $(S_p, Z) = Z(D)$ є справедливою. Це ще раз свідчить про важливість дотримання певних пропорцій в економіці для рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Адже головна складність полягає в тому, що заощадження та інвестиції залежать від різних чинників.

Якщо $I = Z$, це означає, що заощадження та інвестиції перебувають у стані рівноваги. За яких же умов досягається їхній рівноважний стан? Основною умовою є досягнення рівноважного доходу. Отже, слід визначити рівноважний рівень доходу, за якого заощадження та інвестиції врівноважуються, тобто збігаються.

З рис. 28 видно, що в міру зростання доходу заощадження збільшуються.



Розмір національного доходу, який відповідає точці перетину кривої заощадження Z і кривої інвестицій I , є тим рівнем, на якому сформувалася рівновага між заощадженнями і передбачуваними автономними інвестиціями I (інвестиціями, що не залежать від рівня доходу і є за будь-якого його рівня постійною величиною). Зазначений рівень доходу вищий за D_0 (коли автономні інвестиції не розглядаються як складова доходу).

Пряма K відповідає природному (потенційному) рівню доходу. Вона проходить правіше точки E . Це підтверджує положення Дж. Кейнса про те, що рівноважний рівень доходу D можливий і за неповної зайнятості.

Проте заощадження та передбачувані інвестиції не завжди збігаються. Якщо за якогось певного рівня доходу D заощадження Z перевищують інвестиції I , це означає, що масштаби заощадження в країні перевищують масштаби інвестування. Йдеться про те, то частина товарів перестала знаходити збут, і збільшуються товарно-матеріальні запаси (або непередбачувані інвестиції). Якщо заощадження Z виявляться меншими за інвестиції, то зросте споживання. Адже низькі заощадження зумовлюють високе споживання. Це означає, що наміри бізнесу не збігаються з рівнем заощадження, що склався на певний період. Якщо непередбачувані інвестиції в товарно-матеріальні запаси почнуть зменшуватися — це означає, що формуватимуться сприятливі умови для бізнесу щодо розширення виробництва.

Отже, можна зробити такі висновки. Величина товарно-матеріальних запасів відрізняє передбачувані інвестиції від фактичних інвестицій (заощаджень). Товарно-матеріальні запаси виступають балансуєчим елементом, зміни якого зумовлюють рівноважний рівень доходу. Тільки за таких умов заощадження збігаються з інвестиціями.

Інвестиції завжди перебувають у взаємообумовленості та взаємодії із споживанням, заощадженням і доходом. У цьому ланцюгу важливе значення має взаємозв'язок інвестування і заощадження. Цій проблемі приділялась велика увага в різні періоди розвитку економічної теорії, про що свідчать дослідження різних економічних шкіл та економічних моделей: класичної, кейнсіанської, неокласичної тощо.

Коротко зупинимося на головних відмінностях класичної та кейнсіанської моделей щодо визначення макроекономічної рівноваги.

По-перше. В класичній моделі тривале безробіття уявлялось неможливим. Гнучке регулювання цін і відсоткової ставки відновлювало порушену рівновагу. В кейнсіанській моделі рівність інвестицій і заощадження може досягатися і за умови неповної зайнятості.

По-друге. Класична модель передбачає існування гнучкого цінового механізму, що органічно властивий ринку. Дж. Кейнс визнав зазначений постулат сумнівним. Адже підприємці при падінні попиту не знижують ціни, а скорочують виробництво. Звідси — безробіття, соціальні конфлікти тощо.

По-третє. За кейнсіанською моделлю заощадження є передусім функцією доходу, а не тільки рівня відсоткової ставки, як стверджують представники класичної теорії.

Отже, рівновага в масштабі суспільства, рівновага між сукупним попитом і сукупною пропозицією потребує дотримання рівноваги обсягів заощадження та інвестицій. Проте позитивне вирішення цієї проблеми ускладнює та обставина, що інвестиції є функцією відсотка, а заощадження — функцією доходу. Зазначену проблему можна вирішити за допомогою мультиплікаційного ефекту, тобто ефекту, отриманого від державного регулювання економіки.

16.5. Мультиплікатор

Поняття мультиплікатора. Слово «мультиплікатор» у перекладі з латинської мови означає множник. Саме поняття «мультиплікатор» і його принцип були вперше описані в економічній теорії англійським економістом Р. Капом в 1931 р., ще до появи роботи Дж. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.). За Кейнсом, мультиплікатор — це числовий коефіцієнт, який показує залежність змін доходу від змін інвестицій. Мультиплікатор використовується для визначення числового коефіцієнта, що показує, у скільки разів зміниться (зросте чи зменшиться) національний доход при певній конкретній зміні (збільшенні чи зменшенні) інвестицій. З приводу цього Дж. Кейнс зазначав, що у разі, коли здійснюються додаткові інвестиції, отримуваний доход зростає на суму, яка в k разів перевищує суму, на яку збільшені інвестиції.

Цю залежність можна проілюструвати простим прикладом. Припустімо, що приріст інвестицій становить 200 тис. грн., а приріст доходу D , зумовлений додатковими вкладеннями, — 600 тис. грн. Тоді мультиплікатор дорівнюватиме:

$$MP = 600 \text{ тис. грн} / 200 \text{ тис. грн} = 3.$$

Це означає, що 1 грн інвестицій / дала приріст 3 грн доходу D . Зазначена модель мультиплікатора MP , будучи статичною, показує разовий вплив дії інвестицій / на величину доходу D . Отже, мультиплікатор є тим коефіцієнтом або числом, на яке слід

помножити приріст інвестицій, щоб дати прогнозні оцінки майбутньому зростанню національного доходу. Це можна виразити такою нормативною моделлю:

$$\Delta D = MP \cdot \Delta A.$$

Для визначення стану рівноваги економіки доцільніше використовувати іншу модель мультиплікатора, яка ґрунтується на повторюваності ефекту первинних інвестицій:

$$MnQ = 1 / 1 - ГССп.$$

Ефект мультиплікаційного процесу МПС прямо пропорційно залежить від величини граничної схильності до споживання ГССП: зі зменшенням ГССи зменшується МПС, зі збільшенням ГССП збільшується і МПе.

Оскільки $1 - ГССП = ГСЗ$, то ефект мультиплікатора можна подати через граничну схильність до заощадження.

$$MPC = 1 / ГСЗ.$$

Розглянемо механізм його дії. Нехай стан макроекономічної рівноваги досягається за рівня національного доходу $D = 9$ млн грн. При зазначеному рівні доходу L споживання C становить 6 млн грн, а заощадження $S = 3$ млн грн., обсяг інвестицій $I = 3$ млн грн.

Отже,

$$ГСЗ = 3 \text{ млн. грн.} / 9 \text{ млн. грн.} = 1/3; \quad ГСЗ = 1/3.$$

На одному з сегментів ринку з'явилися можливості для нових інвестицій у розмірі 1 млн грн. на доповнення до вже здійснених у сумі 3 млн грн. Виходячи з теорії мультиплікатора, визначимо розмір доходу D , за якого економіка перебуватиме у стані рівноваги. Для цього визначаємо мультиплікаційний ефект

$$D/\Delta e = 1 / ГСЗ;$$

$$ГСЗ = 1/3;$$

$$MPe = 3.$$

Мультиплікаційний ефект означає, що збільшення інвестицій / на 1 млн грн. зумовлює приріст доходу D на 3 млн грн. (1 млн грн. \cdot 3), і що економіка досягає стану рівноваги при розмірі доходу $D = 12$ млн грн. (9 млн грн. + 3 млн грн.). У нашому прикладі кожна гривня, вкладена в інвестиції, була мультиплікована у 3 грн доходу D . Різниця між приростом доходу ΔD та приростом інвестицій ΔI дорівнює вторинним споживчим витратам (3 млн грн - 1 млн грн = 2 млн грн), які отримані за рахунок мультиплікаційного ефекту.

Межу розгортання мультиплікатора визначає гранична схильність до заощадження ГСЗ: чим менша ГСЗ, тим більший мультиплікатор; і навпаки — чим більша ГСЗ, тим менший мультиплікатор. У міру наближення граничної схильності до 1 збільшується затухання мультиплікаційного процесу. Мультиплікаційний процес припиняється саме тоді, коли

ГСЗ дорівнює 1, тобто коли приріст заощадження A_3 дорівнюватиме приросту доходу АД:
 $A_3 = АД$.

Отже, доход зростатиме доти, доки обсяг інвестицій не зрівняється з обсягом передбачуваних заощаджень. Рівновага між заощадженнями S та інвестиціями (або $S-I$) досягається в результаті рухливості попиту і пропозиції. Проте вона можлива не завжди і не в кожній ситуації, оскільки насправді є багато чинників, які цьому не сприяють. А це ще раз вказує на те, що розглянутий ефект мультиплікатора є ефектом короткотермінової економічної рівноваги.

За моделлю кейнсіанського мультиплікатора збільшення інвестицій зумовлює розширення обсягів виробництва і зростання рівня зайнятості, а зменшення інвестицій — згорання виробництва і зменшення рівня зайнятості. Йдеться про те, що мультиплікатор діє двояко: або розширює національний доход, або звужує його. Це залежить від розширення чи звуження будь-якого компонента сукупного попиту. Відсутність рівноваги між передбачуваними інвестиціями і заощадженнями може призвести до таких двох негативних для функціонування національної економіки ефектів, як інфляційний і дефляційний розрив.

Інфляційний розрив виникає тоді, коли передбачувані інвестиції перевищують заощадження, що відповідають рівню повної зайнятості, тобто $I > S$. Дефляційний розрив характерний для такої ситуації, коли заощадження, які відповідають рівню повної зайнятості, перевищують потреби в інвестиціях, тобто $S > I$.

Ефект мультиплікатора може виявитися тільки в умовах економіки неповної зайнятості. Адже, якщо всі ресурси суспільства використовуються повністю, то звідки можуть з'явитися додаткова робоча сила і виробничі потужності? В економіці, що досягла рівня природного випуску, ефект мультиплікатора не зможе працювати на розширення доходу, а виявиться тільки в підвищенні загального рівня цін, тобто інфляції. Це означає, що при аналізі мультиплікаційних ефектів важливо знати, в якій фазі економічного циклу перебуває економіка країни/

Сучасні економісти розглядають мультиплікаційний процес у часі, тобто використовують динамічну теорію мультиплікатора. За цією теорією мультиплікація вже не розглядається як короткотерміновий акт, а отже, мультиплікаційний ефект є ефектом не короткотермінової, а довготермінової загальної економічної рівноваги.

Динамічна модель мультиплікатора показує вплив державних асигнувань на процес відтворення не тільки і не стільки в момент їхнього використання, скільки в ті періоди, коли виявляється власне вплив зроблених державних витрат.

Сучасні економісти стверджують, що мультиплікацію можуть викликати не тільки

екзогенні чинники (наприклад, державні асигнування), а й ендогенні (внутрішні) чинники. Це підтверджують такі нові види мультиплікатора, як мультиплікатор споживання, кредитний, податковий, банківський тощо.

Акселератор. У мультиплікаційному процесі чільне місце посідає принцип акселератора. Його сутність полягає в тому, що збільшений доход, отриманий у результаті мультиплікуючого впливу початкових інвестицій, приводить до зростання попиту на споживчі товари. Галузі, що випускають споживчі товари, розширюються, що зумовлює зростання попиту на товари виробничого призначення (засоби праці та предмети праці). Зміни у попиті на споживчі товари викликають значно суттєвіші зміни в попиті на товари виробничого призначення. Йдеться про те, що принцип акселератора стосується зміни попиту на готовий продукт. Він показує, що попит на інвестиції може бути викликаний зростанням продажу і доходу.

Акселератор — це коефіцієнт, який відбиває залежність між інвестиційним та споживчим попитом. Він допомагає пригальмувати (побороти) затухання мультиплікаційного процесу. Мультиплікатор та акселератор у поєднанні можуть забезпечити постійне зростання.

РОЗДІЛ 17. ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТНА СИСТЕМА

17.1. Закони грошового обігу і основні тенденції його динаміки

Незважаючи на те, що чіткої межі між позиковим капіталом та грошовим обігом бути не може, адже багато компонентів грошової маси, як і позиковий капітал, приносять відсотки, у ринковій економіці розрізняють грошовий ринок та ринок позикового капіталу, капітальних активів, тобто власне фінансовий ринок.

Грошовий обіг — це рух грошей у процесі товарного обігу, надання послуг, погашення боргових зобов'язань тощо.

У зв'язку з цим виникає запитання: а яка саме кількість грошей необхідна на ринку в кожний певний момент для безперебійного забезпечення товарного обороту?

На це запитання у найзагальнішому вигляді дає відповідь відкритий К. Марксом закон грошового обігу, згідно з яким кількість грошей визначається відношенням суми цін товарів до числа оборотів однойменної грошової одиниці з урахуванням додаткових чинників: проданих у кредит товарів, суми взаємно погашених платежів і платежів, для яких настав строк виплати, а також маючи на увазі суму повторного обігу, де одні й ті самі гроші функціонують поперемінно — то як засоби обігу, то як засоби платежу. Цей закон грошового обігу діє там, де існують товарне виробництво, товарний та грошовий обіг, а також у різних грошових системах. Він виражає одну з головних умов підтримання ринкової рівноваги, надання стійкості купівельній спроможності грошей. Дотримання

вимог цього закону особливо актуальне в сучасних умовах, коли все частіше втрачається безпосередній зв'язок грошей з золотом і з часом все більша маса грошових знаків, що перебувають в обігу, має купівельну спроможність та суспільну значимість, оскільки за ними стоять реальні, визнані суспільством високоякісні товари. Недотримання вимог закону грошового обігу, як переконали практика, може призвести до появи в економіці країни значних елементів натуральних господарських зв'язків між виробниками і споживачами продукції і, зрештою, навіть до витіснення з господарського механізму економічних методів господарювання або ж до значного послаблення їх.

Формою організації грошового обігу, що встановлюється, як правило, державним законодавством певної країни, є грошова система. Вона містить:

товар, що відіграє роль загального еквівалента;

грошову одиницю — масштаб цін;

засоби обігу та засоби платежу (металеві, паперові, електронні, кредитні гроші);

порядок карбування монет і випуску в обіг паперових грошей;

форми і умови безготівкового платіжного обороту та обігу кредитних грошей;

порядок обміну національної валюти на іноземні та фіксований державою валютний курс.

Формування грошових систем розпочалося ще в період розкладу первіснообщинного ладу, певною мірою як завершення тривалого процесу розвитку форм вартості товару.

Так, уже Київська Русь мала порівняно розвинену грошову систему, а карбування монет тут розпочалося навіть раніше, ніж у деяких великих європейських державах — у X—XI ст. Це ще один із незаперечних доказів значної ролі держави наших предків у

економічному і політичному житті на той період. Пізніше, наприклад, Новгородська область платила при Ярославі 300 гривень данини, в XII ст. — 2500; татарам давали 2000 гривень сріблом. З давньоруської грошово-вагової системи пізніше взяла початок московська грошова система, при якій з гривні шляхом поділу її на кілька частин виникає карбованець, який згадується в історичних документах на початку XIV ст. Виникнення централізованої Російської держави потребувало водночас формування єдиної грошової системи.

У всіх країнах мірою перетворення суспільного виробництва на товарне, а натурального господарства на товарно-грошове, виникає об'єктивна необхідність значно спростити і стандартизувати форми й системи грошового обігу. Розпочинається створення єдиної та централізованої регламентації грошового обігу, загальнодержавного фінансового апарату, централізованого банку і металевих фондів, що належить державі або надійно контролюється нею. Саме таку грошову систему і створює буржуазна держава. Остаточне формування грошових систем завершується в XVI—XVII ст. зі становленням і

утвердженням розвинених товарно-грошових відносин і товарного виробництва та запровадження національних грошових одиниць. Так, у 1694 р. було введено в обіг англійський фунт стерлінгів — одну з найстаріших і, в недалекому минулому, найстабільніших грошових одиниць світу. У 1785 р. у США було прийнято закон про запровадження долара — нинішньої головної валюти світу. В 1795 р. було введено французький франк, у 1830 р. — бельгійський франк, у 1875 р. — югославський динар, у 1885 р. — єгипетський фунт, у 1895 р. — гонконгівський долар.

При поверховому розгляді грошового обігу може скластися враження, що він відіграє провідну і вирішальну роль порівняно з обігом товарів, неначе саме гроші приводять товари в рух. Насправді ж навпаки — саме обіг товарів лежить в основі грошового обігу, адже зумовлені переважно умовами і масштабами виробництва зміни в товарному обороті зумовлюють і відповідні зміни в характері і масштабах грошового обігу.

Отже, сутність закону грошового обігу полягає в тому, що в обігу на певний період має перебувати грошей не більше, ніж це потрібно для оплати реально існуючих товарів і послуг за цінами, що склалися на певний момент. Цей закон, як зазначав К. Маркс, ще може бути виражений так: якщо відомі вартість товарів і середня швидкість їхніх метаморфоз, то кількість золота, що перебуває в обігу, залежить від його власної вартості. Крім цього вираження закону грошового обігу існують більш специфічні закони обігу металевих і паперових грошей, до аналізу яких ми і переходимо.

Багатовіковий досвід існування грошових систем свідчить про їхню надзвичайну різноманітність та значну відмінність державних форм регулювання грошового обігу. Все ж і за таких умов можна виділити такі основні типи:

система металевого обігу, при якій грошовий товар функціонує у монетній формі:

монометалізм, коли один метал є валютними грошима; біметалізм, при якому цю роль виконують два метали (золото і срібло);

система обігу номінальних грошових знаків, при якій грошовий товар виступає не в монетній формі, а в формі паперово-грошового та банкнотного обігу.

Розвиток грошового товару відбувався поступово. Історично, з розвитком товарного обміну, функції грошей набирали товари, що частіше за інші використовувалися в обігу, а отже, були надійнішими щодо розвитку процесу обміну. Так, на ранніх стадіях зародження товарного обміну такі функції виконувала у багатьох народів худоба. Гомер, наприклад, говорячи про деякі види зброї, оцінював її на той час у 100 биків. У Німеччині в I ст. н. е. використовувались так звані коров'ячі гроші. У деяких північних народів грошовою одиницею був олень. Грошима були також слонова кістка, хутро, боби, какао, цукор та ін. Пізніше певною мірою завдяки тому, що благородні метали людина почала

використовувати значно раніше, ніж інші метали, та завдяки їхнім особливим якостям роль загального еквівалента переходить до золота і срібла. Отже, наступний період динаміки еволюції грошового товару пов'язаний з функціонуванням металевого обігу, при якому повноцінні гроші починають виконувати роль і загального вартісного еквівалента і самі безпосередньо обслуговують процес товарного обігу.

Біметалізму притаманні дві системи: паралельної та подвійної валюти.

Система паралельної валюти характеризується тим, що ціннісне співвідношення між золотими і срібними монетами складалося стихійно відповідно до ринкової вартості цих благородних металів.

Система подвійної валюти відрізнялася встановленням державою ціннісного співвідношення між двома металами (паритет), а у зв'язку з цим і карбування золотих і срібних монет, залучення їх до актів купівлі-продажу та в інших операціях здійснювалось згідно з встановленим співвідношенням.

Біметалізм певною мірою суперечить самій природі грошей як єдиного товару, що виконує роль загального еквівалента, а тому не повністю відповідає потребам розвинутого товарного господарства, хоч і використовувався на певному етапі його розвитку. При біметалізмі, як правило, виникали розбіжності між ринковими й офіційно встановленими вартостями золота і срібла, в результаті чого монети, викарбувані з металу, відносна вартість якого на цей час зростала, вилучалися з обігу, а залишалися монети з уціненого металу. Це дало можливість англійському державному діячеві і фінансисту XVI ст. Т. Грешему сформулювати економічний закон, згідно з яким гірші гроші витісняють з обігу кращі. Фактично вперше цей закон сформулював значно раніше М. Копернік.

Розвинутому товарному господарству найбільшою мірою притаманний монOMETалізм, що був встановлений спочатку у Великобританії, а згодом і в інших розвинених країнах. Це означало перехід грошових систем на новий ступінь розвитку. Золотий монOMETалізм характерний тим, що поряд з золотом, яке виконує функцію загального еквівалента, в обігу можуть бути не лише повноцінні золоті монети, а й неповноцінні монети із срібла й міді. Система золотого монOMETалізму, яка існувала до першої світової війни, ще має назву золотомонетного стандарту. В Росії ця система остаточно сформувалася після грошової реформи 1895—1897 рр. Система золотого стандарту характеризується відносною стійкістю. Вона стихійно здійснює регулюючу роль у товарному господарстві, встановлюючи відповідність між кількістю грошей, що перебувають в обігу, і товарною масою, яка стимулює розвиток продуктивних сил, забезпечує відносну стійкість кредитної системи та економіки загалом. У період першої світової війни розмін банкнот на золото у більшості країн було припинено, однак у повоєнні роки відносною стабілізації товарного

господарства такий розмін був відновлений, але не на золоті монети, як при золотомонетному стандарті, а на золоті зливки (золотозливковий стандарт) та на валюту інших країн, яка могла бути обміняна на золото (золотодевізний стандарт). Характерно, що золотозливковий стандарт вводився, як правило, в більш розвинених країнах, що мали достатні золоті запаси (Велика Британія, Франція), а золотодевізний — у країнах, які таких запасів не мали. Це поставило валюти одних країн у залежність від валют інших, що стало одним з головних засобів підкорення великими імперіалістичними державами менш розвинених. Усі перелічені форми золотого стандарту зазнали краху під час валютної кризи як результату всесвітньої економічної кризи 1929—1933 рр.

Коли товарне виробництво і обіг обслуговуються повноцінними металевими грошми, то за цих умов діє специфічний закон обігу металевих грошей, стихійним регулятором кількості яких в обігу є скарби або їхнє нагромадження. Так, коли потреба сфери обігу в грошах знижується, то частина їх осідає в скарбах, і, навпаки, при зростанні потреб у них гроші з скарбів надходять в обіг. Отже, за інших сталих умов грошовий обіг не повинен відчувати потреби ні в надлишку, ні в нестачі металевих грошей завдяки існуванню скарбів як відвідних і привідних каналів грошового обігу.

Історичний процес формування і ускладнення функціональних форм грошей характеризується витісненням зі сфери грошового обігу повноцінних металевих грошей і заміною їх неповноцінними знаками вартості монетарного товару. Нагальна необхідність розвитку кредиту зумовила появу кредитних грошей, найпростішим видом яких є вексель як боргове зобов'язання кредитора погасити борг у певний строк. Однак обмеженість сфери вексельного обігу приватними межами робить необхідним заміну їх банкнотним обігом. Банкнота — це вексель на банкіра, за яким пред'явник її у будь-який час може одержати гроші. Банкноти мають перед векселем ту перевагу, що, по-перше, їх випускають емісійні банки, які мають значно вищу платоспроможність, ніж окремі товаровиробники чи власники грошей і, по-друге, банк, що їх випускає, зобов'язаний не через певний строк, а в будь-який час розмінати її на золото. Для сучасного етапу розвитку товарного виробництва характерний обіг нерозмінних на золото банкнот, що фактично перетворило їх на паперові гроші.

Паперові гроші — це номінальні знаки вартості, що мають примусовий курс і випускаються державою для покриття своїх витрат. За характером обігу паперові гроші мають ту властивість, що вони, коли випущені в обіг, залишаються там, а банкноти регулярно повертаються в банк. Якщо золото обмінюється на товар тому, що має вартість, то паперові гроші мають вартість саме тому, що вони перебувають в обігу як знаки золота. Нерозмінні паперові гроші виступають як знаки тієї кількості золота, яку вони фактично

заміщають в обігу. Тому в основі паперово-грошового обігу лежить специфічний закон обігу паперових грошей, за яким вартість усіх випущених в обіг паперових грошей визначається вартістю тієї кількості золота, яка необхідна в цей час для обігу, а вартість кожної паперово-грошової одиниці визначається вартістю кількості золота, що необхідна для обігу, поділеною на ту кількість паперових грошей, яка фактично перебуває в обігу. І хоча під час випуску паперових грошей виникає зовнішня видимість, начебто держава у такий спосіб сама створює грошове багатство і має безмежну владу над ним, фактично ця влада видима, ілюзорна, адже гроші з моменту випуску їх державою в обіг підпадають під владу об'єктивних законів грошового обігу.

Валюта — це грошова одиниця країни (долар США, німецька марка, гривня тощо), тип грошової системи, що діє в країні (золота, срібна, паперова, електронна); іноземні гроші, які використовує та чи інша країна в міжнародному платіжному обороті (іноземна валюта). На ранніх етапах розвитку товарно-грошових відносин грошові одиниці та їхні назви були безпосередньо пов'язані з певною кількістю благородного металу. Так, англійський фунт стерлінгів спочатку справді був грошовою назвою фунта срібла.

Пізніше, коли срібло було витіснено золотом, ця назва грошової одиниці, за англійською традицією, почала застосовуватись вже до тієї кількості золота, яка за вартістю дорівнювала вартості фунта срібла. Були також інші причини заміни назв грошових одиниць, що призвело до практичного відриву їх від вагових найменувань металів. Це ще одне наочне підтвердження того незаперечного факту, що паперові гроші виростають із обігу металевих грошей і обов'язково зберігають на собі «відбиток» благородних металів через масштаб цін.

Масштаб цін — це фіксована державою певна вагова кількість благородного металу, що прийнята в цій країні за грошову одиницю для визначення цін інших товарів (долар, наприклад, мав золотий вміст 0,736736 г чистого золота, карбованець — 0,987412 г). На перший погляд, більш високий золотий вміст карбованця порівняно з долларом мав означати і його відповідні переваги як валюти. Однак це твердження дуже далеке від реального стану справ. Такий алогізм може бути пояснений тим, що на сучасному етапі розвитку товарно-грошових відносин при досить тісних зв'язках господарств кожної країни з світовим ринком офіційний масштаб цін все частіше виконує свою безпосередню роль ірраціонально, через співвідношення внутрішніх і світових цін. При існуючій невідповідності між товарною і грошовою масами на внутрішньому ринку національна валюта, як правило, втрачає офіційно зафіксовані в ній державою переваги над іншими валютами. Відсутність об'єктивної необхідності у фактичному використанні золотого вмісту грошових одиниць призвела навіть до того, що в деяких країнах взагалі немає

офіційного масштабу цін.

На сьогодні золото вже не фігурує в жодній країні як грошовий метал, перестала існувати і вільна розмінність на золото національних валют. Лише опосередковано, порівнянням з найпоширенішими і сильними валютами інших країн досягається певне співвідношення більшості валют з золотом і його участь в матеріально-речовому обороті.

За цих специфічних обставин такі явища, які в середні віки вважалися б свідомим псуванням монет, сьогодні використовуються як важливі принципи регулювання грошового обігу. Йдеться про такє явище, як девальвація — офіційне зниження урядом золотого вмісту грошової одиниці національної валюти і відповідне зниження її офіційного курсу щодо іноземних валют. Лише після другої світової війни в країнах капіталізму було проведено понад 200 девальвацій національних валют. Так, якщо до девальвації 13 березня 1973 р. золотий офіційний вміст американського долара становив 0.818513 г чистого золота, то після девальвації — 0,736736 г. Наймасовіші девальвації були проведені в 1949, 1967, 1971 рр. Якщо в період дії золотого стандарту девальвація використовувалась як один з методів стабілізації національних валют і, як правило, супроводжувалась відновленням розміну знаків вартості на золото або срібло, то за сучасних умов девальвація не може забезпечити стабілізації валют і все частіше супроводжується значним зростанням цін на товари та послуги, що імпортуються з країн, відносно валют яких було понижено курс цієї національної валюти.

Протилежні цілі переслідує ревальвація — офіційне підвищення державного курсу паперових грошей збільшенням золотого вмісту національної валюти. Підвищення курсу валюти відносно валют інших країн викликає відповідне зростання цін експортованих товарів у іноземній валюті та зниження конкурентоспроможності країни на світовому ринку. З іншого боку, знижуючи виражені в національній валюті ціни на імпортовані товари, наслідком ревальвації є значне підвищення попиту на ці товари і зростання імпорту. Прикладом може бути ревальвація німецької марки і японської ієни, проведена відповідно на початку і наприкінці 70-х років.

Нові, раніше невідомі явища в межах валютних систем можуть мати наслідками значну модифікацію процесу ревальвації. Наприклад, введення так званого плаваючого валютного курсу зумовило своєрідну ревальвацію німецької марки у жовтні 1976 р. відносно не до всіх валют, а лише до тих, які входили до «європейське! валютної змії» і здійснювали спільне з маркою «плавання» (нідерландський гульден, бельгійський франк, норвезька, шведська крони та крона Данії). Ревальвація може бути також проведена у формі відмови центрального банку тієї чи іншої країни від проведення необхідних операцій з підтримки в певних межах рівня курсу національної валюти або значного його

підвищення щодо курсів інших валют. Так було проведено ревальвацію японської ієни щодо долара і ряду інших валют у березні 1978 р.

Одним з методів регулювання грошового обігу може бути реставрація, яка означає повернення до попередньої грошової системи з відновленням розміну паперових грошей на золото за номіналом.

Сучасний процес демонетизації золота з активним його вилученням з обігу і перетворенням золота на звичайний товар супроводжується значним поворотом політики багатьох країн до імпорту цього благородного металу. Якщо раніше золото намагалися закупити і навіть неофіційно стимулювався його контрабандний імпорт, при жорстких каральних заходах за таке саме неофіційне вивезення цього металу, то з часом відносно імпорту, в усякому разі політика країн світу, особливо високорозвинених, різко змінилася відвертим протекціонізмом, спрямованим на захист внутрішнього ринку від чужого золота. Більше того, на багатьох аукціонах, що відбулися в США до 1980 р., ця країна розпродала великі партії цього металу, продемонструвавши таким чином своє ставлення до золота як до звичайного товару. Ряд країн, що посідають провідне місце у світовій економіці, мають дуже незначні запаси золота. В Японії, наприклад, золотий запас значно менший, ніж у Бельгії, Нідерландах чи Італії.

Однак було б неправильно зовсім не враховувати значення золота у забезпеченні грошей. Воно й далі використовується у цій ролі, але вже в іншій якості порівняно з попередніми періодами, а саме — як звичайний товар. По-перше, держава, реалізуючи вироби із золота на внутрішньому ринку, задовольняє певну частину платоспроможного попиту. По-друге, одержана валюта за рахунок експорту золота використовується для закупівлі на зовнішніх ринках необхідної кількості товарів. Золото як експортний товар все ж має особливості порівняно з іншими товарами, оскільки є стратегічним резервом держави і викидається на зовнішній ринок у тих крайніх випадках, коли існують недостатні можливості для експорту інших товарів. Це явище характерне передусім для дефіцитної економіки.

Для того щоб застрахувати економіку своїх країн на майбутнє, деякі досить розвинені держави, такі як Південна Корея, Тайвань, останнім часом почали різко збільшувати свої золоті запаси. Такий підхід характерний і для центральних банків інших країн, що продовжують вкладати свої капітали в золото. Загалом понад 1/3 виробленого в світі золота знаходиться в державних резервах. Близько 70 відсотків валютних резервів США складається з золота (більш як 8 тис. т), Франції— 65 відсотків (2,5 тис. т), Швейцарії, Італії та Нідерландів — понад 50 відсотків.

Ми розглянули грошовий обіг на рівні суттєвих відносин на основі розкриття головних закономірностей конкретно-історичного розвитку. Тепер переходимо до

аналізу»сьогоденної практики грошового обігу, на основі єдності змісту і форми, що відбиває діалектику руху від сутності до явища, а потім до дійсності.

Система грошових відносин є органічним структурним елементом, невід'ємною частиною загальної системи товарно-грошових відносин. Водночас грошова система як певна цілісність, як підсистема має також власні, притаманні лише їй властивості, характеризується специфічною сукупністю структурних елементів, що взаємодіють. Йдеться про виявлення реальних причинно-наслідкових зв'язків, які б визначали, з одного боку, специфіку розвитку загальної системи товарно-грошових відносин, а з іншого — об'єктивну основу та власні закономірності саморозвитку грошей як відносно самостійної економічної структури.

Виходячи з цього, слід зазначити, що товарний оборот може поглинути лише певну кількість золотих грошей, у повній відповідності до розглянутого вище закону. Паперових грошей ринок може поглинути будь-яку кількість. Суто теоретично випуск паперових грошей, їхня кількість може бути обмежена наявною кількістю паперу та технічними засобами їх виготовлення або тим станом, коли купівельна сила грошей дорівнюватиме нулю і не покриватиме навіть витрат на випуск їх.

Забезпечення стійкості грошового обігу, його впорядкування та стабілізація мають найважливіше значення серед усіх завдань з нормалізації товарно-ринкових відносин у будь-якій країні незалежно від суспільного ладу. Адже грошам, то перебувають в обігу, належить особлива роль: саме через їх посередництво здійснюється суспільна оцінка витрат і результатів праці різних товаровиробників, відбувається розподіл суспільного продукту за споживачами, опосередковується обмін товарів та здійснюються зв'язки між виробниками і споживачами. У зв'язку з цим без стійкості валюти, без збалансованості між кількістю грошей і товарною масою, що перебуває в обігу, ринок буде лихоманити, рух товарів, матеріальних і трудових ресурсів може набути непередбаченого, а часом і небезпечного характеру. Історії відомі випадки, коли подібні явища досягали справді катастрофічних масштабів.

Саме тому не може бути задовільним досить поширене визначення такого складного і суперечливого явища, що має назву інфляція, — як переповнення каналів грошовою обігу знеціненими паперовими грошима внаслідок випуску їх у розмірах, що перевищують потреби грошового обігу і товарообороту. Адже відразу виникають питання, на які це визначення не дає по суті відповіді: по-перше, які причини спонукають надмірний випуск паперових грошей в обіг і, по-друге, як визначити той рівень, до якого грошова емісія (випуск) цілком безпечна і не викликає тривоги і після якого розпочинається вже не наповнення, а переповнення сфери товарно-грошового обігу і настає інфляція?

При такому визначенні залишаються поза увагою глибинні причини цього складного явища, на перший план висуваються поверхневі форми інфляції, через що її наслідки приймаються за причини. Очевидно, в основі явища інфляції лежить порушення більш фундаментальних економічних пропорцій.

Першопричину інфляції слід шукати в народногосподарських явищах, і передусім у специфіці самого процесу розширеного відтворення. Це дисбаланс динаміки розширеного відтворення, що виникає за певних умов, який може бути викликаний перевищенням загальної суми грошових доходів, що виплачені населенню за результатами виробничої, суспільно-корисної діяльності, різними видами соціальних виплат над створеною у виробництві загальною сумою вартості товарної маси споживчого призначення та послуг населенню за цей самий період. Таке перевищення може бути більшим або меншим у певні періоди виробничої діяльності і відповідно більшим чи меншим виявиться й інфляційний тиск на економіку.

Після другої світової війни капіталістичний світ пережив дві великі інфляційні хвилі: першу, пов'язану з переходом від воєнної до регульованої економіки ринкового типу (1945—1952), та другу в 70-х роках після так званих нафтових шоків, результатами яких стала активна структурна перебудова всього суспільного відтворення і перехід від ресурсо-, енергомісткої до ресурсо-, енергозберігаючої, наукомісткої економіки (1974—1981).

За умов державного контролю над цінами та штучного стримування їх неминучого зростання інфляція стає придушеною (приглушеною), коли ступінь можливого при вільному ціноутворенні зростання цін і вирівнювання у такий спосіб попиту і пропозиції набирає швидко зростаючого незадоволеного попиту. На відміну від придушеної видима інфляція характеризується індексом цін.

За зовнішніми ознаками розрізняють інфляцію локальну, яка є в рамках окремих країн: світову, що охоплює групу країн або цілі регіони; галопуючу, при якій зростання цін набуває стрімкою, стрибкоподібного характеру; повзучу (інерційну), коли ціни зростають поступово, але неухильно.

Причини, які призводять до розвитку інфляційних процесів у економіці, поділяють на внутрішні та зовнішні. Перші викликані розвитком внутрішніх економічно-фінансових чинників, «імпортовані» —зовнішньоекономічними причинами.

Оскільки ми дійшли висновку, то першопричиною інфляції не може бути лише переповнення каналів грошового обігу знеціненими паперовими грошима, а вона лежить у порушенні більш важливих і фундаментальних економічних пропорцій, то і боротьба з нею не може бути зведена лише до «перекриття каналів», потоку знецінених грошей, як

радять окремі економісти. Це серйозна і багаторічна структурна політика, спрямована на подолання народногосподарських диспропорцій. Практика подолання інфляційних процесів рядом західноєвропейських країн підтверджує той незаперечний факт, що вони не обмежувалися лише регулюванням сфери обігу та механізму розподілу і перерозподілу доходів, а розробили і централізовано реалізували значні програми інвестицій у сферу виробництва. І лише поряд з цим вводився відповідний режим стримування зростання споживчих і підприємницьких доходів. Саме високі темпи зростання суспільного виробництва і продуктивності праці у поєднанні з розвиненою системою соціального страхування дали можливість цим країнам забезпечити значні темпи підвищення життєвого рівня населення при збереженні помірних темпів підвищення загального рівня цін.

Процеси інфляції за соціалізму мали певну схожість з цими процесами в капіталістичних країнах, адже ті й інші проходили за умов існування товарно-грошових відносин. Однак об'єктивно слід визнати, що жорстко регульована економіка мала значно багатший арсенал стримування інфляційних процесів. Особливо наочно це виявилось у періоди найграндіозніших економічних потрясінь. Так, якщо в роки першої світової війни лише за три роки в Росії кількість паперових грошей в результаті емісії для покриття дефіциту і фінансування воєнних витрат зростає в 14 разів, то за три роки Великої Вітчизняної війни — лише в 2,4 рази. В 1915 і 1916 рр. витрати державного бюджету покривались прибутками лише на одну чверть, а в 1917 р. дефіцит бюджету перевищив 80 відсотків, в 1942 р. дефіцит становив менш як 10 відсотків, у 1943 р. — менш як 7 відсотків, а в 1944 р. дефіциту вже не було.

Важливими для стабілізації економічного розвитку протиінфляційними заходами є такі: впорядкування господарської діяльності підприємств незалежно від форм власності; забезпечення контролю над виплатами грошових засобів та ліквідація всіх незаконних форм перетворення безготівкових грошей в готівкові; створення національної системи ціноутворення та проведення зваженої політики цін і податків; різке скорочення дефіциту державного бюджету і проведення обґрунтованої кредитної політики; скорочення загальної державної заборгованості по відстроченому попиту; раціоналізація інвестиційного сектору; вдосконалення процесу конверсії воєнного виробництва; реальне скорочення чисельності управлінського персоналу до таких меж, які диктуються станом економіки та суспільного життя країни; значне скорочення масштабів і сфер діяльності «тіньової економіки»; раціоналізація зовнішньоторговельних і зовнішньоекономічних відносин.

Заходи, що мають назву дефляції, в буквальному розумінні означають вилучення з обігу

частини надлишкової грошової маси, випущеної в обіг у період інфляції.

Важливим засобом упорядкування та стабілізації грошового обігу є проведення грошових реформ, що в широкому розумінні означає перехід від однієї грошової одиниці до іншої, а у вузькому — лише часткові зміни в грошовій системі.

Розрізняють такі види грошових реформ:

перехід від одного типу грошової системи до іншого або від однієї грошової одиниці до іншої;

заміна знеціненої монети повноцінною або нерозмінних грошових знаків розмірними;

зміни в системі емісії грошей;

стабілізація валюти або часткові заходи щодо впорядкування грошового обігу;

створення нової грошової системи у зв'язку з державною перебудовою.

Віддаючи належне багатій і цікавій практиці проведення грошових реформ у багатьох країнах світу, для нас стосовно завдань, що вирішуються за умов перебудови економічної системи, значний інтерес становить досвід проведення грошової реформи в неймовірно важких господарських умовах переходу до нової економічної політики в колишньому СРСР в 1922—1924 рр. Досить сказати, що влітку 1921 р. склалася така ситуація, коли витрати на випуск грошей та утримання апарату державної скарбниці практично дорівнювали тим реальним прибуткам, що мала держава від емісії. Грошове господарство молодої радянської республіки було повністю дезорганізоване.

За умов повоєнної розрухи, коли емісія була чи не головною статтею державних надходжень, здійснити ефективну стабілізацію грошового обігу, забезпечити його стійкість було надзвичайно важко. Підготовка до проведення грошової реформи розпочалася ще в 1920 р.

Було використано один із найпоширеніших методів стабілізації та упорядкування грошового обігу — деномінація, що означає укрупнення грошової одиниці шляхом обміну її на нову з одночасним перерахунком у співвідношенні обміну знаків усіх цін, тарифів, заробітної плати, тобто зміни масштабу цін.

При першій деномінації були замінені грошові знаки зразка 1922 р. на знаки попередніх зразків у співвідношенні 1 : 10 тис, при другій — 1 крб. зразка 1923 р. прирівнювався до 100 крб. зразка 1922 р., в результаті чого грошова маса скоротилася в мільйон разів.

Грошовий обіг поступово почав рахуватися в «золотих карбованцях», який спочатку був умовною грошовою одиницею. Реальною твердою валютою він став тоді, коли в обіг було випущено банкноти Державного банку — червінці, це банківські білети достоїнством у 10 крб. з золотим вмістом 7,74234 г чистого золота, що дорівнювало тій самій кількості золота, яка була в дореволюційній золотій монеті вартістю 10 крб. Червінці

забезпечувалися на 25 відсотків золотом, іншими коштовностями, а також стійкою іноземною валютою за золотим курсом, на 75 відсотків — товарно-матеріальними цінностями, що перебували у господарському обороті та легко реалізувалися.

Поряд з випуском в обіг Державним банком кредитних грошей — червінців, спочатку не припинялася емісія Наркомфіном радянських грошових знаків, у результаті чого в країні певний час здійснювався паралельний обіг двох незалежних одна від одної валют. Адже радянські грошові знаки були паперовими грошима, і хоча й виконували функцію засобу платежу, не мали твердого фіксованого державою матеріального забезпечення. На радянських грошових знаках лише зазначалося, що вони забезпечуються всім надбанням держави.

У зв'язку з цим головним завданням подальшого зміцнення і упорядкування грошового обігу була ліквідація паралельного обігу двох різних за своїм економічним змістом валют і остаточне введення в господарський оборот банківських білетів як єдиної твердої та стабільної валюти.

Звичайно, сама по собі неодноразово проведена деномінація не змогла б розв'язати весь вузол тогочасних народногосподарських проблем. Успішне його вирішення ґрунтувалося на піднесенні економіки в результаті запровадження нової економічної політики. Саме в цей час розпочалося швидке відродження сільського господарства: збір зернових культур уже в 1922 р. становив близько 50 відсотків довоєнного рівня, а в 1923 р. — понад 70 відсотків. Високими темпами відроджувалася і промисловість: якщо в 1920 р. обсяг її продукції дорівнював лише 14 відсотків відносно рівня 1913 р., то в 1923 р. — 39. На основі зростання промислового і сільськогосподарського виробництва збільшувався і товарооборот, зростала зовнішня торгівля. Так, активне сальдо платіжного балансу в 1923 р. становило майже 160 млн. крб. золотом.

Усі ці позитивні зміни в економіці були підкріплені заходами щодо суттєвого скорочення витрат бюджету. Серед них такі:

десятикратне скорочення армії;

різке скорочення державного апарату, причому за рахунок не надзвичайних акцій, а неухильного впровадження економічних методів господарювання, коли зайвими стали багато відомств та главків, які активно плодилися в роки «воєнного комунізму». Так, серед 1 млн. безробітних, що з'явилися в результаті введення непу, 750 тис. (3/4) були конторськими службовцями;

перехід від бюджетного фінансування до кредитування народного господарства;

державні займи, які мали велике значення не лише тому, що були новим джерелом доходів бюджету, а й важливим засобом переходу від різних натуральних форм

економічних зв'язків з державою до єдиної грошової форми.

У результаті проведення всього комплексу зазначених заходів дефіцит державного бюджету в 1924 р. було майже повністю ліквідовано. В жовтні 1924 р. випуск в обіг радянських грошових знаків було заборонено законом: вони обмінювалися за твердим курсом на червінці у співвідношенні 1 червінець на 10 крб. Отже, емісія цих знаків практично перестала бути джерелом зменшення дефіциту бюджету, а загальна маса випущених Наркомфіном грошей скоротилася в 50 млрд. разів.

Грошова реформа 1922—1924 рр. дає підстави для такого висновку: з одного боку, перехід до економічних методів господарювання має супроводжуватися зміцненням системи грошового обігу, з іншого — сам процес формування стійкої валюти і стабілізації грошового обігу можливий винятково за умов проведення політики, спрямованої на впровадження саме економічних методів управління економікою.

17.2. Кредитна система, банки, фондові біржі

Серед інструментів регулювання фінансових відносин важлива роль відводиться кредиту. Останній є найуніверсальнішою формою руху позикового капіталу. Як економічна категорія він виражає відносини між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та використання їх на умовах повернення і платності.

Рушійним мотивом кредитних відносин є отримання додаткового прибутку (доходу) з суб'єктів кредитних відносин: кредитор отримує його у вигляді відсотка на кошти, надані у позику, а боржник — у вигляді прибутку на позичені кошти, використані у підприємницькій діяльності, чи на розширення власного споживання. Завдяки цьому кредит справляє важливий стимулюючий вплив на поведінку економічних суб'єктів. Об'єктивна необхідність використання кредитних відносин у суспільстві зумовлена існуванням насамперед грошової системи, а також необхідності використання її в процесі виробництва, тобто закономірностями кругообороту і обороту товарних ресурсів, грошових засобів у процесі суспільного відтворення. В ході такого кругообороту обов'язково утворюються тимчасово вільні кошти. Класичним прикладом такої ситуації може бути нагромадження амортизаційних відрахувань на рахунок акціонерних компаній, фірм, підприємств, незалежно від форм і підпорядкування, до моменту використання їх для відновлення засобів виробництва чи розширення на новій технічній основі самого виробництва. Амортизаційні кошти нагромаджуються згідно з установленими нормами амортизації в кожному циклі виробництва залежно від галузі.

Кошти від реалізації продукції також не завжди витрачаються відразу і повністю на придбання сировини, матеріалів, оплати кредиту, заробітної плати, премій, відрахувань на соціальні потреби, розвиток інфраструктури, створення страхових резервів підприємств

тощо. Підприємства, як правило, накопичують грошові фонди для задоволення власних потреб. Це пояснюється тим, що здійснення певного заходу пов'язано, скажімо, з впровадженням нової техніки і технології, розширенням виробництва, освоєнням нового асортименту продукції, поліпшенням якості виробів, потребує додаткових матеріальних і фінансових ресурсів, якими підприємства забезпечені не завжди.

Інакше кажучи, ініціативна економічна діяльність неможлива без накопичення грошових ресурсів, які до часу їх витрачання були для розпорядника тимчасово вільними коштами. Це створює реальну основу для виникнення кредитних відносин. Адже поряд з тимчасово вільними коштами у одних підприємств, організацій виникає циклічна потреба в цих самих коштах в інших організаціях, яким для нормального процесу виробництва чи реалізації продукції потрібні додаткові ресурси понад ту суму, якою вони оперують на цей момент. Посередниками в таких операціях, як правило, виступають банки, надаючи кредит тим, хто цього потребує, за відповідний відсоток і залучаючи кошти тих, у кого вони зайві за відповідний, але вже нижчий відсоток. Різниця між банківською ставкою плати за кредит і плати за залучення коштів є банківський прибуток.

Кредити класифікуються залежно від того, який банк чи який кредитор авансує позичальникові кошти, на які цілі та в якій сфері. Це насамперед банківський кредит. Його забезпечують державні й комерційні банки під виробничі і торговельні внутрішні та зовнішні угоди. Є такі форми кредиту:

банківський державний — держава виступає позичальником, а населення — кредитором грошових засобів (власники облігацій, державних позик і вкладників відповідних банків); комерційний — надання відстрочки платежу продавцем товару (зокрема, засобів виробництва) покупцеві. Комерційний кредит, який надають підприємці один одному, оформляється векселями. Цей вид кредиту тісно переплітається з банківським кредитом через урахування векселів;

вексельний (надання кредитів через банки) — власники векселя є постачальниками своїм покупцям. Цей кредит набув розвитку на основі комерційного.

Крім перелічених форм кредиту у світовій фінансовій практиці поширений іпотечний кредит — надання грошових позик під нерухомість: купівлю землі, міських споруд, іригаційних споруд. Цей вид кредиту пов'язаний з витратами на використання землі. До особливої сфери застосування можна віднести міжнародний кредит. Його надають держава, міжнародні банки і фінансові організації, приватні банки і фірми в процесі міжнародного економічного співробітництва. Розрізняють такі напрями міжнародних кредитних відносин: кредитні відносини, що виникають між високорозвиненими країнами і тими, що розвиваються; відносини, що виникають між країнами, що розвиваються;

відносини між розвиненими країнами; відносини, що виникають між розвиненими і постсоціалістичними країнами; відносини між самими постсоціалістичними країнами, а також між ними і країнами, що розвиваються.

Розрізняють банківський кредит коротко-, середньо- і довготерміновий. Такий поділ за строками використання і погашення кредиту зумовлюється економічною природою об'єктів, що кредитуються банком. Короткотермінові банківські кредити (до 1 року) переважно і безпосередньо пов'язані з функціонуванням оборотних коштів, з швидкістю обороту оборотних засобів: середньотермінові (до 5 років) — з швидкістю обороту насамперед основних засобів підприємств та акціонерних об'єднань, з оборотом основних фондів. Короткотерміновий кредит охоплює поточний господарський оборот діючих виробництв, середньотерміновий — розширене відтворення наявних господарських ланок, довготерміновий — інвестиційні процеси, капітальні вкладення в будівництво, реконструкцію і технічне переоснащення виробництва.

У кредитну систему включено також ощадну справу. У системі ощадного банку акумулюються великі суми вільних коштів населення, які потім використовуються у вигляді кредитних ресурсів. У інших випадках значна частина громадян виступає споживачами кредитних ресурсів, одержуючи позики для житлового і гаражного будівництва, через споживчий кредит, кредитні спілки тощо.

Реалізація вимог законів ринку в кредитних відносинах забезпечується встановленням і дотриманням принципів кредитування всіма учасниками. В умовах переходу до ринкової економіки вирішального значення набувають такі принципи кредитування, як терміновість, поворотність, платність, забезпеченість позик, кредитоспроможність позичальника, рівноправність сторін у кредитних відносинах. Вони спрямовані на широке використання економічних стимулів, забезпечення господарської самостійності та матеріальної відповідальності за результати діяльності, партнерський взаємовигідний характер відносин кредитора і позичальника.

Відшкодовуваність кредиту з позиковим відсотком зумовлює пошук підприємствами найефективніших методів господарювання, підвищує матеріальну відповідальність користувачів кредиту за відсутність достатніх власних накопичень. Кредитні відносини надають економічним процесам динамізм, інтенсифікують виробництво. Можливість скористатися кредитом дає змогу підприємцям прискорювати строки здійснення господарських заходів, обирати доцільні методи організації виробництва чи збуту продукції, не чекаючи накопичення власних коштів у повному обсязі. Крім того, кредитні установи при видаванні позик на здійснення конкретних заходів беруть на себе частину ризику, пов'язаного з науково-технічним нововведенням. Перерозподіляючи через

банківську систему економічну відповідальність за можливі невдачі у виборі технічних рішень, суспільство водночас використовує цю систему як потужний важіль економічного впливу на поточну науково-технічну політику.

Роль кредиту не обмежується стимулюючим впливом на підприємницьку поведінку економічних суб'єктів. Завдяки наявності між кредиторами і позичальниками особливих посередників — кредитних установ чи банків — його роль піднялася на якісно новий рівень. Створення широкої мережі таких установ надало кредитним відносинам системного і глобального характеру. Кожний власник будь-якої суми вільних коштів має можливість віддати їх у позику кредитному закладу (у формі депозиту, внеску тощо). Водночас кожний економічний суб'єкт, що має потребу в позиці, може звернутися у такий заклад і отримати її на певних умовах.

Центрами концентрації та перерозподілу позикового капіталу, організації його руху і використання, а також контролю стали банки. Концентруючи і перерозподіляючи значні грошові кошти, вони отримали можливість впливати не лише на поведінку окремих суб'єктів кредитних відносин, а й на вирішальні економічні процеси, на політику держави, стан справ в окремих галузях економіки, регіонів, на інтереси різних соціальних верств населення. Завдяки банкам кредит перетворився на потужний важіль регулювання провідних процесів на макро- і мікроекономічних рівнях.

Банки, їхні види і функції. Кредитна система, як уже зазначалося, охоплює, по-перше, сукупність форм і методів функціонування кредиту в межах однієї країни, по-друге, сукупність кредитних установ (банків, страхових товариств, ломбардів тощо). Від діяльності другої складової кредитної системи багато в чому залежить ефективність виконання функції кредитної системи в цілому. Самі банки є фінансовими установами, що акумулюють кошти і нагромадження, надають кредит, здійснюють грошові розрахунки, обмін векселів, емісію грошей, цінних паперів, операції із золотом, іноземною валютою та інші функції. У деяких країнах за банками закріплені основні функції держави. Вони обслуговують грошовий обіг і кредитні відносини, здійснюють емісію грошей, контролюють господарську і фінансову діяльність підприємств, виконують роль загального апарату обміну і обліку в економіці.

Закон України «Про банки і банківську діяльність» розглядає банки як установи, функціями яких є кредитування суб'єктів господарської діяльності та громадян за рахунок залучення коштів підприємств, установ, організацій, населення й інших кредитних ресурсів, касове та розрахункове обслуговування суб'єктів господарювання, виконання валютних та інших банківських операцій. Вони є посередниками руху позикового капіталу, який часто зростається з промисловим, утворюючи фінансовий капітал.

За функціями і характером виконуваних операцій банки поділяються на емісійні, комерційні, депозитні, експортні, іпотечні, ошадні. У ринковій системі банки — це комерційні підприємства, які надають своїм клієнтам (вкладникам чи позичальникам) фінансові послуги і отримують від них у певній формі оплату. При будь-якій економічній системі банк виконує дві головні функції. Сутність першої полягає у збиранні та видаванні грошових ресурсів у вигляді внесків (депозитів) і оплаті виписаних на банк чеків, платіжних доручень вкладника. У цій функції банк виступає в ролі боржника, що виконує свої зобов'язання. Значною мірою вона є пасивною: банк не може примусити вкладників збільшити внески, водночас, як правило, не відмовляючи нікому з них.

Приймаючи внесок чи депозит, банк зобов'язується повернути його за вимогою вкладника. При цьому внески можуть бути на пред'явника або іменні, вільні чи пов'язані з виконанням певних умов. Вільні внески повертаються на вимогу вкладника, а договірні — після закінчення строку внеску, а також після попереднього повідомлення.

Внесені в банк кошти ніколи не вилучаються вкладниками одночасно. На рахунках завжди зберігається перехідний залишок грошей. Інакше кажучи, кошти, що вилучаються з банку, становлять лише частину загальної суми внесків. При цьому вилучення, як правило, компенсується надходженням нових вкладень. Виходячи з цього емпіричного висновку про поведінку вкладників, банки здійснюють свою другу функцію: надають кредити підприємствам і населенню. На відміну від першої вона є активною, оскільки банки ретельно аналізують доцільність надання грошей позичальникам і гарантії, що даються під позику. Для короткострокових позик гарантією можуть бути різні цінні папери, які переходять у портфель банку. Довгострокові позики видаються переважно під заставу нерухомого майна.

Банк визначає надійність боржника, тобто чи буде оплачено вексель після закінчення зазначеного строку, і лише після цього купує його. Крім векселів, банк може купувати і враховувати інші цінні папери, наприклад, зобов'язання державного казначейства, папери акціонерних товариств, складські зобов'язання.

З початком переходу до ринку розвиток комерційних банків пожвавився. Перші з них зароджувались на кооперативних чи акціонерних засадах при підприємствах та інших структурах, відомствах, галузях народного господарства. Водночас організовувалися регіональні комерційні банки багатого- і вузькогалузевого профілю. Підтиском вимог ринку змушені були реформуватися провідні банки-монополісти на грошовому ринку. Йдеться, наприклад, про Житлосоцбанк, Промбудбанк. Вони змінили свій статус з державних на акціонерні та перейшли на комерційні засади обслуговування. У зв'язку зі змінами в статусі та методах роботи їх було перейменовано відповідно на акціонерно-комерційний

Соцбанк і акціонерно-комерційний Укрінвестпромбанк. В Україні налічується до 200 комерційних банків.

Банківська система України є дворівневою і складається з Національного банку України та комерційних банків. Така організація забезпечує чітке відокремлення емісійної функції кредитної системи від функції кредитного і розрахункового касового обслуговування юридичних та фізичних осіб. Першу з цих функцій закріплено за Національним банком України, який є найвищим рівнем банківської системи, а решта функцій — за мережею комерційних банків, що становлять її другий рівень.

На Національний банк України покладено виключну функцію емісійного центру, кредитне і розрахунково-касове обслуговування комерційних банків. Йому доручено нагромаджувати і зберігати золотовалютні резерви держави, здійснювати єдину державну грошово-кредитну політику, координувати діяльність усіх ланок кредитної системи, визначати курс національної валюти, обслуговувати разом з комерційними банками державний борг, регулювати рівень відсоткових ставок.

Комерційні банки, створюючись на акціонерних і пайових засадах, реєструються у Національному банку України. Вони можуть здійснювати різноманітні операції з кредитного, розрахунково-касового та іншого обслуговування юридичних і фізичних осіб. Усі операції виконуються ними на договірних умовах, що сприяє створенню партнерських стосунків з клієнтами. Комерційні банки кредитують підприємства у межах власних чи залучених коштів і можуть брати їх у Національному банку, або в таких самих комерційних фінансово-кредитних структурах. Вони практично контролюють 2/3 грошового обігу в країні. За останні роки провідні акціонерні комерційні банки накопичили величезні грошові ресурси.

У країнах ринкової економіки уряди регулюють процес створення і діяльності банків. Застосовується державне врахування вкладень банківських депозитів. Наприклад, у США воно було введено після того, як у 1930—1933 рр. виявились неплатоспроможними 8 тис. банків з 5 млрд. дол. депозитів. Тепер клієнти повністю захищені від втрати вкладень, навіть коли банк збанкрутує. Очевидно, що подібний захист із страхуванням вкладень населення у банки впровадить і Україна. Чому високорозвинені країни змушені ретельно опікувати банківську систему у ринковій економіці? Досвід США довів, що держава виграє, припинивши анархію нестійкої приватної банківської справи. По-перше, приватні банки можуть зазнати краху через помилки в наданні кредиту і у своїх інвестиціях. По-друге, неконтрольований випуск грошей зумовлює надлишок грошової маси та інфляцію. По-третє, держава «стоїть за плечима банків» на випадок депресії. Для забезпечення надійності функціонування банківської системи і обмеження випуску грошей в обіг

держава у законодавчому порядку встановлює мінімально допустиму суму готівкових грошей, тобто резерв активів банку, який ретельно контролюється.

До складу фінансової системи входять також біржі. Біржа — найрозвиненіша форма оптового ринку масових взаємозамінних товарів, ринку цінних паперів та іноземної валюти, що регулярно функціонує.

Біржа в перекладі з латинської означає «шкіряний гаманець». Ще в XII ст. у м. Брюгге купці почали збиратися для здійснення угод на площі «Гаманець». Будь-яка біржа — це ринок, де зустрічаються продавці та покупці. Між ними найчастіше за допомогою посередників-маклерів здійснюються угоди щодо реалізації великих партій однорідної продукції. Перші регулярні товарні біржі виникли в Антверпені у 1549 р., в Гамбурзі — 1558 р., Амстердамі — 1586 р.

Спочатку біржі мали універсальний товарний характер, але поступово почали спеціалізуватися на окремих видах товару — хлібі, цукрі, металі тощо. Одночасно на товарних біржах виникали окремі біржі для торгівлі грошима і грошовими зобов'язаннями (облігаціями, векселями, дорученнями), які поступово повністю відокремились, і ринок цінних паперів дістав назву фондової біржі. І товарна, і фондова біржі дожили до сьогоднішніх днів. Разом з банками, податками вони перетворились на головний регулятор ринкового господарства. Щоденно на тисячах бірж по всьому світу здійснюються мільйони угод з купівлі-продажу товарів, цінних паперів. Тут визначаються основні курси валют, ціни на золото і масові товари, курси державних зобов'язань і акцій приватних компаній. Вони відбивають стабільність національних валют, коливання цін на товари, що залежать від співвідношення попиту і пропозиції на вільних ринках. На біржах визначається прибутковість чи збитковість окремих компаній, галузей, а часто і стан економіки держави в цілому.

Біржа — регулятор ринкового господарства, який сприяє найвигіднішому використанню капіталів. Банки у своїй кредитній політиці завжди враховують курси акцій та їхню динаміку на фондових біржах. Біржа, як чутливий барометр, фіксує будь-які зміни економічної ситуації, швидко реагує на всі відхилення від рівноваги в попиту-пропозиції на товари і цінні папери, забезпечує необхідність змін у галузевій структурі.

В Україні діяльність фондових бірж розгорнулася в останні роки. їхня робота регламентується Законом України «Про цінні папери і фондову біржу». Фондова біржа розглядається як акціонерне товариство, що зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їхнього біржового курсу та здійснює діяльність відповідно до чинного законодавства, власного статуту і правил.

Операції на біржах виконують фахівці, об'єднані біржовим комітетом. Спочатку це були

просто посередники-маклери, але серед них відбулася спеціалізація за різними видами біржової діяльності. Тепер їх називають по-різному: біржові маклери, куртє, комісіонери, брокери і стопброкери. Всі вони працюють за винагороду — куртаж, який виражається у відсотках від загальної суми угоди. Маклери ведуть розрахункові записи — бродеро, які підписують обидві сторони угоди. Вони зобов'язані бути безпристрасними, не повинні за свій рахунок брати участь у комерційних справах клієнтів, не можуть будь-кому передавати свої функції.

Навколо біржі стихійно виникає неорганізований, нерегульований «вуличний» ринок. Його головні фігури — неофіційні маклери чи «зайці», які приймають для купівлі-продажу цінні папери без офіційної реєстрації та котирування на біржі. «Зайці» не завжди отримують великий куртаж і не проти перепродати досить сумнівні цінні папери. Серед інших причин існування «вуличного» ринку слід назвати високе біржове мито — 2 відсотки з кожної партії цінних паперів на користь біржі.

Для виконання посередницьких функцій маклери об'єднуються в брокерські фірми. На початку 90-х років у США 12 брокерських фірм мали власний капітал більш як 1 млрд. дол., а 67 відсотків операцій на Нью-Йоркській фондовій біржі здійснювали 5 брокерів. Біржові маклери обслуговують позичальників і кредиторів. Позичальникам не вистачає власних коштів і вони створюють попит на фондовій біржі. Основними позичальниками виступають підприємці, компанії та державні установи, банки, страхові компанії та пенсійні фонди, а також громадяни з їх власними заощадженнями. На відміну від біржових маклерів, які лише зводять продавця з покупцем, отримуючи за це комісійні, інша провідна фігура фондової біржі — дилер має право купівлі цінних паперів на особисте ім'я і за свій рахунок для перерозподілу їх. Доходи дилера залежать від вигідного перепродажу цінних паперів. Головною фігурою на біржах стали великі фірми, які об'єднують у своїй роботі брокерські (посередницькі) та дилерські операції.

Основні об'єкти гри на фондовій біржі — цінні папери. Раніше характеризувались основні групи цінних паперів — акцій, облігацій, спеціальних цінних паперів. Тут підкреслимо, що в останньому десятиріччі розвинені країни світу поряд з класичними почали випускати нові види цінних паперів. До них належать позики з рухомими ставками, доход від яких не постійний, а змінюється залежно від відсоткової ставки грошового ринку. З'явилися і позики з можливостями дострокового погашення. Це забезпечує помітні переваги інвестора і ефективніше використання грошових ресурсів. Розвиток ринку цінних паперів значною мірою пов'язаний з стимулюванням цього процесу з боку держави через регулювання їхньої емісії та купівлю, спрощення доступу на ринок, надання податкових пільг покупцям.

Функціонування цінних паперів на фондових біржах спрямовано на збалансування попиту і пропозиції, забезпечення інтересів вкладників і позичальників. Цим пояснюється та увага, з якою біржі та урядові органи охороняють інтереси вкладників. У противному разі ринок цінних паперів відчуватиме серйозні потрясіння, що може згубно вплинути на економічний розвиток у цілому. За дослідженнями вчених Чиказького університету порівняльна прибутковість акцій протягом 50-ти років по 500 найбільших корпораціях країни становила 6,7 відсотка, при доходності довгострокових облігацій корпорацій 1,7 відсотка, а державних облігацій — 1 відсоток. При різному ступені ризику неоднакові й доходи. Найнадійніший доход — нижча ставка і навпаки. Додамо, що облігації безпосередньо пов'язані з одним з головних регуляторів ринкового господарювання — нормою позикового відсотка. Дешеві кредити сприяють підвищенню ділової активності. При економічному зростанні норму позикового відсотка підвищують і інфляція, природно, стає менш доступним для підприємців. Так регулюють ринкову економіку банки країн Західної Європи та США. При нестачі позикових коштів, дефіциті грошових ресурсів у підприємств банки можуть розкручувати позиковий відсоток, незважаючи на падіння виробництва, до небувалих висот. Це було характерним і для України у перші роки незалежності, коли комерційні банки вимагали за кредит 200—300 відсотків річних. Біржовий цикл руху цінних паперів складається з підготовки нового випуску, первинного розповсюдження і вторинного обігу. Випуском, як правило, називають певну кількість цінних паперів одного типу і розповсюдження їх на біржі. Новий випуск складається в ході прямих переговорів між дилером і акціонерним товариством. Передбачається повне, достовірне і конкретне обнародування всіх чинників, що стосуються даного випуску. Продаж на біржі цінних паперів вважається незаконним до того часу, поки проспект нового випуску не завізований урядовими службами, які контролюють діяльність біржі. Одночасно дилер вивчає можливості купівлі нових акцій великими вкладниками, починаючи з інвестиційних банків. Після досягнення попередньої домовленості про купівлю великих партій акцій дилер починає узгоджувати всі деталі випуску з представниками продавця і покупців.

При первинному розповсюдженні цінних паперів головним є визначення оптимальних розмірів однієї партії випуску і ціни акції. Інакше біржа не зможе поглинути всі випущені акції. Тому, як правило, весь випуск спочатку скуповує невелика так звана «група підписки». Потім вона передає акції більш широкій за складом дилерів «банківській групі», в яку входять і дилери «групи підписки». Новий випуск акцій здійснюється порівняно невеликими партіями, частина яких, у свою чергу, перепродається фінансовим закладам чи іншому дилеру. При перепродажу ціна підвищується, щоб учасники

розповсюдження нового випуску могли отримати куртаж.

Пройшовши первинне розповсюдження, цінні папери потрапляють у вільний біржовий оборот. Більшість цінних паперів, придбаних інвесторами при емісії, можуть перепродаватися. Договори купівлі-продажу раніше випущених цінних паперів здійснюються на вторинному ринку. Вторинний ринок виконує дві функції: 1) зводить продавців і покупців на роздрібному рівні, коли стає можливою купівля однієї чи кількох акцій; 2) сприяє вирівнюванню попиту і пропозиції при наявному рівні цін. Чимало цінних паперів обертаються і на «вуличному» ринку. Але в більшості випадків переваги біржового ринку очевидні, що спонукає емітентів домагатися реєстрації акцій для біржової торгівлі. Участь акцій в офіційному біржовому обігу визначає престиж компанії, полегшує доступ до кредиту, дає чітке уявлення про реальну оцінку акцій для оподаткування, злиття підприємств чи поглинання слабкіших більш сильними. На біржах ці угоди здійснюються відкрито і не можуть бути «засекречені». В будь-який момент роботи фондової біржі можна визначити останню оцінку (котирування) зареєстрованої на ній акції чи іншого цінного паперу. Надалі діють правила аукціонної торгівлі: кожний учасник біржової гри може, випередивши інших, заявити про купівлю певних цінних паперів за оголошеним курсом чи ціною. Угода вважається дійсною з моменту підписання контракту. При терміновій угоді за готівковий розрахунок суть гри завуальована, оскільки головний елемент біржових ігор (виграш чи програш) за рахунок коливань котирування курсів цінних паперів не відбивається безпосередньо у біржовій угоді.

Відкрита біржова гра починається лише при термінових угодах, які передбачають зобов'язання заплатити за цінні папери у спеціально обумовлений термін. Наперед точно передбачити котирування цінних паперів практично неможливо. Ця об'єктивна невизначеність поряд із великою різноманітністю умов термінових угод відкриває широке поле біржової гри на різниці цін і котировок. Той, хто виграв, як правило, отримує грошовий еквівалент у різниці курсів. При цьому цінні папери можуть залишатися у банківських сейфах, де вони перебували у момент угоди.

Прості чи тверді термінові угоди практично не відрізняються від угод за готівку. Цінні папери у такому разі передаються без урахування різниці курсів на заздалегідь визначену дату. В угодах з щоденною передачею вона може бути зроблена в будь-який день до закінчення терміну угоди. Термінова угода з премією передбачає можливість відмови від купівлі або продажу, але з виплатою премії для компенсації збитків. Близька за характером до термінової стележна угода. При ній продавець і покупець обумовлюють вартість кожної одиниці цінних паперів із зазначенням можливого відсотка відхилень. На

біржах досить поширеними є більш складні форми угод, зокрема ф'ючерсні контракти. Це термінові угоди на купівлю-продаж певного виду цінних паперів у майбутньому за задалегідь фіксованою ціною. Варранти (різновид опціонів) дають право для покупця придбати, а для продавця — продати вибраний вид цінних паперів за встановленою ціною протягом визначеного терміну.

Останнім часом вдосконалення організації ринку цінних паперів і створення сприятливих умов для його функціонування все більше покладається на Українську фондову біржу. Вона коригує ринок капіталу і має завдання сформувати централізований фондовий ринок України, до складу якого входитимуть національна фондова біржа, кліринговий банк та Центральний депозитарій. Кожна із цих складових спеціалізується на проведенні певних операцій з цінними паперами. Так, на фондовій біржі відбувається котирування цінних паперів і укладення угод. Кліринговий банк здійснює розрахунки за операції з цінними паперами. Центральний депозитарій займається зберіганням, обліком та переміщенням цінних паперів. Надійність обігу цінних паперів і контроль за ними забезпечується використанням сучасної електронно-обчислювальної техніки.

17.3. Кейнсіанська і монетаристська моделі кредитно-грошової політики

Науковий інтерес до проблем грошового обігу завжди закономірно зростав у періоди докорінних змін в упорядкуванні грошового обігу, з появою та масовим поширенням нових видів грошей і форм платіжно-розрахункових відносин. Так, поняття грошей було піддано суттєвому перегляду в середині XIX ст., коли в результаті бурхливого розвитку кредитних відносин значно розширилася сфера банкотно-чекового обігу. Іншим приводом для виникнення дискусій про природу грошового обігу та складових елементів цього економічного явища став вихід з обігу повноцінних металевих грошей внаслідок відміни золотого стандарту в 30-х роках минулого століття.

Сучасна полеміка навколо моделей кредитно-грошової політики також має об'єктивні засади. Після другої світової війни значно ускладнилася структура грошових систем, посилився зв'язок механізму кредитування з процесами емісії та обігу платіжних засобів. Кредит все більше заміщає готівку, розширились масштаби безготівкових розрахунків, особливо їхніх новітніх форм із застосуванням ЕОМ. Водночас відбулося зближення «суто грошового» обігу з сферою нагромадження та обігу грошового капіталу. Завдяки наявності в розвинених країнах досконалої кредитно-заощаджувальної системи гроші можуть швидко перетворюватися з форми платіжного засобу на капітал і навпаки. Виникли численні різновиди банківських рахунків, де гроші приносять відсоток, тобто є формою позичкового капіталу і водночас можуть використовуватися для платежів і розрахунків за товари.

Завдяки тому, що в теорії політичної економії в нашій країні тривалий час панувала школа антитоварників, за якою товарно-грошові відносини розглядалися як пережитки, залишки, «родимі плями» капіталізму, то зрозуміло, що за цих умов науково обґрунтована теорія грошового обігу не могла бути створена за «відсутністю» самого об'єкта дослідження. Хоча і за цих складних умов були вчені-економісти, що присвятили свої праці аналізу грошового обігу.

Серед зарубіжних авторів найпопулярнішою серед моделей кредитно-грошової політики є теорія М. Фрідмена, широко відомого американського економіста, лауреата Нобелівської премії 1976 р. Оскільки його погляди можна розцінювати як відвертий виклик іншій, донедавна також досить популярній моделі англійського економіста Дж. М. Кейнса, то розглянемо спочатку його теоретичні погляди.

Дж. Кейнс одним з перших серед сучасних західних теоретиків відкрито визнав, що капіталізм серйозно хворий, що основними недугами його економічного життя є безробіття, нестача попиту, які мають не випадковий, а закономірний характер і породжені особливостями капіталістичного господарського механізму, який, на його думку, потребував систематичних коригувань з боку держави. Головна ж небезпека криється в хронічній нестачі попиту на товари. Тому необхідно випускати в обіг додаткові платіжні засоби для стимулювання витрат населення і компаній, заохочувати банківський кредит зниженням відсоткових ставок, безпосередньо створювати додатковий попит з боку державного сектору за допомогою бюджетних асигнувань. Не будемо скороспіло і не завжди обачно відкидати цей підхід, як це робилося раніше. Адже повоєнна практика зміни господарських механізмів розвинених країн, за Кейнсом, незаперечно довела слушність основних його доказів. І все ж заради об'єктивності зазначимо, що його рецепти, за всієї привабливості, мають чітко виражений інфляційний характер, що довела практика 60—70-х років розвинених країн. Зростаюча інфляція, прискорений процес знецінення грошей, що в цей час охопив ці країни, поставили на порядок денний питання про пошук засобів стабілізації грошового обігу і цін передусім обмеженням притоку платіжних засобів в обіг, що, звичайно, суперечило прийнятій до цього у більшості країн кейнсіанській практиці попиту, який штучно стимулюється.

Проти кейнсіанської теорії виступили широко розрекламовані у повоєнній літературі Заходу представники доктрини монетаризму. Початок монетаризму датується 1956 р., коли вийшов збірник статей за редакцією американського економіста М. Фрідмена під назвою «Дослідження в галузі кількісної теорії грошей», де викладалося кредо нового напрямку. Сам термін «монетаризм» виник у 1968 р., коли інший американський дослідник у галузі грошей і грошового обігу К. Бруннер вперше використав його для виділення

підходу, за яким кількість грошей в обігу має першорядне значення для визначення стану капіталістичної економіки. Популяризації цього терміна сприяли дослідження М. Фрідмена.

Однак протягом майже 25 років монетаризм не набув поширення. І лише в 70-х роках розпочався досить стрімкий зліт і нечувана досі його популярність. Це пояснюється передусім реальною економічною ситуацією того періоду.

Насамперед монетаристи підвели теоретичні підвалини під практичною необхідністю відмови від державного втручання в економіку, яка так активно проповідувалася Дж. Кейнсом та його послідовниками. На думку М. Фрідмена, його послідовників — К. Бруннера, Ф. Кейгена, Р. Седлена, Д. Фенда та ін. — кейнсіанська стратегія призводить лише до посилення господарських диспропорцій, у той час як ринковий механізм капіталістичного відтворення володіє набагато більшим «запасом міцності» і зовсім не потребує стимулюючих акцій з боку держави. Основою теорії промислового циклу монетаристів є твердження, що коливання господарської активності відбивають різкі стрибки грошової маси, а коливання самої грошової маси є результатом політики «управління попитом». Для того щоб звести до мінімуму подібні коливання, ліквідувати цикли взагалі, треба ліквідувати державне втручання.

Монетаризм привертає увагу багатьох економістів своєю логічною злагоженістю, моністичним характером своєї побудови, завдяки якому побудована за його основними вимогами економічна структура (модель) виявляється досить простою, а пропоновані рішення основних проблем економіки — універсальними. Виникнувши як теорія попиту на гроші, ця теорія з часом стала претендувати на роль нової економічної філософії й водночас виступати як кредитно-грошова політика особливого типу, що націлена передусім на контроль за зростанням грошової маси на протиположний контроль за відсотковими ставками.

За монетаристськими постулатами рівень номінального доходу в економіці визначається масою грошей, що перебуває в обігу; в межах короткого періоду зміна маси грошей може впливати на рівень не тільки цін, а й виробництва; у тривалій же перспективі це призводить лише до зміни загального рівня цін, суттєво не впливаючи на процеси, які відбуваються в так званому реальному секторі, тобто у виробництві. Саме тому М. Фрідмен досліджує переважно залежності між цінами, обсягом виробництва і грошовою масою в довготерміновому плані, здійснивши історико-статистичний аналіз грошового обігу США за столітній період. Ці дослідження дали йому змогу дійти таких висновків: для стабілізації цін важливе значення має неінфляційне зростання грошової маси; якщо зміни цін передбачувані й не дуже значні, то економічне зростання може

відбуватися як при зростанні, так і при падінні Цін;
взаємозв'язок зміни грошової маси і тих перемінних, на які ця маса впливає, залишався сталим, незважаючи на різні причини зростання маси грошей;
основний шлях впливу грошової маси на економіку — від зміни маси грошей до зміни доходу, а не навпаки.

Вирішення ж поточних питань економічної політики, на думку М. Фрідмена, потребує знання особливостей взаємозв'язку темпу зростання цін і рівня безробіття на короткий період (крива Філіпса). Крива відбиває таку закономірність: зниження рівня безробіття супроводжується зростанням цін і заробітної плати. Ця закономірність розкривається твердженням, що нація може знизити рівень безробіття лише за рахунок прискорення темпів інфляції.

Крива Філіпса може бути використана саме щодо короткого відрізка часу, оскільки в тривалому періоді навіть низький рівень безробіття призводить до зростання інфляції, тому що залежить від позиції профспілок та фірм як монополістів. Крім того, ця крива діє лише за умов так званої інерційної інфляції, темп якої постійний. Якщо ж відбуваються непередбачені економічні потрясіння (наприклад, зростання цін на енергоносії), то і темп інфляції зростає також раптово. Причому, починаючи з моменту несподіваного потрясіння, інфляція виявляє тенденцію стабільного темпу зростання аж до моменту чергового потрясіння тощо. Прикладом можуть бути дві нафтові кризи як два свого роду економічних стреси (1973 і 1979 рр.), які підвищили інерційний рівень інфляції спочатку до 7, а потім до 9 відсотків.

Однак автори підручника «Економікс» П. Самуельсон і В. Нордхаус вважають, що теорія простої та стабільної кривої Філіпса вже застаріла. На зміну їй прийшла так звана теорія природного рівня безробіття. Саме безробіття, яке знаходиться на «природному» рівні, коли чинники, що понижують або підвищують пiни, перебувають у рівновазі, на думку авторів, стримує інфляцію. Для США, наприклад, природний рівень безробіття становив на початку 60-х років 4, у 80-х роках — 6—7 відсотків і зріс завдяки дії таких чинників: до складу робочої сили все активніше залучаються підлітки, жінки і представники національних меншин, відсоток безробіття серед яких значно вищий, ніж у дорослих білих робітників чоловічої статі;
економічна політика США, завдяки якій протягом 26 тижнів безробітний одержує 50 відсотків попереднього рівня заробітної плати у формі державного страхування і звільняється від державного оподаткування, що разом становить 60—70 відсотків попереднього рівня заробітної плати. За таких умов робітники, як правило, досить розбірливі та неквапливі в пошуках нової роботи, уникають низькооплачуваних посад;

криза автомобільної, сталеплавильної промисловості, нафтова криза та бум в електронній промисловості призвели до розвитку структурного безробіття 70—80-х років.

Серед заходів, які змогли б сприяти зниженню природного рівня безробіття, автори згаданого підручника називають поліпшення інформованості населення про можливості зайнятості; вдосконалення професійної підготовки за дефіцитними спеціальностями; зниження рівня державної захищеності безробітних; проведення суспільних робіт.

Однак, зрештою, П. Самуельсон і В. Нордхаус сходяться на думці, що по суті природний рівень безробіття не є таким, він не оптимальний, адже ще нікому не вдалося довести, що /для економіки в цілому вигідніше мати незайнятого робітника замість того продукту, який міг би виробити цей робітник, так само, як поки що не знайшлося економіста, котрий винайшов би засіб безболісного для економіки зниження природного рівня безробіття на 1—2 відсотки.

РОЗДІЛ 18. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ І ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

18.1. Сутність фінансів і роль їх у ринковій економіці

Розвиток економічних відносин в Україні у перехідний період до ринку безпосередньо пов'язаний з функціонуванням фінансової системи. Надзвичайно важливо, щоб фінансові ресурси суспільства використовувалися раціонально і ефективно. Для цього не досить лише знати об'єктивне фінансове становище країни. Слід чітко визначити напрями реформування фінансів як одного з найдійовіших елементів економічного розвитку. Сутність і функції фінансів. Термін «фінанси» (від лат. «financio» — доход, платіж) виник у XIII ст. в Італії. Вперше його почали використовувати у відомих на той час європейських центрах торгівлі та банківської справи (Венеції, Генуї, Флоренції) у значенні «грошова оплата». Йшлося передусім про обов'язкове передавання громадянином частини свого доходу в розпорядження монарха, короля або іншого правителя для його матеріального утримання і здійснення певних витрат державного характеру. В подальшому цей термін дістав міжнародне визнання і почав застосовуватися при визначенні форм, методів мобілізації коштів та їх використання для виконання державою її функцій.

Фінанси виникли внаслідок розширення регулярного товарно-грошового обміну, розвитку держави та її потреб у грошових ресурсах. Їх існування неможливе без використання грошей у соціально-економічних процесах і втручання в них держави з метою задоволення життєвих суспільних інтересів. За економічною природою фінанси є грошовими відносинами, проте вони відрізняються від грошей як за своїм змістом, так і за

виконуваними ними функціями.

Фінанси — це сукупність економічних відносин, що складаються в суспільстві у процесі формування та використання фондів грошових ресурсів.

Грошові ресурси утворюються на всіх рівнях господарської діяльності через розподіл і перерозподіл частини вартості валового національного продукту та його невід'ємної складової — національного доходу. Фінанси охоплюють не будь-які економічні відносини, пов'язані з грошовими коштами (потоками). До них належать лише відносини, що забезпечують рух грошей у вигляді фондів. Неправильно називати фінансами грошові ресурси, які обслуговують особисте споживання та обмін на основі еквівалентних форм ринкових відносин (роздрібний товарооборот, оплата побутових, комунальних, транспортних послуг, зв'язку, купівля-продаж між окремими громадянами). До цього ряду можна додати й бартерні операції, що обходяться без грошей, а також гроші як об'єкт дарування. Фінанси мають такі відмітні ознаки:

грошова форма вираження на відміну від натуральних відносин;

безеквівалентний, розподільчий і трансфертний характер платежів;

розподіл валового національного продукту через реальні фонди, а не за допомогою ціни.

У суто прикладному (побутовому) значенні фінанси сприймаються як процес формування і використання доходів юридичних і фізичних осіб. Зокрема, в зарубіжних виданнях поширене трактування, що фінанси — це застосування різноманітних прийомів для досягнення максимального достатку фірми або загальної вартості капіталу, вкладеного у справу. У фінансах вбачають і науку, і мистецтво. Фінансовий аналіз дає змогу вибрати гнучке рішення, як вкласти гроші вчасно і найвигідніше, з най меншим ризиком.

Загином фінанси є досить складним, багатогранним економічним явищем.

У фінансах закладена своєрідна двоїстість, оскільки вони відображають економічні відносини і водночас є грошовими фондами.

Зміст фінансових відносин розкривається через такі категорії: бюджет, доходи, витрати, податки, платежі, збір, субсидія, субвенція та інші поняття, що характеризують різноманітні види руху грошових ресурсів.

Місце і роль фінансів в економічному житті суспільства визначаються покладеними на них функціями, найважливішими серед яких вважають розподільчу, відтворювальну і контрольну-стимулюючу.

Через фінанси держава перерозподіляє частину національного доходу з метою регулювання економічних процесів, розвитку виробництва, вирішення соціальних проблем, удосконалення зовнішньоекономічних зв'язків тощо.

Фінанси здійснюють багатосторонній регулюючий вплив на процес розширеного

відтворення. Адже постійно на всіх рівнях господарювання, від окремого підприємства до суспільного виробництва в цілому, виникає необхідність у різних формах грошових фондів (наприклад, амортизаційному, нагромадження, соціального призначення), за якими завжди стоять певні матеріальні ресурси. Тому з позицій виробництва в узагальненому вигляді фінанси є системою утворення і використання грошових ресурсів, спрямованих на забезпечення процесу розширеного відтворення. У товарному виробництві вони органічно вписуються в кругообірот і оборот капіталу, обслуговуючи його безперервний рух у вигляді трьох послідовних основних форм — грошової, продуктивної та товарної. Фінанси всіляко сприяють формуванню ефективної структури виробництва, стимулюють розвиток пріоритетних галузей економіки, науково-виробничої та соціальної інфраструктури та поліпшення організації господарських зв'язків. В умовах ринку призначення їх полягає також у підтримці підприємницької ініціативи, ділової активності всіх суб'єктів господарської діяльності незалежно від форми власності. Одночасно за допомогою фінансів здійснюється цільовий контроль за дотриманням встановленого порядку формування, розподілу і використання кожного виду грошових ресурсів на всіх рівнях господарювання. Вони виконують роль важливого засобу узгодження економічних інтересів окремих виробників, підприємств, акціонерних товариств, галузей народного господарства та регіонів країни. Це конкретна форма використання товарно-грошових відносин, регулювання, функціонування та розвитку всієї економічної системи.

Фінансові відносини і фінансова система. Суб'єктами фінансових відносин у суспільстві є всі причетні до створення, розподілу і перерозподілу валового національного продукту — держава, підприємства (організації), громадяни.

Особливе значення мають фінансові відносини між державою і підприємствами. Адже саме на підприємствах створюється нова вартість, та або інша частина якої йде на формування централізованого чистого доходу, акумульованого в державному бюджеті, на створення різноманітних фондів організацій галузевого і територіального управління. В умовах ринкових виробничих відносин фінансові зв'язки між державою і підприємствами ґрунтуються на визнанні економічної незалежності підприємств як господарських одиниць. В умовах різноманітних форм власності, коли підприємства можуть бути і державними, і кооперативними, і колективними чи приватними, виключається пряме втручання держави у господарські справи. Держава встановлює певну плату від прибутку в своє розпорядження, а поза цим підприємства ведуть самостійну фінансову політику. При виборі форм фінансових взаємовідносин держави і підприємств є можливість гнучкого маневрування, що свідчить про досить високий динамізм і універсалізм цих зв'язків, визначення найраціональніших і взаємоприйнятних рішень для обох об'єктів на

основі глибокого аналізу об'єктивних закономірностей розвитку економічних процесів. Суттєва роль у фінансових відносинах відводиться горизонтальним зв'язкам між підприємствами. У господарських договорах (між виробниками і споживачами) регламентуються платіжні зобов'язання між контрагентами, зокрема умови оплати продукції, що постачається, система тарифних санкцій за порушення договірної дисципліни, а також матеріальна винагорода за якісне виконання особливих вимог замовника. Фінансові відносини цього виду охоплюють не тільки відносини між виробничими підприємствами, а й їхні відносини з організаціями оптової, роздрібної торгівлі, сфери послуг тощо.

Останнім часом, завдяки становленню і розвитку на шляху до ринку нових форм господарювання, істотно зміцніли і розширилися фінансові зв'язки між підприємствами і банками. У процесі функціонування підприємств чи інших виробничих одиниць постійно виникають надлишкові в кожний певний момент грошові ресурси або, навпаки, їх не вистачає. Стабільність виробництва і безперервність господарського обороту за цих умов забезпечуються через кредитування.

Поглиблюються, якісно змінюються фінансові взаємовідносини і всередині підприємств: між підприємством в цілому і його структурними підрозділами, а також між підприємством і його працівниками. Наприклад, акціонування підприємств (залучення коштів населення) породжує нові форми фінансових відносин, модифікує систему заохочення до високоефективної праці, виходячи з інтересів конкретного працівника. В Україні створюються і функціонують різні громадські організації, діяльність яких пов'язана здебільшого з невиробничою сферою (мистецтвом і культурою, освітою, фізкультурою і спортом, інформаційною службою тощо). Вони використовують власні фінансові ресурси, що формуються або незалежно від держави (членські внески, пожертвування, доходи від побічної виробничої діяльності), або із залученням коштів підприємств різних форм власності на безоплатних чи пайових засадах. Їхні фінансові відносини з державою можуть мати і двоїстий характер, за яким бюджетне фінансування узгоджується системою оподаткування, а також на добровільних засадах вносяться кошти громадських організацій у розвиток державного сектору.

Широкий спектр фінансових відносин існує між державою і населенням щодо отримання різних виплат (пенсій, допомоги, стипендій) та пільг із суспільних фондів споживання. Це кошти на освіту, лікування і покриття витрат на інші блага, що надаються населенню безоплатно чи на частково оплачуваній основі. Ці фінансові відносини також охоплюють податки з громадян і кредитування ними держави через позики, лотереї, акції, внески до ощадних банків. Використовуються й різноманітні форми надання кредитів населенню, в

тому числі орієнтовані на розвиток ринку позики для заняття підприємницькою діяльністю.

Реалізуються фінансові відносини на основі діючої відповідної інституціональної структури, до якої входять фінансово-кредитні установи. Їхнє функціональне регулювання здійснюється існуючими в кожній країні принципами і методами, організаційними формами, правилами, сукупність яких утворює своєрідний фінансовий механізм. Фінансові відносини в сукупності з інституціями та механізмом, що використовується для забезпечення руху грошових ресурсів різної цілеспрямованості, формують цілісну фінансову систему.

На практиці для розгорнутого аналізу фінансової системи виокремлюють такі її складові частини:

- фінанси суб'єктів господарювання;
- бюджетна система;
- позабюджетні фонди;
- фінанси невиробничої сфери;
- фінанси населення;
- зовнішні державні фінансові зобов'язання;
- фінансова інфраструктура.

У будь-якій країні фінансова система складається передусім з ір'юх основних взаємопов'язаних підсистем: державні фінанси, фінанси підприємств, фінанси населення. Кожна ланка фінансової системи охоплює всіх суб'єктів фінансових відносин, але з різним ступенем і характером їхньої участі залежно від спрямованості конкретної ланки, її завдань і сфери функціонування.

Державні фінанси — це зосереджені в розпорядженні держави грошові фонди і відповідний механізм їх формування та використання. Їхні сучасні поняття і зміст пов'язані з фундаментальними основами соціально-економічного устрою, середовищем функціонування. Вони призначені обслуговувати виконання покладених на державу функцій.

До складу державних фінансів входять державний бюджет, пенсійний фонд, державний фонд сприяння зайнятості населення, соціальні страхування, державний кредит, фонд соціального захисту населення тощо.

За ринкових умов державні фінанси чітко відокремлені від фінансів приватнопідприємницьких. Через них у розвинених країнах світу проходить від 1/3 до 2/3 обсягу валового національного продукту. Вони обслуговують державний сектор економіки (державне господарювання) зі своїми специфічними функціями, метою,

результатами. По-перше, завдяки державним фінансам держава виступає в ролі виробника і постачальника суспільних товарів та послуг, які ринок надати в принципі неспроможний. Це, в свою чергу, зумовлено алокацією, тобто розподілом обмежених виробничих чинників міждержавним і приватним секторами (розподільчо-алокаційна функція). По-друге, державні фінанси коригують розподіл доходів і майна. Певна їх частка використовується на трансфертні витрати, що попереджує соціально небажані результати функціонування ринку, особливо щодо дітей і людей похилого віку, хворих, інвалідів, малозабезпечених. По суті, їх можна розглядати як джерело соціального споживання, гарант суспільної гармонії (дистрибутивно-трансфертна функція). По-третє, державні фінанси спрямовуються на заходи щодо антиінфляційної стабілізації цін, підтримки високого рівня зайнятості, забезпечення соціально-економічного зростання. Це підстави визнавати за ними роль своєрідного регулятора макроекономічних коливань (стабілізаційно-регламентуюча функція).

Фінанси підприємств визначають як сукупність грошових ресурсів, що забезпечують процес відтворення на підприємстві, форм і методів їх утворення та витрачання. До них належать фінанси різноманітних господарських систем на рівні мікроекономіки (об'єднань, кооперативів, асоціацій, корпорацій тощо). У первинній виробничій структурі вони набувають форм основного, оборотного капіталу і прибутку, амортизаційних відрахувань. Фінанси підприємств є базовою підсистемою, оскільки завдяки їм створюється внутрішній національний продукт, при розподілі якого формуються фінанси держави і фінанси населення.

Фінанси населення функціонують у вигляді фондів, що формуються у громадян з їхніх доходів, отриманих за рахунок трудової, господарської, підприємницької та іншої діяльності або у спадщину. Йдеться не про всі гроші, що є у розпорядженні людини, а лише ті, що надаються в кредит іншій фізичній особі, вкладені у цінні папери або якусь справу, що приносить певний доход. Зрозуміло, що ці грошові фонди використовуються для примноження особистої власності та добробуту.

Особливість фінансів підприємств і фінансів населення полягає в тому, що вони є джерелом ресурсів для державних фінансів і саме на них спрямовані мобілізаційні механізми: податкова система, система страхових і пенсійних відрахувань, рентні, митні та інші платежі. Діє і зворотний зв'язок, коли централізовані державні фінансові ресурси певною мірою повертаються підприємствам" і населенню у вигляді капіталовкладень, субсидій, дотацій і витрат соціального характеру.

18.2. Податкова система

Економічна природа, функції та конструкція податків. Податки — основний атрибут держави. Як метод і джерело державних доходів вони є закономірним результатом історичного та економічного розвитку суспільства, їхнє функціонування бере початок з глибокої давнини і пов'язане з появою владних структур. На своєму тривалому еволюційному шляху податки були натуральними, подушними, сімейними, вартісними тощо. Здійснювався постійний пошук оптимальних варіантів побудови податків і механізму стягнення їх.

Податки є вихідною категорією фінансів, економічною базою функціонування держави. Податки відображають економічні відносини між державою і юридичними та фізичними особами з приводу примусового стягнення нею частини новоствореної вартості для формування центральних і регіональних (місцевих) фондів грошових ресурсів.

Найважливіші суттєві ознаки, властивості, специфічне суспільне значення податків знаходять вираження в їхніх функціях, а саме — фіскальній, регулюючій, контрольній. Ці функції діють в умовах розподільчої функції.

Фіскальна функція забезпечує створення фінансових засад держави, оскільки податки є головним джерелом формування доходної частини централізованого бюджету.

Регулююча функція податків полягає в тому, що як активний елемент перерозподільчих процесів вони суттєво впливають на економічні відносини у визначеному напрямі. Так, держава, оперуючи податковими ставками, способами оподаткування, пільгами, санкціями, має змогу стимулювати (прискорювати) темпи відтворення або обмежувати (стримувати) розміри нагромадження капіталу, науково-технічний рівень виробництва, виробництво і споживання окремих товарів, зайнятість, розвиток певних галузей, типів господарств, регіонів тощо.

Контрольна функція пов'язана з можливостями кількісного визначення податкових надходжень до бюджету та зіставлення їх з потребами держави у фінансових ресурсах. Конструкція будь-якого податку містить ряд елементів: суб'єкт, об'єкт, джерело, одиниця оподаткування, податкова ставка, податковий оклад, податкові пільги тощо.

Суб'єкти податку виступають або як платник податку (фізична чи юридична особа), на якого покладено юридичну відповідальність за сплату податку, або як носій податку (кінцевий платник податку) без такої відповідальності, хоч і є фактичним платником згідно з установленою системою перекладання податків.

Об'єктом оподаткування є різні види доходів, товари і послуги, форми нагромадження багатства, майна. Вибір об'єкта оподаткування невіддільний від джерела податку — національного доходу, оскільки всі об'єкти оподаткування є певною формою національного доходу. Одночасно деякі його форми (заробітна плата, прибуток, рента,

дивіденди тощо) мають самостійне значення, тому об'єкт і джерело оподаткування не завжди збігаються.

Одиниця оподаткування залежить від оподатковуваного об'єкта і є одиницею його виміру. Вона може виступати як у грошовій, так і в натуральній формі. Це, наприклад, грошова одиниця, коли йдеться про прибутковий податок, або гектар, якщо маємо справу із земельним податком. Податок на одиницю оподаткування є податковою ставкою, яка залежно від структури податків може бути твердо фіксованою або відсотковою.

Податкові пільги — це повне або часткове звільнення платника від податку відповідно до чинного законодавства. Найзначнішою податковою пільгою є неоподаткований мінімум — найменша частина вартості об'єкта, що повністю звільняється від податків.

Сутність і зміст податків на практиці набувають різноманітних реалі-заційних форм, які визначаються залежно від національних особливостей, політичного, соціально-економічного розвитку країни та ряду інших чинників. Сукупність податків, форм, способів і методів їх взаємодії, регулювання, обчислення, контролювання утворює податкову систему.

В усіх країнах світу є свої податкові системи. Вони різноманітні, мають значні відмінності, можуть бути класифіковані за певними загальними ознаками.

За формою обкладання податки поділяють на дві групи: прямі та непрямі. Цей поділ відомий давно, ще з XVII ст. Його критерієм є теоретична можливість перекладання податків на споживача, що, зауважимо, на практиці не завжди підтверджується. Зокрема, прямі податки за певними умовами частково перекладаються на споживача через механізм зростання цін. У свою чергу, непрямі податки певною мірою перекладаються на споживача, оскільки ринок може не прийняти (не реалізувати) попередньо визначений обсяг товарів за підвищеними цінами.

В узагальненому вигляді прямі податки — це податки на доход та майно. Розмір їх залежить від величини об'єкту оподаткування. Встановлюються вони безпосередньо щодо платника, тобто щодо того, хто отримує доход і володіє майном. Для прикладу тут можуть бути названі податок на прибуток підприємств і організацій, прибутковий податок з громадян, податок на нерухоме майно, земельний податок, податки на дивіденди тощо.

Особистий прибутковий податок виник у Великій Британії наприкінці XVII ст., а сьогодні є традиційним для всіх держав світу. Сплачують його фізичні особи з отриманих ними доходів (заробітної плати, авторських винагород, дивідендів, розподільчого прибутку та інших доходів від підприємницької діяльності). У країнах з розвинутою економікою ним обкладаються також підприємства некорпоративного сектору. Визначають його на основі величини річного оподатковуваного доходу. Оподаткуванню підлягає сукупний доход

платника, зменшений на величину неоподаткованого мінімуму та наданих законом знижок і пільг. У 2000 р. в Україні цей доход поділявся на-шість рівнів і відповідно використовувалися шість податкових ставок: 0 відсотків (на доходи нижчі, ніж неоподаткований мінімум — 17 грн), 10, 15, 20, 30 і 40 відсотків. Діючі ставки оподаткування у наведених межах істотно не відрізняються від застосовуваних в інших країнах, більше того, вони є нижчими порівняно із західноєвропейським рівнем. Одне з провідних місць у системі оподаткування посідає податок на прибуток корпорацій. Він стягується з фірм, що є юридичними особами. Об'єктом оподаткування є прибуток, визначений як різниця між виручкою від реалізації товарів та послуг і сумарними витратами на їх виробництво. По суті він підлягає подвійному оподаткуванню. Перший раз — податком на прибуток корпорацій, а другий — податком на прибуток з громадян, коли частину прибутку компанія направляє на виплату дивідендів своїм акціонерам. В Україні подібний податок називається податком на прибуток підприємств і організацій. Він введений у 1995 р. замість податку на валовий доход. Оподаткування ним пропорційне, але диференціюється залежно від виду діяльності. Для виробничих підприємств ставка дорівнює 30 відсотків, що не перевищує ставок корпоративних податків у більшості країн розвиненої ринкової економіки. Проте це зовсім не свідчить про низький податковий тиск на вітчизняні підприємства, сприяння ефективному стимулюванню їхньої господарської, зокрема інноваційної та інвестиційної діяльності. Непрямі податки — це податки, об'єктом яких є оборот і споживання певних товарів та послуг. Вони не настільки очевидні для платника, тому що включаються до продажної ціни товарів чи тарифів на послуги. Їх сплачують усі споживачі (працюючі, школярі, пенсіонери, інваліди) незалежно від свого фінансового становища. Ці податки прямо не пов'язані із сукупним доходом платника, а лише з тією його частиною, що використовується як споживчі витрати. Не випадково їх ще називають податками на споживання. До них належать передусім податок на додану вартість, акцизний збір, мито. Акцизи як непрямий податок поширені в усіх країнах. Вони можуть бути індивідуальними й універсальними. Індивідуальні акцизи встановлюють на окремі високорентабельні, монопольні та специфічні товари із малоеластичним за ціною попитом. Сплачують їх підприємства, що виробляють і реалізують підакцизні товари. Останні визначаються законодавчим органом. До переліку їх традиційно включаються винно-горілчані, тютюнові, ювелірні вироби, вироби з кристалю та хутра, відеотехніка, легкові автомобілі, бензин, чай, сіль, цукор тощо. Збирається цей податок здебільшого за твердою ставкою з одиниці виміру товару.

Універсальні акцизи стосуються широкого кола товарів. Вони існують у двох основних

формах: податку з продажу та податку на додану вартість. Сьогодні податок з продажу існує в небагатьох країнах (наприклад, у Великій Британії, Канаді, США, Швеції). Він встановлюється у вигляді відсотка до роздрібною ціни товару і сплачує його покупець. Податок на додану вартість (ПДВ), запроваджений у 60-х роках, і сьогодні використовується більш ніж у 50 країнах світу. В Україні він введений у 1992 р. замість податку 5 обороту.

За економічним змістом податок на додану вартість є частиною новоствореної вартості, яка з'являється на кожній стадії виробництва та обігу. Його базою є не прибуток як результат господарської діяльності, а оподатковується різниця між грошовою виручкою певного підприємства від реалізації вироблених ним товарів і сумою його витрат на матеріали і послуги, що придбані у продавців. По суті цей податок акумулюється в ціні упродовж усього процесу руху продукції (послуг) і стягується в міру їх реалізації. Формально його платниками є всі суб'єкти, які займаються господарською і комерційною діяльністю. Проте фактично ПДВ сплачує покупець у момент оплати товарів (робіт, послуг), які споживаються на території країни, незалежно від їхнього походження. Інакше кажучи, це податок на споживання. Його величина залежить від суми обороту.

Ставка податку на додану вартість у нашій країні неодноразово зменшувалась і в 1995 р. затверджена у розмірі 20 відсотків. Середньоевропейський рівень її становить 14—20 відсотків, зокрема в Німеччині — 14, Англії— 15, Франції— 18,6 відсотка. Механізм використання в них ПДВ має гнучкий характер: залежно від призначення і видів товарів крім основних (стандартних) ставок діють зовнішні, знижені, а також для експортних товарів нульові ставки. Останні передбачають повернення всієї суми ПДВ, який включено до ціни купленого товару. Порівняно завищена ставка цього податку в Україні негативно впливає на платоспроможність населення. Вона могла б залишитися незмінною, але як стандартна за умови значного зменшення кількості пільг і при одночасній її диференціації. Знижені ставки слід застосовувати до товарів першої необхідності (продуктів харчування, житла, транспортних послуг, предметів культури тощо). Підвищені ставки ПДВ доцільно застосовувати до ряду видів продукції, що за відповідними ознаками належать до предметів розкоші. Освіта, медичне обслуговування і благодійність у більшості країн взагалі звільняються від податку.

Мито є непрямим податком на імпортні, експортні й транзитні товари. Метою його застосування є збереження додаткового джерела бюджетних надходжень, захист власного внутрішнього ринку, стимулювання імпорту-експорту, запобігання вивезенню вітчизняних товарів за демпінговими цінами. Платником мита є як продавець, так і покупець. Величина цього податку визначається у відсотках до митної вартості товарів

(адвалерне мито), у вигляді твердої грошової суми на одиницю товарів (специфічне мито), а також поєднанням перших двох видів оподаткування (комбіноване мито).

За рівнем державних структур, які встановлюють податки і розпоряджаються надходженнями від них, розрізняють загальнодержавні та місцеві податки. В Україні загальнодержавні податки встановлюються вищим законодавчим органом, стягуються центральним урядом і повністю або частково спрямовуються до державного бюджету. Основними з них є податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, податок на прибуток з громадян, акцизний збір, державне мито, податок на майно, податок за спеціальне використання природних ресурсів, внески до Державного фонду соціального страхування. Пенсійний фонд та інші збори, платежі обов'язкові для всієї країни. Місцеві податки стягуються владними органами нижчого рівня, мають регіональний характер, поширюються лише на відповідну територію. Вони встановлюються, скасовуються згідно із загальнодержавним законодавством, а також можуть вводитися місцевими органами самостійно. До них належать: ринковий збір, плата за паркування автомобілів, готельний збір, податок з реклами, збір за використання місцевої символіки, збір за видання дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та деякі інші платежі, ЩО надходять до місцевих бюджетів.

Залежно від використання податки називають загальними і специфічними. Загальні податки, надходячи в розпорядження державних органів, використовуються для фінансування найрізноманітніших заходів, тобто не закріплюються за конкретним видом видатків державного і місцевих бюджетів. Специфічні податки акумулюються, як правило, в спеціальних фондах і використовуються за цільовим призначенням (наприклад, пенсійне забезпечення, соціальне страхування).

Зрозуміло, що всі податки незалежно від різноманітності об'єктів, з яких вони стягуються (майно, прибуток, земля, зарплата, товари тощо), в кінцевому підсумку сплачуються з чистого доходу. З огляду на це, враховуючи співвідношення між ставкою податку і величиною доходу, податки можуть бути прогресивними, пропорційними і регресивними. Для прогресивного податку характерним є підвищення середньої ставки податку зі зростанням доходу. Такий податок передбачає не тільки велику абсолютну суму, а й більшу частку доходу, що стягується. Його тягар, як правило, максимально тисне на власників надвисоких доходів. Проте за умовами цього податку після певної межі доходів з'являються можливості для приховування їх.

Пропорційний податок означає, що середня податкова ставка незмінна і не залежить від розмірів доходу. Його застосування викликає зацікавленість у зростанні доходів, але в разі отримання високих доходів незаконним шляхом загострює соціальну несправедливість.

Податок вважається регресивним, коли його середня ставка із зростанням доходу знижується. Тут потрібна все менша й менша частка доходу при його підвищенні. Цей податок зачіпає більшу частину доходу неімущих верств населення і на противагу прогресивному вигідний для багатих людей.

У податковій практиці розвинених країн світу є три способи стягнення податків: кадастровий, з джерела (до отримання власником прибутку), за декларацією (після отриманні доходу). Перший спосіб передбачає використання реєстру, який містить перелік типових об'єктів (землі, майна, прибутку), що класифікуються за зовнішніми ознаками, а також установлює середню доходність об'єктів оподаткування. Є поземельний, побудинковий, промисловий кадастри.

При стягненні податку з джерела його обчислює і утримує бухгалтерія тієї юридичної особи, яка виплачує доход суб'єкту податку. Цей спосіб характерний для оподаткування доходів осіб найманої праці та інших більш-менш фіксованих доходів. Стягнення податків за декларацією (офіційною заявою про отриманні протягом певного періоду доходи) практикується, як правило, щодо нефіксованих доходів або при значній кількості їх джерел.

Податкове законодавство в Україні обслуговують понад три десятки законів. Практичне їх виконання ускладнюється наявними розбіжностями, неузгодженістю між ними та моментами взаємовиключення. До того ж механізм вилучення податків занадто часто змінюється і доповнюється.

Механізм оптимального оподаткування має ґрунтуватися на загальновідомих принципах.

Усі громадяни зобов'язані, виходячи з доходу, сплачувати податки.

Податок, який зобов'язана сплачувати кожна особа, має бути точно визначеним, а не довільним, а умови оподаткування — простими і зрозумілими платникові.

Кожний податок розробляється так, щоб він забирає у населення мінімально можливу кількість грошей.

Податок має стягуватися в зручний для платника час і сприятливим для нього способом.

Ці принципи, сформульовані вперше А. Смітом, стали класичними і, пройшовши через своєрідні, але не суттєві модифікації, нині також є фундаментом податкової системи багатьох країн. Крім них використовують й інші принципи, розроблені з урахуванням сучасних вимог до організації оподаткування. Насамперед це прагнення забезпечити стабільність податкової системи, її організаційного механізму, що означає незмінність видів податків, податкових пільг тощо. Усі податки повинні мати цільове призначення як необхідну умову ефективного використання їх. Знеособлений податок зумовлює розпорошення отриманих від його сплати грошей, провокує уряд змінювати розподіл

ресурсів без належної відповідальності й позбавляє платника реальної інформації про те, куди вони направлені. Об'єктом оподаткування може бути тільки доход, а не його джерело і не розмір витрат. Причому важливо забезпечити пропорційність між величиною доходу і розміром стягуваного податку, прагнучи досягти розумного оптимуму.

Для того щоб з розвитком і ускладненням податкова система не спричиняла руйнівних наслідків в економіці, вона має бути пов'язана з ціноюю і амортизаційною політикою, з системою відрахувань до бюджету і позабюджетних фондів. Не менш важливе значення має дотримання принципу справедливості. Однак слід пам'ятати, що поняття справедливості щодо податків змінюється і залежить від конкретно визначених пріоритетних завдань держави, а також системи виробництва, розподілу доходів та активізації господарського життя.

Враховуючи практику побудови податкової системи в державах з розвинутою ринковою економікою, в Україні на засадах загальноекономічного підходу по суті розроблена нова концепція податкової політики. Обґрунтовано і визначено основні принципи оподаткування в умовах здійснюваних реформ в напрямі переходу до соціально-орієнтованої ринкової економіки: обов'язковість і відповідальність, рівність і справедливість, економічна доцільність, стабільність, компетентність, єдність і доступність.

У процесі становлення нової податкової системи в Україні з усвідомленням не вигідності для економіки і держави в цілому високих податкових ставок взято курс на їх зниження. Запрограмоване суттєве зменшення кількості податків поєднуватиметься із розширенням бази їх застосування, скороченням і відміною окремих нині діючих податкових пільг. Загалом реформування податкової системи йтиме шляхом її лібералізації, децентралізації, зменшення загальної частки валового внутрішнього продукту, перерозподілюваної через бюджет, спрощення порядку оподаткування, поліпшення контролю за правильністю і своєчасністю сплати податків і зборів. Вона має утвердитися як ефективна податкова система, що має стимулюючий вплив на виробництво.

18.3. Державний бюджет, його формування і використання

Сутність і принципи побудови бюджетної системи. Формування фінансової системи тієї чи іншої країни неможливе без утворення різних централізованих і децентралізованих фондів, де провідна роль належить бюджету як загальнодержавному фонду грошових ресурсів.

У найпростішому визначенні бюджет є планом утворення і використання фінансових фондів у державі.

За своєю будовою бюджет характеризується як бюджетна система. У ньому зосереджена

сукупність усіх бюджетів, створюваних у державі на різних рівнях структур влади і управління.

Бюджетна система ґрунтується на прийнятому в державі бюджетному устрої. Сутність його зводиться до організації та принципів побудови бюджетної системи. У ньому виділяють основу і структуру бюджетної системи, взаємозв'язок і розмежування доходів та витрат між її окремими ланками, закріплюються законодавчо встановлені бюджетні права. Насамперед від цього залежить, наскільки створені умови забезпечують ефективне управління основною масою фінансових ресурсів у державі.

Бюджетна система кожної країни визначається її адміністративно-територіальним поділом і державним устроєм. Саме цим зумовлена потреба в тій чи іншій вертикальній структурі державних органів влади і управління, а відтак — і структурі відповідних фінансових фондів. Зокрема, в унітарних країнах бюджетна система складається з двох ланок — державного (центрального) і місцевого (муніципального) бюджетів. У бюджетній системі федеративних держав додається ще третя, середня ланка — бюджет членів федерації. Наприклад, у США — це бюджети штатів, у Росії — республік, у Німеччині — земель, у Швейцарії — кантонів. У бюджетній системі України виділяють державний бюджет, бюджет Автономної Республіки Крим та місцеві бюджети (обласні, районні, міські, сільські та селищні). У сукупності названі бюджети становлять зведений (консолідований) бюджет.

У світовій практиці є різні підходи до будови бюджетної системи. Проте, виходячи із загальнодержавних позицій, для всіх країн з розвиненою ринковою економікою основоположним у цьому процесі є використання принципу поєднання централізованих і децентралізованих фондів. Головна проблема полягає у досягненні оптимального співвідношення між бюджетною централізацією і децентралізацією, тобто узгодження державних і регіональних, місцевих бюджетів. Не менш важливе значення надається визначенню самого характеру взаємовідносин між бюджетами різних рівнів. Ідеться про те, чи функціонуватиме цілісна єдина бюджетна система, чи кожний бюджет буде автономним з власною доходною базою, напрямами видатків і широкими правами.

Визнано, що автономність місцевих бюджетів є ознакою не політичної спрямованості, а економічної доцільності. За цих умов кожний регіон прагнучиме самостійно задовольнити свої потреби і водночас може бути впевнений, що додатково вишукані його резерви не вилучатимуться і не впливатимуть на подальші відносини з бюджетами вищих рівнів.

Якщо на місцях немає стимулів до зростання прибутків, то і центральні державні структури не зможуть їх встановити, а головне — реалізувати.

Сьогодні ще рано говорити про утвердження автономності місцевих бюджетів в Україні.

У цьому напрямі зроблено лише перший крок, оскільки прийняті принципи формування бюджетної системи — єдності, повноти, достовірності, гласності, наочності та самостійності бюджетів — не спроможні забезпечити такий ступінь автономності, який би виражав економічну і фінансову самостійність регіонів. Не вирішені питання щодо чіткого визначення основ і ступеня розмежування ланок бюджетної системи, їхніх функцій. Досить велика частка національного доходу проходить через централізований (державний) бюджет, ускладнює, перевантажує його і не сприяє раціональному використанню наявних фінансових ресурсів. Інакше кажучи, тут ми прямуємо найпростішим і водночас примітивним шляхом. Звичайно, найлегше застосовувати один уніфікований підхід до розробки бюджетів на всіх рівнях управління без належної диференціації, без достатнього врахування можливостей, потреб і перспектив розвитку кожного регіону країни.

Порядок бюджетотворення, що діє в нашій країні, застарів і повністю себе вичерпав. Тут потрібен новий комплексний підхід, що насамперед передбачає:

ведення безперервного довго- і середньотермінового бюджетного планування, що стало б базою розробки річних бюджетів;

виділення в бюджетній політиці стратегічних цілей та їхню послідовну реалізацію: органічне поєднання бюджетного планування з програмою соціально-економічного розвитку в цілому та інвестиційною зокрема.

Для того щоб реально реформувати економіку і отримати бажані кінцеві фінансові результати, особлива увага має бути приділена бюджетному плануванню. Лише тоді можна сподіватися на суттєві зміни у формах фінансової політики, поставити на наукову основу обґрунтування концепції консолідованого бюджету. Це передбачає передусім формування і затвердження фінансових планів, які мають розраховуватися за укрупненими показниками фінансової діяльності на всіх рівнях господарювання.

Контрольні показники, ліміти і державні замовлення мають розроблятися одночасно зі складанням фінансових планів, визначенням джерел фінансових коштів, тривалих (стабільних або диференційованих) економічних нормативів, цін.

Серцевиною фінансового планування є зведений фінансовий баланс держави, покликаний забезпечити узгодження матеріально-речових і грошово-фінансових пропорцій суспільного відтворення. Його розробка надає бюджету статусу головного, стержневого балансу. Йдеться про баланс формування і витрачання централізованою грошового фонду країни у взаємозв'язку з рухом фінансових коштів усіх учасників суспільного виробництва.

Впровадження в економіку країни господарського механізму, який відповідає вимогам

переходу до ринку, передбачає необхідність розробки нових методів фінансового планування на всіх рівнях управління. Зміни в умовах планування на зведеному рівні передбачають:

повну самостійність у використанні власних коштів і відповідальність підприємств за результати фінансово-господарської діяльності. Впровадження податкових принципів розподілу прибутку виводить з-під централізованого контролю значну частину ресурсів господарства і зменшує обсяг інформації та розрахунків, які подаються до центральних планових органів;

розширене використання товарно-грошових відносин вимагає від центральних економічних відомств розробки методів збалансованого платоспроможного попиту з матеріальним покриттям у сфері виробництва і споживання. При цьому в міру розвантаження верхніх урядових ланок від поточних завдань оперативного планування і управління фінансами міністерств і відомств, бюджетної системи створюється необхідність переходу на середньотермінове планування і довготермінові прогнози; з розвитком теорії середньо- і довготермінового фінансового планування має визначитися мінімальна потреба в бюджетних і кредитних ресурсах, необхідних для покриття видатків держави відповідно до завдань, визначених у концепції соціально-економічного розвитку. Такі завдання мають укрупнюватися, визначати динаміку зростання і головні показники фінансово-кредитної системи, зокрема бюджету.

Налагодження прямих господарських зв'язків, оптової торгівлі, застосування договірних цін покликане сприяти створенню механізму підтримки збалансованості матеріальних і фінансових ресурсів, що використовуються в централізованому порядку. У цій ситуації головне завдання фінансового планування зводиться до створення необхідних умов для функціонування товарно-грошових відносин, формування системи регуляторів, що узгоджують платоспроможний попит господарства і населення з матеріальним забезпеченням. На зведеному рівні це може забезпечуватися на основі системи взаємопов'язаних показників, що відбиватимуть стан матеріально-фінансової збалансованості відтворення, готівкового та безготівкового грошового обігу, динамічні характеристики обсягу перерозподілу ресурсів через фінансово-кредитну систему.

Державний бюджет. У системі державних фінансів велика роль відводиться централізованому бюджету. Як система економічних розподільчих відносин він охоплює все суспільство, на відміну від інших фінансових ланок, які мають вузькі рамки. Це пов'язано з тим, що централізований бюджет має забезпечувати існування держави, її економічний та соціальний розвиток.

За своїм матеріальним змістом державний бюджет є центральним фондом грошових

ресурсів, що знаходяться у розпорядженні уряду.

Державний бюджет показує бюджетний потенціал, який фактично спроможна сформувати країна, і виступає вихідною базою для розробки поточної фінансової політики.

Структура бюджету країни характеризується насамперед двома головними взаємопов'язаними складовими: доходами і видатками. Однак це не означає, що зміст бюджету зводиться до простого кошторису чи своєрідної каси, куди надходять і звідки витрачаються гроші. Він завжди був і залишається головним фінансовим планом держави, який є засобом досягнення економічної стабільності, і в ньому відбивається реальне життя суспільства. Його проект щороку розробляє виконавчий орган країни, обговорює і приймає законодавчий орган (парламент, конгрес). Затверджений бюджет реалізують виконавчі органи, які після завершення фінансового року звітують про відповідність його фактично досягнутих показників плановим, що встановлені законом.

Джерела, характер формування і напрями витрат державного бюджету в кожній країні відрізняються своїми національними особливостями. Це залежить від багатьох чинників адміністративної системи, структури і рівня розвитку економіки, конкретно втілюваної державної політики тощо. Попри всю різноманітність використовуваних у країнах способів бюджетотворення і підходів до нього, в цьому процесі існують й загальні риси та закономірності. Зокрема, доходна частина бюджетів в основному складається із податкових надходжень, а їхні видатки здебільшого пов'язані із забезпеченням соціальних послуг, що пом'якшує неминуче властиву для ринкової економіки диференціацію в доходах, рівні життя різних верств населення.

Для того щоб конкретизувати аналіз структури грошових ресурсів і повніше дослідити процес їхнього руху, звернімося до показників бюджету України на 2000 р. (табл. 7).

Доходи бюджету. При всьому розмаїтті джерел доходів державного бюджету вирішальну роль у його формуванні відіграють чотири основні види податків. Як показують наведені в табл. 7 дані, найбільша частка в централізованому бюджеті країни припадає на додану вартість — 29,1 відсотка. Раніше верхню позицію тут займав податок на прибуток підприємств. У 2000 р. його планова частка в бюджеті становила — 17,3 відсотка.

Протягом останніх п'яти років вона значно скоротилася. Це пояснюється не тільки змінами в податковому законодавстві та істотним зменшенням податкових ставок для підприємств. Суттєво звузилася база оподаткування внаслідок спаду виробництва і відповідно зменшення самого прибутку. Водночас більша частина отриманого прибутку залишається у первинних ланках виробництва. Середній відсоток вилучення прибутку при сплаті цього податку помітно знизився.

Кошти, що отримуються за рахунок прибуткового податку з громадян, у 2000 р. (як і в

1998 р.) направлялися повністю в доходну частину місцевих бюджетів і враховувалися у зведеному бюджеті країни. Частка місцевих бюджетів у зведеному дорівнює 11,7 відсотка. Протягом кількох останніх років вона була ще меншою. Якщо порівняти її з подібними надходженнями до бюджетів країн з розвинутою ринковою економікою (від 74 до %, всіх бюджетних надходжень), то вона видається мізерною. На перший погляд може здатися, що процес мобілізації доходів до бюджету країн не лежить, на відміну від інших держав, важким тягарем на населенні. Зовсім іншу картину маємо, коли до визначеної частки податку з громадян додавати суми непрямих податків, приблизно 70 відсотків яких сплачується населенням через ціну при купівлі товарів та послуг. До того ж не можна не враховувати, що сьогодні незрівнянно низький рівень особистих доходів і реальна заробітна плата більшої частини населення України не відзначаються тенденцією до постійного швидкого зростання.

Відносно незначною є частка надходжень до бюджету від акцизного збору (5,8 відсотка). Проте слід зазначити, що останнім часом спостерігається її збільшення насамперед завдяки розширенню асортименту товарів, з яких стягуватиметься акцизний збір, і підвищенню окремих його ставок.

Тривалий час у структурі бюджету перебували кошти ряду позабюджетних фондів (Пенсійного фонду України, Фонду здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи і соціального захисту населення, Фонду охорони праці. Державного інноваційного фонду тощо). Вони майже наполовину, але по суті формально, збільшували загальний обсяг бюджету. Справа в тому, що ці фонди мають чітко окреслену базу доходів і цільовий характер. Нещодавно окремі з них скасовані (наприклад, Державний інноваційний фонд, Фонд розвитку паливно-енергетичного комплексу), деякі виведені зі складу централізованого бюджету. Тому кошти державних цільових фондів помітно скоротилися. Їхня частка в надходженнях до бюджету зменшилася до 9,9 відсотка.

Неподаткові надходження до державного бюджету становлять 26,8 відсотка. Це плановий показник і досягнути його буде важко, оскільки недостатні суми надходжень від приватизації майна, плати за транзит природного газу територією України, рентної плати за нафту і газ власного видобутку, а також повернення кредитів, наданих під державні гарантії.

Доходна частина Державного бюджету України на 2000 р. затверджена в сумі 33433,2 млн. грн. Це становить 80 відсотків загального консолідованого бюджету. Решта коштів спрямовується в місцеві бюджети, які згідно із Законом України «Про бюджетну систему України» крім визначеної частини загальнодержавних надходжень формуються також за

рахунок законодавчо встановлених місцевих джерел. З метою зміцнення їхньої доходної бази рекомендується надати статусу місцевих тим загальнодержавним податкам, які традиційно в повному обсязі зараховуються до місцевих бюджетів (прибутковий податок з громадян, плата за землю, податок на прибуток підприємств комунальної власності, податок з власників транспортних засобів тощо).

У структурі надходжень до централізованих бюджетів у країнах з розвинутою ринковою економікою провідну роль відіграє пряме оподаткування. Наприклад, у США і Канаді за рахунок особистого доходного податку формується 45—48 відсотків їх федеральних бюджетів. Це джерело доходу є найвагомим і в західноєвропейських країнах (від 20 до 50 відсотків усіх бюджетних надходжень). Друге місце в централізованих бюджетних доходах належить внескам на соціальне страхування. Їх називають податками на заробітну плату. Вони сплачуються найманими працівниками (у відсотках до сукупного заробітку) і кожним підприємством, фірмою (у відсотках до загального фонду оплати праці).

Наступним за значимістю в бюджеті створенні йде податок на прибуток корпорацій (до 20 відсотків). Останнім часом в більшій частині західних країн ця частка урядових доходів набула тенденції до зниження. Кожна з інших категорій, що бере участь у формуванні бюджету (акцизний збір, податок на нерухомість, мито тощо), не перевищує, як правило, 4—5 відсотків його грошових надходжень.

Видатки бюджету. Функціональна структура видаткової частини бюджету, тобто поділ витрат за їхнім призначенням, зазнає помітних зрушень. Привертає увагу досить низький порівняно з недалеким минулим рівень видатків бюджету на фінансування виробничих галузей народного господарства (наприклад, промисловість та енергетика — 5,6 відсотка, сільське господарство — 1,2, будівництво — 1,2 відсотка). Це зумовлено особливостями перехідного періоду до ринкової економіки, якому властиве послідовне звуження окремих функцій держави, пов'язаних з безпосередньою участю у виробничій сфері. З

поглибленням економічних реформ забезпечення процесу виробництва, його розширене відтворення все більше здійснюватиметься ^а рахунок фінансових коштів, зосереджених на рівні підприємств. Утвердження нових форм власності в ході приватизації державних підприємств призводить до подальшого зменшення і ліквідації залежності від центрального бюджету. Проте бюджетне фінансування відіграватиме помітну роль у загальних вкладеннях в економіку. Зменшуючи або повністю виключаючи практику підтримки збиткових підприємств, неефективних економічних, господарських програм, держава спрямовуватиме свої кошти на підтримку базових галузей промисловості, сільського господарства, конверсію, на забезпечення великих цільових проектів міжгалузевого характеру, розвиток паливно-енергетичного комплексу, транспортної

мережі, зв'язку та інших елементів виробничої інфраструктури. Тому передбачено, починаючи з 2001 р., встановити обсяг централізованих вкладень в реальну економіку на рівні не менше 1 відсотка доходів державного бюджету.

На соціальний захист і соціальне забезпечення населення спрямовуватиметься 11,2 відсотка бюджету. У майбутньому частка цих видатків зростатиме. Все більше коштів держава змушена буде витратити на допомогу з безробіття і соціальне забезпечення. Ці витрати мають адаптуватися до потреб ринкової економіки, перехідного періоду, для якого властиве збільшення розриву в доходах і виникнення ситуації, коли окремі групи людей не спроможні себе матеріально утримувати. Загострюється проблема формування системи соціального захисту, яка б дала змогу уникнути зниження життєвого рівня найменш забезпечених верств населення. При обмеженості бюджетних ресурсів зменшення витрат їх потребує зміни соціальних пілг універсального характеру конкретно зорієнтованою, адресною матеріальною допомогою.

Постійно високою має бути частка бюджетних видатків на освіту і охорону здоров'я. Тривала практика «залишкового» підходу до фінансування цього суспільного блага призвела до крайньої межі падіння соціального розвитку держави. Однією з головних турбот уряду сьогодні є створення ефективної та рівномірної системи медичної допомоги населенню, що з економічного погляду сприятиме збільшенню можливостей людини продуктивно працювати. Інвестиції в освіту (людський капітал) також підвищують якість робочої сили, стимулюють прогресивний економічний розвиток. Крім того, вони приносять суспільству винятковий ефект, оскільки освіта є засобом зміцнення національної самосвідомості, формування соціальної поведінки людей.

У державній політиці видатків ще не реалізовано принцип пріоритетного фінансування науки. На її розвиток у 2000 р. виділено невиправдано мізерна сума, що становила лише 1,6 відсотка бюджетних асигнувань. Водночас витрати на обслуговування державного апарату поглинають 6 відсотків бюджетних ресурсів, а на фінансування оборони країни йде 7,2 відсотка. Останнім часом визначено і виділено окремою статтею витрати на обслуговування державного боргу, які посідають перше місце (17,8 відсотка) у функціональній структурі видатків централізованого бюджету.

У федеральному бюджеті США найбільшою є стаття витрат на соціальне страхування (понад 20 відсотків), що пов'язано насамперед зі зростанням чисельності людей похилого віку і зниженням рівня народжуваності. Не набагато менше коштів витрачається на національну оборону. Вагомі частки видатків йдуть на виплату відсотків за державний борг, допомогу малозабезпеченим громадянам, медичне страхування і охорону здоров'я. Із бюджетів штатів і місцевих адміністрацій фінансуються насамперед витрати на освіту,

трансфертні платежі бідним верствам населення, будівництво нових та експлуатацію діючих автомобільних шляхів.

Протягом останньої чверті ХХ ст. у країнах Західної Європи половина всіх витрат централізованих бюджетів спрямовується на соціально-економічні цілі. Зберігається тенденція до збільшення частки поточних витрат, пов'язаних із добробутом людей (допомога людям похилого віку, непрацевдатним, безробітним, пенсійне забезпечення, підготовка кадрів і охорона здоров'я). Залишається високою (від 10 до 20 відсотків) частка коштів на прями та опосередковані військові витрати, хоча і темпи їх зростання помітно знизилися. Приблизно стільки ж бюджетних ресурсів використовується для виконання господарських програм (розвиток перспективних галузей, оновлення основного капіталу, фінансування науково-дослідних робіт, капіталовкладень в інфраструктуру). Це свідчить про досить активне втручання кожної держави в реальну економіку. Щодо адміністративно-управлінських витрат, то в окремі періоди вони збільшувалися, але повільними темпами, і частка їх навіть зменшилася.

Бюджетний дефіцит і державний борг. Стан бюджету може характеризуватися балансом доходів і видатків, перевищенням доходів над видатками або, навпаки, видатків над доходами. Найбільш оптимальним і прийнятним для будь-якої країни є збалансованість доходів і видатків бюджету. Перевищення доходів над видатками (профіцит) означає надійну фінансову стабільність держави, але воно не може бути суттєвим і тривалим, оскільки немає сенсу збирати зайві податки. Найгострішою і складною є тут проблема бюджетного дефіциту. Випереджаюче зростання державних витрат порівняно з доходами зумовлює хронічний дефіцит бюджетів більшої частини країн світу. Так, у США державний бюджет збалансовувався без дефіциту за останні півсторіччя лише двічі. У Франції, Великій Британії, Німеччині та інших країнах Західної Європи тривалий час бюджетний дефіцит становив 2—3 відсотки від валового внутрішнього продукту. Значно вищим за середньоєвропейські показники (понад 10 відсотків) був його рівень в Італії. В Японії у 80-х та на початку 90-х років спостерігалось позитивне сальдо державного бюджету. В Україні вперше в 2000 р. було сформовано бездефіцитний бюджет.

Зокрема, в першій половині 90-х років його рівень сягав майже 20 відсотків. У 1999 р. він зменшився до 1,55 відсотка. Таке стрімке зниження дефіциту не завжди гарантує позитивний вплив на стабілізацію економіки. Подібні ситуації спостерігалися у світовій практиці, і уряди окремих держав (наприклад, Ірландії) відмовлялися від швидкої ліквідації великого дефіциту з метою пом'якшення економічного спаду і недопущення дефляційного ефекту, тобто різкого зменшення і нестачі грошової маси в обігу. Доцільним вважається поступове, реально забезпечене скорочення бюджетного дефіциту протягом

середньострокової програми економічного розвитку. У ній необхідно встановлювати обґрунтовану, обов'язкову для виконання контрольну цифру щорічного відновлення фінансової рівноваги (зарубіжний досвід дає тут орієнтир на рівні 1—1,5 відсотка). Тим більше, що потрібно усувати не лише сам наслідок — наявність бюджетного дефіциту, а насамперед викоринювати причини, що його зумовили: нестабільність і деформованість структури економіки, необґрунтоване ціноутворення, надмірна чисельність управлінського апарату, непомірні військові та інші невиправдані і безконтрольно зростаючі витрати.

Дефіцит державного бюджету — явище в економіці не нове і досить поширене. На жаль, розробники бюджету не можуть точно визначити майбутніх надходжень і необхідних витрат. Навіть при налагодженій процедурі прийняття бюджету реальні величини його обох складових частин (доходів і видатків) значною мірою залежать від стадії ділового циклу. Дефіцит зростає в період спаду виробництва, оскільки доходи від податкових надходжень знижуються, а обсяг соціальних витрат зростає.

Якщо держава не спроможна ліквідувати дефіцит свого бюджету, то постає питання про допустимі його межі. Як переконує світовий досвід, нормально економіка функціонує при бюджетному дефіциті на рівні 2 відсотків від валового національного продукту і не має ознак фінансової кризи.

За сучасних умов недостатньо просто аналізувати абсолютний чи відносний розмір бюджетного дефіциту. Все більшого значення набуває можливість мобілізації державою фінансових ресурсів у разі потреби. Політика покриття дефіциту бюджету має проводитись так, щоб не викликати зростання грошової маси і відповідно прискорення інфляційних тенденцій. Зрозуміло, що повністю позбавитися використання монетарних методів фінансування негативного сальдо державного бюджету важко, але збільшити частку немонетарних методів цілком імовірно. Саме з цих позицій широко використовується випуск державних облігацій, векселів та інших видів державних паперів, які розміщуються у резервних банках і вже звідти потрапляють на вторинний ринок цінних паперів. Власники вільних грошових коштів, купуючи позики, стають фактично кредиторами держави. В їхній ролі виступають не лише банки, а й страхові компанії, пенсійні фонди, підприємства, приватні особи. Нині майже половина активних операцій страхових компаній в розвинених країнах припадає на купівлю цінних державних паперів. Такий шлях покриття бюджетного дефіциту стримує інфляцію. Однак проблема полягає в тому, що ринок цінних паперів в Україні не досить розвинений. Облігації державних позик, як правило, випускає центральний банк країни, який повідомляє передплатникам основні відомості про цінні папери і розміщує їх серед

отримувачів, зараховуючи отримані грошові ресурси на рахунок казни. Протягом усього періоду позики він виплачує власникам облігацій їх доход, сплачуючи відсоткові купони, а також гасить позики, випускаючи акції, що вийшли в тираж.

Центральний банк стає безпосереднім кредитором держави, якщо частина державних цінних паперів залишається у нього в портфелі. Не виключено, що він здійснює і пряме кредитування державних витрат. У деяких країнах, наприклад у Німеччині, Центральному банку законом заборонено проводити подібні операції, аби не викликати погіршення показників у сфері грошового обігу. Тривалий час для України характерним було позичання великих сум кредитних коштів Національного банку для покриття свого бюджетного дефіциту. Це свідчило про емісію нічим не забезпечених паперових грошей, що посилювало інфляцію, яка, по суті, є прихованою формою оподаткування населення. Переключення фінансування бюджетного дефіциту з емісійного кредитування НБУ на залучення коштів через ринок не дало належних позитивних результатів. На жаль, це призвело до деградації фінансових ринків, що з'явилися в монополізації урядом «широких» грошей, зростанні бартерного обміну, неплатежів, прискореному обороті грошей, зниженні рівня монетизації.

Випуск цінних паперів, продаж їх з наступним поступовим погашенням спричинює виникнення внутрішнього державного боргу. Держава стає боржником тих, хто тримає її облігації, які надходять також на ринки за межами країни, що зумовлено потребами в іноземній валюті для покриття негативного сальдо, платіжних балансів, розв'язання економічних проблем. Водночас центральний уряд може використовувати для покриття дефіциту державного бюджету іноземні кредити, що зумовлює появу і зростання зовнішнього боргу країни.

Державний борг і державний дефіцит взаємопов'язані: за наявності дефіциту виникає борг, і чим тривалішим є термін дефіциту бюджету, тим більшим стає борг держави.

Не випадково у загальноживаному значенні державний борг розглядається як сума всіх минулих непогашених дефіцитів державних бюджетів країни.

Слід також мати на увазі, що великий державний борг перерозподіляється в часі і його тягар перекладається на майбутні покоління. Ситуація ускладнюється, якщо взяті в борг кошти використовуються непродуктивно, на поточне споживання. Тоді й бюджетний дефіцит, і державний борг стануть неминучими, невідворотними явищами. Інша річ — вкладення коштів у виробничу сферу, що створює передумови для зростання доходів, у тому числі в державний бюджет.

Офіційно державний борг-України на початок 2000 р. становив 79840,1 млн. грн. У ньому частка внутрішнього боргу становила 18,7 відсотка (14553,5 млн. грн.). Держава

заборгувала перед юридичними особами за свої облігації 11 449 млн. грн., Національним банком України — 3503,5 млн. грн., фізичними особами — 1 млн. грн.

Особливу увагу слід приділяти зовнішньому державному боргу. На зазначений період його величина сягала 64886,6 млн. грн., або 12438 млн. дол. США. Із цієї загальної суми заборгованість міжнародним фінансовим організаціям дорівнювала 4931 млн. дол. (39,6 відсотка), у тому числі: МВФ — 2801 (22,5 відсотка), Світовому банку — 2019 (16,2 відсотка), Туркменістану — 1048 млн. дол. (8,4 відсотка). Борги, що сформувалися в результаті позики за іноземними кредитними лініями, становили 761 млн. дол. (6,1 відсотка), отримання фідучіарних займів — 1769 (14,2 відсотка), інших кредитів — 537 млн. дол. (4,3 відсотка).

Безперечно, якщо порівняти з іншими державами світу, то Україна має відносно невеликий зовнішній борг. На душу населення він становить усього 250 дол. Проте за нинішніх умов у ньому зберігається потенціальна загроза національній економічній безпеці. Він накопичився швидкими темпами (за 1993—1999 рр. зріс у 31,4 раза) одночасно зі спадом виробництва. Згідно із затвердженим планом вартість його обслуговування в 2000 р. становитиме 4103,5 млн. грн. Важливо подолати тенденцію зростання цього боргу, щоб він не досяг критичних рівнів. Тоді він не спричинятиме зменшення частки валового внутрішнього продукту, що використовується на розширене відтворення вітчизняного виробництва

18.4. Фіскальна політика

Фіскальною (бюджетно-податковою) політикою називають систему заходів уряду, спрямованих на зміни в державних видатках, оподаткуванні та бюджетотворенні для забезпечення прискореного економічного зростання з повною зайнятістю і стабільними цінами. Вона охоплює такі основні завдання:

послаблення коливання економічного циклу;

стабілізаційне прискорення темпів економічного зростання;

забезпечення високого рівня зайнятості і помірних контрольованих темпів інфляції.

Якщо з метою їх виконання застосовують свідоме спеціальне маніпулювання

податковими ставками, урядовими витратами, сальдо, бюджету, це означає, що

здійснюється дискреційна фіскальна політика. Вона є активною політикою держави. Її інструментарій залежно від реальної ситуації має різний макроекономічний вплив.

В умовах економічної рецесії, коли скорочуються інвестиційні видатки, зменшується сукупний попит, знижуються реальні обсяги макроекономічних показників, зростають безробіття та інфляція, доцільно застосовувати стимулювальну фіскальну політику.

Здійснюватися вона може за будь-яким із трьох варіантів: а) збільшення державних

видатків; б) зменшення рівня оподаткування; в) застосування прийнятної комбінації перших двох варіантів.

За інших однакових умов збільшення державних витрат заохочує компанії, що виконують урядові замовлення, найняти додаткову кількість працівників і розширити виробництво. У результаті зайнятість і прибуток стають безпосереднім ефектом зростання попиту з боку держави. Реакція цих суб'єктів економіки (працюючих і власників) на збільшення доходу полягає в підвищенні їхніх витрат на споживчі товари та послуги.

Отже, кожна витрачена урядом грошова одиниця може підвищити сукупний попит на більше, ніж її власна величина. Це означає, що по відношенню до сукупного попиту державні витрати (закупки) мають ефект мультиплікатора. Ланцюгова реакція тут триває, оскільки набуває позитивного зворотного зв'язку: підвищення попиту — зростання доходів — більш значний попит. Ефект мультиплікатора може посилюватися ще й завдяки інвестиційному акселератору. Це спостерігається у тому разі, коли підвищення попиту з боку держави сприяє зростанню потреб фірми-виробника в інвестиційних товарах.

Існує й інший ефект впливу бюджетної експансії на сукупний попит. Він діє в протилежному, порівняно з ефектом мультиплікатора, напрямі. Оскільки, як уже зазначалося, зростання державних витрат зумовлює підвищення доходу працівників і власників фірм, то зрозуміле їхнє бажання придбати більшу кількість товарів і послуг, що означає водночас збільшення попиту на гроші. Відбувається одностороннє поштовхування на грошовому ринку при незмінній пропозиції. Для збереження тут рівноваги між попитом і пропозицією підвищується відсоткова ставка, що, в свою чергу, призводить до зменшення попиту на товари і послуги. На тлі зростання ціни запозичень зменшуються виробничі капіталовкладення, інвестиційні витрати недержавного сектору. Зменшення попиту, викликане підвищенням відсоткових ставок завдяки бюджетним витратам, називають ефектом витіснення.

Забезпечити належний рівень сукупного попиту дає змогу також знизити податки. Одна частка їхнього приросту направляється на збереження, друга витрачається на придбання споживчих товарів. Оскільки зменшення ставок оподаткування супроводжується збільшенням споживчих витрат, зростає й попит на товари і послуги. Величина зростання сукупного попиту завдяки змінам в оподаткуванні також залежить від ефектів мультиплікатора і витіснення.

При зниженні податкових ставок заробітна плата і прибуток збільшуються, що стимулює зростання споживчих витрат (ефект мультиплікатора). Збільшення доходів підвищує попит на гроші і відповідно відсоткові ставки. При встановленні високих відсоткових

ставок дорожчає запозичення, інвестиційні витрати знижуються (ефект витіснення). В окремих випадках для досягнення бажаного економічного зростання, збільшення сукупного попиту і основних макроекономічних показників можна поєднувати варіанти збільшення видатків і зниження податків.

Мультиплікативний ефект, отримуваний завдяки зниженню податків, значно слабкіший порівняно з результативністю від збільшення державних витрат. Останні мають більш сильний вплив на величину доходів і споживання. Саме ця особливість є визначальною при виборі інструментів фіскальної політики. Якщо вона зосереджена на розширенні державного сектору, то для подолання циклічного спаду збільшуються урядові витрати, а стримування інфляційного буму покладено на підвищення податків. При протилежній спрямованості дії її у фазі спаду пов'язані зі зниженням податків, а у фазі піднесення — зі зменшенням державних витрат.

Для стабілізації економіки в умовах інфляційного надлишкового сукупного попиту, що виникає внаслідок циклічного піднесення, провадиться обмежувальна фіскальна політика. Дії уряду щодо уповільнення або усунення інфляції мають бути протилежними до дій подолання економічного спаду. Ця політика спрямована на створення надлишку державного бюджету і передбачає: скорочення урядових видатків, збільшення податків або поєднання певним чином обох заходів.

У реальній економіці ціни, як правило, не гнучкі щодо зниження. Повернути їх до деякого попереднього рівня практично нереально. Завдяки зменшенню урядових витрат можна лише зупинити інфляцію.

Для того щоб обмежити сукупний попит у період інфляції, уряд може вдатися до підвищення податків. Додатковий податок зменшить розмір заощадження і споживання. Відбудеться процес мультиплікації і на основі зниження сукупного попиту інфляцію буде взято під контроль.

Проведення активної дискреційної фіскальної політики значною мірою ускладнено. По-перше, стоять на перешкоді труднощі, викликані недосконалістю економічної інформації та методів макроекономічного аналізу. По-друге, зміна структурних бюджетних витрат чи ставок оподаткування передбачає тривале обговорення цих заходів у законодавчому органі та потребує деякого часу для прийняття урядом відповідних рішень. По-третє, самі податки суперечливі, мають технічні вади і якщо їхні зміни тимчасові, то вони не справляють позитивного антициклічного ефекту.

Певні зміни в рівнях бюджетних витрат і податків відбуваються по суті без використання додаткових урядових заходів. Вони забезпечуються внутрішніми, вмонтованими (автоматичними) стабілізаторами, які називають недискреційною фіскальною політикою.

Автоматичні стабілізатори — це економічні механізми, дія яких постійно спрямована на пом'якшення циклічних коливань. В індустріальних країнах ними є прогресивна податкова система, трансферти (насамперед страхування з безробіття, соціальна допомога), система участі в прибутках. Ці стабілізатори згладжують проблему тривалості часового лага дискреційної політики, оскільки «включаються» без прямого втручання парламенту.

Як створюється і діє вмонтована стабільність, можна показати на прикладі податкової системи. Вона з'явилася у зв'язку з побудовою системи оподаткування так, щоб фактично від усіх видів податків забезпечувалися більші платежі у міру зростання валового внутрішнього продукту (ВВП). Законодавчо обсяг податкових надходжень не визначається, а встановлюються лише податкові ставки, серед яких найпоширенішими є прогресивні. При використанні їх за умов збільшення ВВП у фазі економічного піднесення доход зростає і автоматично збільшуються податкові надходження, податковий мультиплікатор зменшується, й знижуються трансфертні платежі з бюджету. Це призводить до скорочення особистих доходів, зменшення витрат на споживання і зниження тиску сукупного попиту. Водночас продовжує формуватися надлишок бюджету, накопичується небезпека жорсткої кон'юнктури, визріває інфляційний процес.

При економічному спаді ВВП зменшується, скорочуються сумарні доходи домашніх господарств, підприємств і, як результат, податкові надходження знижуються, а бюджет прямує до дефіцитного стану. Держава в цих умовах має збільшувати свої витрати, які, компенсуючи зменшення приватних витрат, відіграють стабілізуючу роль, обмежують глибину циклічного спаду.

Отже, автоматичні стабілізатори можуть пом'якшити циклічність економічного розвитку, скоротити амплітуду коливань ділової активності. Проте їх недостатньо, щоб усунути економічну нестабільність, скоригувати макроекономічні результати, і вони мають доповнюватися заходами дискреційної політики.

РОЗДІЛ 19. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ

19.1. Теорії економічного зростання

Важливою складовою наукового аналізу сутності макроекономіки, вивчення чинників і результатів розвитку народного господарства є дослідження економічного зростання і макроекономічної нестабільності. Єдність вирішення завдань економічного зростання в

умовах циклічних коливань економіки дає можливість посилювати активний характер їхньої взаємодії в інтересах суспільного прогресу, реалізувати спроможність системи господарювання раціонально використовувати наявні ресурси, створювати максимальний обсяг матеріальних благ і послуг у поточному та перспективному періодах.

Економічне зростання є центральною проблемою оцінки ефективності будь-якої системи господарювання.

Теорії економічного зростання аналізують чинники і процеси, що забезпечують його динаміку і стабільність, шляхи досягнення оптимального співвідношення виробництва, нагромадження і споживання, певні особливості відтворення, передусім його циклічний характер.

Нерівномірність суспільного відтворення та його окремих елементів, зміна революційної та еволюційної форм руху, інтенсивного та екстенсивного типів зростання відбивають дію законів діалектики в економічному житті. Кожен цикл відтворення містить такі фази, як зародження, освоєння, поширення, стабільний розвиток, відмирання. Час циклів неоднаковий, але загальною рисою їх є тенденція до скорочення. У межах кожного циклу можуть відбуватися певні зміни: періодичне заміщення одного покоління техніки і професій іншими, оновлення технологій, основних фондів, структурні реконструкції.

Наприклад, під впливом науково-технічних нововведень відбувається перехід до ресурсозберігаючого типу відтворення. Це знаходить вираження у широкому застосуванні енергозберігаючих та безвідходних технологій, зростанні частки наукомісткої продукції.

Утвердження ресурсозберігаючого типу відтворення зумовлює зміни у співвідношенні темпів зростання та підрозділів суспільного виробництва, валового та кінцевого продукту.

Які ж економічні теорії зростання є найбільш поширеними?

Теорія чинників розвитку. Автори цієї теорії А. Сміт і Т. Мальтус вважали, що чинниками розвитку є праця, капітал та населення. Згідно з цією теорією економікою керує нагромадження капіталу, а випуск продукції забезпечується двома видами витрат — капіталу й праці. При цьому не беруться до уваги вплив розвитку науки, нових технологій на темпи економічного зростання.

Теорія виміру капіталу. Якщо у А. Сміта і Т. Мальтуса кількість праці зростала щодо вартості землі, то в сучасних моделях капітал зростає швидше, ніж праця. Капітал поданий інвестиційними товарами, матеріальними благами, які можуть бути використані для виробництва інших товарів. З використанням поняття сукупного основного капіталу як загальної вартості засобів виробництва досліджуються наслідки відносного зростання капіталу, або зростання капіталооснащеності. Доход на капітал зменшується, якщо немає нововведень. Одночасно відносно зростання капіталу відбувається за умов його більш

швидкого зростання порівняно з чисельністю населення і кількістю праці.

Теорія тривалої стабільності. Цей стан досягається в моделі нагромадження капіталу, за якого рівні реальної заробітної плати і відсотка постійні, нагромаджується велика кількість виробничих споруд і устаткування при одночасному зростанні доходів.

Теорія технічних нововведень і зростаючого попиту. За цією теорією швидке зростання інвестицій у науку, створення нових технологій, удосконалення системи виробництва зумовлюють зростання доходу на кожну одиницю виробничих витрат. Інвестування забезпечує зростання продуктивності капіталу за умови безперервного науково-технічного прогресу.

Теорія напряму інвестицій. Згідно з нею виділяють переважні вкладення або в капітал, або в працю. Залежно від напряму використання інвестицій розрізняють їх працезберігаючу (збільшується прибуток по відношенню до заробітної плати) або капіталозберігаючу форму (капітал застосовується більшою мірою, ніж праця, підвищуючи заробітну плату щодо прибутку). Нейтральні інвестиції займають проміжне становище.

На відміну від розглянутого групування, К. Макконнелл і С. Брю аналізують теорії економічного зростання з точки зору заходів державного регулювання, спрямованих на стимулювання цього процесу. Виділяється кейнсіанський підхід, згідно з яким економічне зростання розглядається з погляду чинників попиту. Низькі темпи зростання пояснюються у теоріях цього напряму неадекватним рівнем сукупних витрат, що не забезпечує необхідного приросту валового національного продукту. Звідси висновок про необхідність низьких ставок відсотка як засіб стимулювання капіталовкладень.

На противагу кейнсіанцям прихильники «економіки пропонування» вважають за необхідне зменшення податків як засобу, що стимулює трудові зусилля і підприємницький ризик, заощадження та капіталовкладення.

Економісти різних теоретичних напрямів пропонують й інші методи стимулювання економічного зростання. Зокрема, вважається доцільним проведення урядом індустріальної політики, формування високоефективної структури виробництва за рахунок розвитку наукомістких і високотехнологічних галузей.

Аналіз розглянутих теорій економічного зростання засвідчує два моменти: тип економічного зростання залежить від рівня розвитку продуктивних сил і спроможності існуючої системи виробничих відносин ефективно використовувати переваги науково-технічного прогресу, визначати найбільш раціональне співвідношення між фондами споживання і нагромадження у національному доході та підрозділами суспільного виробництва.

У другій половині 80 — на початку 90-х років XX ст. виникають теорії економічного

зростання, що розкривають зв'язок між темпами розвитку економіки і економічною свободою. Витоками цих теорій є погляди А. Сміта, сформульовані в його класичній праці «Про природу і причини багатства народів». У цьому дослідженні викладені найважливіші умови процвітання країни та її населення — справедливі закони, необтяжливі податки і мир. Визначення основних складових свободи господарської діяльності було доповнено сформульованим головним правилом економічної політики: чим менше держава займається економікою, тим краще для економіки.

У подальшому значний внесок у розвиток економічного лібералізму зробили представники австрійської (К. Менгер, Л. фон Мізес, Ф. Хайєк, Ф. Махлуп), чиказької (Ф. Найт, Дж. Вінер, Г. Саймоне, М. Фрідмен, Р. Ко-уз) та фрайбурзької (А. Рюстов, В. Ренке, В. Ойкен, Л. Ерхард) шкіл. Економічне зростання в моделях представників неолібералізму досягається за рахунок підвищення ефективності використання існуючих чинників у процесі змін загальних умов господарювання. Вирішальна роль у зміні цих умов належить державі, конкретним формам економічної політики, співвідношенню між економічною свободою та її обмеженням з боку держави.

Економічна свобода передбачає недоторканність приватної власності, свободу вибору у виробництві, торгівлі, зберіганні, інвестуванні, використанні створеного і заробленого.

Економічна свобода учасників ринкової системи господарювання з боку держави обмежується використанням таких інструментів, як конфіскація приватної власності, створення нерівних і непередбачених змін умов господарської діяльності.

Особливе значення має система оподаткування. Високий рівень оподаткування зумовлює зростання витрат виробництва, відповідно й цін, що негативно впливає на конкурентоспроможність продукції. Нестача бюджетних коштів змушує державу використовувати механізми внутрішніх і зовнішніх позик. Однак такий підхід до ліквідації дефіциту державного бюджету має суттєві недоліки.

Внутрішні позики зменшують національні заощадження й інвестиції, підвищують відсоткові ставки, а також вартість комерційного кредиту.

Зовнішні позики збільшують зовнішній борг, містять потенційну можливість валютних криз та державного банкрутства.

Слід зазначити, що негативний вплив внутрішніх і зовнішніх позик на економічне зростання значно менший порівняно з інфляційним оподаткуванням, яке виникає внаслідок грошової емісії. Особливо відчутний цей вплив для осіб, котрі отримують фіксований дохід — працівників бюджетної сфери, пенсіонерів тощо.

Згідно з поглядами прихильників неоліберального напрямку держава має обмежити свою участь у регулюванні економічних процесів, зняти обмеження на зовнішню торгівлю,

валютообмінні операції, рух капіталів між різними країнами. Постійні зміни економічного законодавства і нестабільність головних орієнтирів економічного розвитку (термінів інфляції, валютного курсу, відсоткових ставок, податків, ввізного та вивізного мита, інших регуляторів) обмежують економічну свободу, знижують підприємницьку активність і уповільнюють в кінцевому підсумку економічне зростання.

Чинники економічного зростання і шляхи досягнення його стабільності. Чинники, що визначають темпи і якість економічного зростання, доцільно поділити на такі групи: інноваційні, пов'язані з оновленням технологій і продукції, використанням інноваційного потенціалу країни, визначенням пріоритетів науково-технічного прогресу;

інвестиційні, що визначаються інвестиційною активністю, ефективністю капітальних вкладень, оновленням виробничих основних фондів та використанням їх, ресурсними обмеженнями з боку інвестиційного комплексу;

структурної мобільності економіки, спроможності її реагувати на зміни в обсягах та структурі суспільних потреб як у поточному, так і в майбутньому періодах.

Кожна група має особливості, що формуються під впливом взаємопов'язаних заходів на макро- та мікроекономічному рівнях, взаємодії держави та підприємницької діяльності.

Наприклад, процес прийняття інноваційних рішень має вигляд системи з багатьма зв'язками, де висхідний пункт— порівняння запланованих цільових установок з реальними (зокрема, можливість створити новий ринок або нішу, нову споживну вартість, новий попит, конкурентні переваги, що ґрунтуються на диференціації продукції).

Порівняння запланованої та реальної ринкової ситуації дає змогу відібрати продуктивну інноваційну ідею, скласти план маркетингових заходів, спрямованих не тільки на оптимальне задоволення попиту споживачів, а й на створення нового ринку і попиту.

Підприємницькі інноваційні рішення мають повною мірою враховувати дію макроекономічних чинників — тип та структуру економічної системи, форми державного регулювання, динаміку і характер руху капіталу, стан фінансово-кредитної системи, напрями податкової політики тощо. Так, аналіз загального економічного середовища в національній економіці свідчить про дію обмежуючих чинників інноваційної діяльності, зумовлених перехідним характером суспільного розвитку, нерозвиненістю ринкових структур і конкурентного середовища, депресивним попитом взагалі та слабким інвестиційним попитом, зокрема через обмежуючий вплив на виробництво інфляції витрат.

Вихід із складної ситуації, що склалася в економіці України з дією інноваційних чинників, потребує проведення державної політики, спрямованої на збереження на недопущення подальшого розпаду науково-технічного та інтелектуального потенціалу. Ця політика у

поєднанні з структурними зрушеннями, підтримкою пріоритетних галузей господарства, технологій, стратегічних науково-технічних програм зумовить зростання впливу опосередкованих методів стимулювання інноваційної діяльності.

Інноваційні та інвестиційні чинники економічного зростання пов'язані з наявністю та дією довго-, середньо- та короткотермінових циклів. При зростанні ролі ринкового механізму регулювання економічного зростання, посиленні впливу попиту на діяльність виробників види циклів у певний спосіб трансформуються, характеризуючи діяльність одного або кількох підприємств (короткотермінові цикли), дію середньотермінових інвестиційних та відтворювальних циклів на різних рівнях регулювання економіки — індивідуальному, корпоративному, державно-корпоративному, а також зміни в загальнонаціональних довготермінових циклах.

Циклічність впливає на економічне зростання завдяки дії механізму, що індукує довготермінові цикли. Зростання цін у сфері виробництва засобів виробництва в межах 10—20 років активізує пошук нових ресурсів; значно зростає потреба в нагромадженні, яка задовольняється лише за значний проміжок часу. В кінцевому підсумку зростання попиту на інноваційні товари зумовлює заміну діючих технологій новими. Період депресії в середньотерміновому циклі закінчується внаслідок накопичення нових технологій, здатних забезпечити більш ефективне використання наявного потенціалу або дати імпульс до його докорінного оновлення.

Досвід останнього десятиріччя свідчить, що технологічні інновації принципово нового типу прискорюють старіння традиційних галузей та технологій, стимулюючи тим самим економічне зростання. Сучасна теорія довготермінового циклу ґрунтується на таких постулатах: в економічному розвитку довготермінові цикли опосередковані значним впливом ряду ринкових чинників (співвідношенням попиту та пропозиції, рівнем цін на найважливіші товари). Ці цикли асоційовані з базовими технологічними інноваціями, які є вихідним пунктом циклу; крім того, у кожному циклі виділяються домінуючі технології, пов'язані з дією природних чинників. Отже, рушійними силами економічного зростання стають інновації, що надають підприємницький динамізм господарству країни, інвестиції, що виконують роль підтримки технічного рівня виробництва і ресурсного забезпечення інновацій та значні структурні зміни.

Взаємозв'язок виробництва, нагромадження і споживання. Економічне зростання значною мірою залежить від пропорцій суспільного відтворення і насамперед від співвідношення між виробництвом, нагромадженням і споживанням. Динаміка співвідношення фонду нагромадження і фонду споживання свідчить про наявність двох протилежних тенденцій. Якщо посилення соціальної орієнтації економіки зумовлює зростання частки споживання

у національному доході, то потреби технологічного оновлення матеріальної бази та продукції зумовлюють необхідність високої норми нагромадження. Суперечності між споживанням і нагромадженням є суперечності між поточними та перспективними потребами, необхідністю економічного зростання і добробуту населення.

Формою вирішення цих суперечностей є визначення такого співвідношення між нагромадженням та споживанням, яке сприятиме економічному зростанню. Це водночас дасть можливість максимізувати кінцевий продукт, який безпосередньо визначає розміри фонду споживання. Конкретними шляхами досягнення такого співвідношення є зниження ресурсомісткості виробництва, перехід від традиційної науково-технічної або промислової політики до інноваційної, що інтегрує у собі традиційні напрями, а також узгоджується з іншими напрямками економічної політики. Це дасть змогу перейти до інтенсивного типу економічного зростання, під впливом якого докорінно поліпшуватимуться пропорції між підрозділами суспільного виробництва, підприємствами, що виробляють предмети споживання і засоби виробництва, добувною та переробною промисловістю на користь збільшення кінцевого продукту.

Слід зауважити, що пропорції між виробництвом, споживанням і нагромадженням мають конкретно-історичний характер, детерміновані всією сукупністю соціальних, економічних, політичних та міжнародних чинників.

19.2. Критерії економічного зростання

Визначення критеріїв економічного зростання. Необхідність визначення критеріїв економічного зростання зумовлена формуванням засад ринкового господарства, потребою дотримання співвідношення між результатами виробництва і суспільними потребами, що сприяє зростанню економіки і ефективному соціальному розвитку суспільства.

У науковому розумінні критерії є головним, визначальним виміром певного процесу або явища. Критерій — це риса відповідності теорії та практики і водночас — відповідності практики поставленій меті.

Як економічна категорія економічне зростання в поєднанні з чинниками, що його визначають, виступає узагальнюючим вираженням ефективності розвитку виробництва.

Виходячи з цього, вирішуються питання підвищення матеріального добробуту, всебічного розвитку всіх членів суспільства, активної соціальної політики, що сприяє досягненню стабільності економічного зростання.

Сучасна економічна ситуація переходу до ринку свідчить про складність і суперечливість поєднання економічного і соціального розвитку, загострення низки соціальних проблем. Зокрема, стабільність натуралізованої економіки тривалий час підтримувалась за рахунок перевиробництва основних фондів, що створювало передумови для зайнятості населення.

Зрівняльна система оплати праці не тільки породжувала ілюзію соціальної справедливості, а й знижувала стимули до високопродуктивної праці. Існування збиткових та низькорентабельних виробництв призводило до неможливості структурної перебудови, неефективної інвестиційної політики, низької інноваційної активності. Ринкові регулятори несумісні з такими характеристиками економіки. Саме тому вирішення цих проблем може супроводжуватися загостренням проблем зайнятості, диференціації грошових доходів населення, банкрутством підприємств. Які ж особливості визначатимуть економічне зростання за умов формування ринкових відносин?

Темпи розвитку господарства країни, окремих сфер та галузей набувають циклічного характеру, зумовленого трансформаційним спадом, зміною кон'юнктури ринку. Це спричинить коливання ставки відсотка, рівня інвестицій, заощаджень, попиту на робочу силу. Виходячи з цього, перший критерій економічного зростання можна сформулювати так: спроможність механізму державного регулювання усувати негативні соціальні наслідки, що є результатом спаду виробництва. Використання резервних потужностей, фінансових ресурсів, дотримання оптимального співвідношення між рівнем оподаткування і можливостями товаровиробників самостійно приймати ефективні управлінські рішення виступає засобом демпфірування циклічності.

Другий критерій економічного зростання — це відсутність дефіциту на споживчому ринку, ринках фінансових коштів, інвестицій, предметів праці. Головна складність полягає в досягненні рівноваги на товарних ринках. Так, насиченість ринку споживчих товарів має супроводжуватися зростанням ефективності, використанням інтенсивних чинників розвитку, формуванням конкурентно-ринкового середовища.

Третій критерій економічного зростання — необхідність впровадження нових прогресивних технологій, ресурсозберігаючих видів техніки — зумовлюватиме підвищений попит на інновації та товари інвестиційної сфери. Це, в свою чергу, призведе до суттєвої структурної перебудови цієї сфери, підвищення ефективності її функціонування. Слід звернути увагу на суперечливість цього процесу. Виробництва, продукція яких не задовольняє суспільні потреби, будуть ліквідовані, що зумовить обмеження попиту на малоефективні види продукції машинобудування. За таких умов виникає потреба в заходах державного регулювання таких проблем: допомога у технічному переоснащенні, реконструкції, перепрофілюванні виробничих потужностей. Отже, четвертим критерієм економічного зростання є спрямування інноваційної активності не тільки на ресурсозбереження, структурну перебудову та ефективну інвестиційну діяльність, а й на соціальну орієнтацію виробництва.

Єдність і суперечність економічного і соціального розвитку. Аналіз особливостей економічного зростання свідчить про єдність і суперечність економічного та соціального розвитку, взаємне доповнення і взаємне обмеження цих процесів. Соціальна сфера взаємодіє з технічною та уречевленою сферами: її відтворення засноване на русі особливої частини суспільного продукту, яка формує матеріально-уречевлені елементи процесу праці (матеріально-технічну базу) в цій сфері. Це невиробничі фонди у складі соціальної інфраструктури, а також предмети споживання (в їхній матеріально-уречевленій формі), які надходять до соціальної сфери. Результатом відтворення соціальної сфери є надані суспільству соціальні послуги.

Особливу роль у розвитку соціальної сфери має духовне виробництво, стан якого значною мірою визначає якість матеріальної культури суспільства, спосіб формування ринкового середовища. Результати соціального розвитку свідчать, що економічне зростання підпорядковане відтворенню умов всебічного розвитку особи завдяки підвищенню рівня, а також способу життя всього населення.

Якість економічного зростання за умов соціальної переорієнтації економіки об'єктивно має складатися з позитивних, негативних та нульових темпів у різних галузях і сферах народного господарства. Наприклад, негативні темпи (скорочення виробництва) можуть бути необхідними у деяких традиційних галузях або на підприємствах із застарілою технологією виробництва, антиекологічними умовами. При цьому високі темпи можуть спостерігатися у виробництві високотехнологічних товарів народного споживання та у сфері послуг.

З урахуванням такої побудови критерію економічного зростання узагальнюючим вираженням ефективності відтворення є рівень динаміки результатів і витрат за техніко-економічними, організаційно-економічними та соціальними параметрами. При цьому посилення соціальної орієнтації економіки спрямоване на реалізацію інтересів суб'єктів власності, їхню спроможність забезпечити високі темпи економічного зростання.

Потенційні можливості соціального розвитку — активність товаровиробників, ставлення людей до праці, комплекс нових стимулів до самовідтворення — потребують гнучкого регулювання виробництва відповідно до змін у структурі суспільних потреб для своєї повної реалізації. Тим самим суперечність економічного і соціального розвитку дістає адекватну економічному зростанню форму прогресивного руху через розв'язання суперечностей і комплексне вирішення соціальних і економічних проблем.

Крім того, існують досить вагомні аргументи проти економічного зростання. Більша їх частина зводиться до того, що економічне зростання зумовлює руйнацію навколишнього середовища. Залучення до виробничого процесу нових природних ресурсів в умовах їх

обмеженості може призвести до їх повного вичерпання. Тому представники Римського клубу — впливового об'єднання вчених — виступають за відмову від економічного зростання, вважаючи, що достатньо підтримувати нульові темпи зростання.

Унаслідок високих темпів економічного розвитку відбувається інтенсивне забруднення природного середовища. Прихильники ідеї нульового зростання доводять, що отриманий приріст національного виробництва спрямовується на задоволення все менш значущих потреб.

Однак сучасний науково-технічний прогрес не тільки створює суперечності між людиною і природою в процесі економічного зростання, а й значною мірою породжує умови для їх розв'язання. По-перше, нові технології стають більшою мірою безвідходними або маловідходними. По-друге, економічне зростання дає можливість виділяти достатні кошти для реалізації природоохоронних програм. По-третє, посилення ролі державного регулювання дає змогу перейти до природозберігаючого типу економічного зростання.

Система соціальної орієнтації економічного розвитку містить такі функції, як організація пізнання та вибору шляхів суспільного розвитку, узгодження інтересів та забезпечення пріоритетної реалізації інноваційної та підприємницької активності, створення мотиваційних умов, що узгоджують економічну поведінку суб'єктів господарської діяльності з завданнями реалізації загальної стратегії на макроекономічному рівні.

19.3. Циклічні коливання економіки

Будь-яке суспільство прагне до економічного зростання, до повної зайнятості та стійкого рівня цін, а також до інших менш значних показників, що характеризують стан економіки і визначають рівень добробуту населення.

Проте економічне зростання не є безперервним та рівномірним. Ринкова економіка періодично зазнає економічних криз. Інакше кажучи, для економічного розвитку характерне періодичне виникнення, загострення та розв'язання соціально-економічних суперечностей. Виникнення та розв'язання суперечностей зумовлених економічними кризами, має об'єктивний та суб'єктивний характер, що й визначає сутність та походження їх.

Представники різних напрямів та шкіл економічної теорії по-різному пояснювали сутність, причини економічних криз та пропонували різні методи їх розв'язання. Так, прихильники теорії диспропорцій в економіці (Ж.-Б. Сей, М. Туган-Барановський, Р. Гільфердінг) та недоспоживання (С. Сисмонді, К. Родбертус, К. Каутський) вбачали головну причину криз у диспропорціях між обсягом виробництва та рівнем споживання. Й. Шумпетер висунув ідею перенакопичення, пов'язавши це явище з технічним прогресом. Він вважав, що економічне зростання є циклічним процесом, зумовленим

стрибкоподібним характером нововведень.

Вихід роботи Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) поклав початок кейнсіанській теорії циклу. В цьому дослідженні, де було використано окремі положення попередніх теорій, подано нову макроекономічну концепцію, що пояснює механізм ринкового господарювання в цілому, причини його відхилень від рівноваги, а також напрями державного втручання в ринкову систему. Подальший розвиток кейнсіанської теорії пов'язаний з іменами Р. Харрода, П. Самуельсона, Дж. Хікка, Д. Хансона.

На початку 70-х років кейнсіанській теорії було протиставлено монетарну теорію циклу М. Фрідмена. Згідно з нею головну роль у динаміці національного доходу та циклу відіграє нестабільність грошових пропозицій, вина за що покладається на державу. Головним стабілізатором економіки монетаристи вважають обсяг грошових пропозицій. Своє розуміння циклічності капіталістичного відтворення дала марксистсько-ленінська теорія. Вона виходила з об'єктивності економічних криз для капіталістичної (ринкової) системи господарювання. К. Маркс пояснював економічні кризи головною суперечністю капіталістичного виробництва — між суспільним характером виробництва та приватнокапіталістичною формою привласнення. Формою вияву цієї суперечності на практиці є суперечність між планомірною організацією виробництва на окремому підприємстві та недостатнім її рівнем у масштабі суспільства. К. Маркс називав оновлення основного капіталу матеріальною основою періодичного повторення циклічних криз надвиробництва.

Розглядаючи теорії економічних криз, ми можемо дійти висновку, що кожна з них є начебто продуктом свого часу. Інакше кажучи, вона намагається пояснити найгостріші сторони вияву соціально-економічних суперечностей, характерних для економічних криз того часу.

У кожній теорії визначаються свої причини економічних криз, наводяться свої пропозиції та методи усунення їх. Багато теорій переглянуто, інші знаходять своє продовження та новий розвиток сьогодні. Не заперечуючи раціональних засад та наукового підходу, які є в кожній з розглянутих теорій, зробимо спробу визначити свої погляди на теорії економічних циклів.

Передусім потрібно з'ясувати, є циклічний розвиток економіки об'єктивним для товарного виробництва, чи йому можна запобігти!

За марксистсько-ленінською теорією циклічність об'єктивна для капіталістичного виробництва і її можна усунути, лише змінивши суспільний лад та створивши планову систему господарювання. Принципово це не викликає сумніву, але перехід до планової

економіки ліквідує засади ринку, систему та суб'єктів ринкових відносин. Так, за соціалізму досить довго існувала економіка без криз, безробіття та інфляції. Проте така економічна система не розв'язувала проблему економічних криз, вона її штучно приховувала, причини кризи рано чи пізно мали виявитися і виявилися у найсильніших соціально-економічних суперечностях сьогодення.

І головна причина цього в тому, що соціалістична система господарювання, декларуючи гуманні та демократичні цілі, порушила об'єктивність історичного та економічного розвитку суспільства, а це мало призвести до протистояння інтересів кожного індивіда та всього суспільства, і як закономірність — до утворення тоталітарної системи в державному управлінні та економічному житті.

Ринкова система господарювання побудована на суперечностях, але вони об'єктивні, переборювання їх є джерелом подальшого прогресу економіки. Отже, економічні кризи для товарного виробництва і є тією об'єктивністю, за допомогою якої здійснюються необхідні якісні зміни в структурі економіки, її виробничих силах і системі ринкових відносин. Економічні кризи є неминучими і хоча загострюють соціально-економічні суперечності в суспільстві, але дають змогу новому змісту позбутися старої форми, яка не дає йому розвиватися і набути нової, що і є джерелом розвитку.

Неминучість і об'єктивність економічних криз визначає усвідомлення самого явища та вироблення державою різних методів нівелювання і розв'язання суперечностей в економіці при проходженні фаз циклу. Саме на це спрямовані, хоч і кожна по-своєму, економічні теорії ринкової економіки. Відмінити економічну кризу неможливо, але зробити її якомога безболіснішою для населення — саме на це має спрямовуватись економічна політика.

Фази економічного циклу та їхні характеристики. Кожний етап розвитку ринку має специфіку в розвитку виробництва, розв'язанні суперечностей, а це зумовлює і специфіку економічної кризи. Об'єктивність економічних криз визначає закономірності їхнього проходження ринковою економікою, а конкретний історичний етап — глибину, форми вияву, методи виходу.

Для ринкового виробництва економічні кризи є супутниками економічного зростання, об'єктивною формою розв'язання суперечностей виробництва.

Економічні кризи надають капіталістичному виробництву циклічного характеру.

Капіталістичним промисловим, або економічним, циклом визначається період від однієї кризи до початку іншої. Окремі економічні цикли суттєво відрізняються тривалістю, ступенем поширення та інтенсивністю проходження. Однак для них характерним є проходження чотирьох фаз: криза, депресія, поживлення, піднесення.

Кожна фаза економічного циклу має специфічну характеристику, тривалість та інтенсивність проходження характерних явищ.

Визначальною фазою циклу є криза. Вона перериває процес економічного зростання, відтворення, створює передумови для якісних змін у виробничих силах. Характерною особливістю фази кризи є надвиробництво товарів відносно платоспроможного попиту населення. Виробництво і зайнятість починають скорочуватися.

Виробники в цей період: 1) спочатку ліквідують запаси, потім скорочують виробничі інвестиції; 2) водночас падає попит на працю; 3) якщо криза має тривалий характер, знижується або сповільнюється зростання товарних цін; 4) зменшуються прибутки, починає падати попит на кредит, знижується відсоткова ставка. У такий спосіб криза поступово переходить у свою наступну фазу — депресію.

Депресія. Відбувається масове закриття підприємств та розорення великої кількості малих фірм, що призводить до зростання армії безробітних. Під час економічної кризи 1929—1933 рр. обсяги виробництва в найрозвиненіших країнах скоротилися вдвічі, а безробітними стали десятки мільйонів людей. Лише в США у цей період ВВП скоротився на 48 відсотків, а безробітними стали 24,9 відсотка працюючих. Реальні доходи на душу населення скоротилися на 25,6 відсотка. Кризові прояви 1974—1975 рр. і 1980—1982 рр., хоча мали і менш гострий характер, але загалом відбили характерні соціально-економічні суперечності економічної кризи.

Депресія як фаза економічної кризи є нижчою точкою спаду і характеризується тим, що виробництво та зайнятість досягли свого найнижчого рівня. Економіка наче завмирає. Виробництво, хоч і перестає скорочуватися, але перебуває на кризовому рівні, безробіття, досягнувши свого вищого рівня, зупиняється, припиняється падіння цін.

Поступово депресія в економіці переходить у фазу поживлення. Ця фаза характеризується зростанням рівня виробництва, скороченням безробіття до свого потенційного рівня, починають зростати ціни, збільшується попит на кредит, піднімається відсоткова ставка. Змінюється співвідношення між товарною пропозицією і попитом на користь зростання попиту, особливо на елементи основного капіталу. Економіка приходить у рух.

Поживлення змінює фаза піднесення. В економіці спостерігається повна зайнятість, і виробництво працює на повну потужність. Ціни зростають, збільшується попит на кредит та цінні папери, посилюються інфляційні процеси.

Усі фази економічного циклу органічно взаємопов'язані та переходять одна в одну. Ті соціально-економічні суперечності, які найбільше загострилися у фазі кризи, поступово розв'язуються в наступних фазах циклу. Через це криза, хоч і є виявом внутрішніх

суперечностей капіталістичного виробництва, водночас є формою їх вирішення. Отже, криза, весь економічний цикл створюють якісно нові засади для економічного зростання суспільства.

Економічний цикл, його внутрішні та зовнішні причини. Головна детермінанта циклу.

Окремі економічні цикли суттєво розрізняються за тривалістю та інтенсивністю. Це зумовлюється передусім рівнем розвитку виробничих сил, прискоренням науково-технічного прогресу, а також різними внутрішніми та зовнішніми причинами.

Суттєве значення мають також удосконалення виробничих відносин, посилення демократизації, соціальної спрямованості виробництва. Все більшу роль в економіці відіграє держава.

Особливе значення має вивчення причин, що впливають на виникнення та загострення кризових виявів. Знаючи ці причини, суспільство може впливати на ступінь їх вияву, уповільнювати та прискорювати ці процеси, виробляти систему заходів щодо соціального захисту населення у цей період.

У різний час економісти створювали теорії, які пояснювали причини виникнення економічних циклів і найбільшої ділової активності. За деякими концепціями, це пов'язується з необхідністю впровадження науково-технічних досягнень. Інакше кажучи, стверджується, що такі технічні нововведення, як залізниця, машини, синтетичні волокна, комп'ютери, значно впливають на інвестиції та споживчі витрати, а відповідно і на виробництво, зайнятість та рівень цін. Проте оскільки вони виникають нерегулярно, це призводить до нестабільності ділової активності.

Інші вчені пояснюють економічні цикли політичними подіями, змінами політичного, а отже, і економічного курсу, а також зовнішніми чинниками, які впливають на це. Так, війни збільшують воєнні витрати, викликають диспропорції в економіці, що призводить спочатку до збільшення зайнятості та надінфляції, але потім настає найгостріший спад.

Окремі економісти вважають причиною кризи суто монетарні явища. Коли уряд для переборення дефіциту державного бюджету випускає велику кількість грошей, виникає інфляційний «бум». Однак при цьому менша кількість грошей прискорює падіння виробництва та зростання безробіття.

Проте більшість економістів вважають, що циклічні коливання зумовлені сукупністю як зовнішніх, так і внутрішніх причин, що їх породжують. У ринковій економіці підприємство виробляє лише ту продукцію, від продажу якої можна дістати прибуток.

Отже, стимулом зростання виробництва і зайнятості населення є збільшення витрат населення. Інакше кажучи, вищий рівень сукупних витрат населення веде до зростання виробництва, оскільки вигідно збільшувати виробництво товарів, які реалізуються і

приносять прибуток. Коли в економіці спостерігається повна зайнятість, реальний обсяг виробленої продукції стає постійним, а доповнюючи витрати, просто підвищують рівень цін, що породжує інфляційний процес.

і Головною детермінантою економічного циклу є зростання капіталовкладень. Впливаючи на збільшення інвестицій, можна управляти обсягами виробництва, зайнятістю, інфляцією. Інакше кажучи, причина економічних циклів виявляється в змінах сукупної пропозиції та сукупного попиту. Так, унаслідок скорочення інвестицій (чи державних витрат) економіка виходить з точки рівноваги. Сукупний попит різко скорочується. При цьому сукупна пропозиція залишається практично незмінною. Економіка намагається знайти іншу точку рівноваги, що призводить до спаду виробництва та цін.

У разі піднесення виникає протилежна тенденція — зростають сукупний попит, виробництво (наближається до потенційного ВВП або перевищує його), а також (за умов інфляції) ціни.

Американський економіст А. Оукен емпірично встановив, що на кожні 2 відсотки скорочення ВВП (відносно потенційного рівня) показник безробіття зростає на 1 відсоток. Так, якщо ВВП зі 100 відсотків потенційного рівня знижується до 98 відсотків, безробіття зростає приблизно з 6 до 7 відсотків. За законом Оукена більшість циклів є циклами попиту (тобто надвиробництва). Якщо під час цього циклу випуск падає, це супроводжується зростанням виробництва.

Нециклічні коливання. Не всі коливання ділової активності пояснюються економічними циклами. Існують сезонні коливання ділової активності. Наприклад, купівельний «бум» перед святами та в міжсезонний період призводить до щорічних коливань темпів економічної активності, насамперед у роздрібній торгівлі. Сільському господарству, автомобільній промисловості, морському транспорту, будівництву також певною мірою притаманні сезонні коливання.

Важливим чинником, що впливає на ділову активність, є довготермінова тенденція економічного зростання економіки. Інакше кажучи, економічне зростання, що триває 50 років, суттєво впливає на ділову активність, яка багато в чому визначається як економічними, так і психологічними чинниками, що характеризують середовище індивіда. Вплив циклів на виробництво товарів тривалого і короткотермінового користування. Економічний цикл охоплює всі галузі економіки, однак різною мірою впливає на окремі сектори та виробництва.

Розглядаючи обсяг виробництва та зайнятість, можна помітити, що від спаду звичайно найбільше страждають ті сфери промисловості, що виробляють засоби виробництва та споживчі товари тривалого користування, особливо будівельна промисловість.

Виробництво та зайнятість у галузях промисловості, що випускають споживчі товари короткотермінового використання, насамперед продукти харчування, як правило, менше реагують на цикли. В період фази піднесення галузі промисловості, що виробляють товари тривалого користування, отримують максимальні стимули для розвитку. Це свідчить про їхню значну чутливість до економічних циклів.

Коли економічна ситуація ускладнюється, виробники всіляко намагаються скоротити свої витрати. Вони не купують нового обладнання і не розширюють виробництво.

Скорочуються інвестиції та запаси інвестиційних товарів. Фірми використовують наявне обладнання і запаси, яких цілком достатньо при спаді виробництва. Інвестиції в засоби виробництва різко зменшуються.

При спаді, коли прибуток споживача зменшується, сімейний бюджет також потребує суворого контролю всіх витрат. Через це купують найнеобхідніші речі, насамперед продукти харчування, послуги, без яких не можна обійтись, і товари повсякденного вжитку.

Особливо протистоїть економічній кризі монополія. У сферах, які контролюють союзи монополій, спад виробництва виражається в різкому скороченні обсягів виробництва та утриманні рівня цін. Монополії, контролюючи ринок виробництва та споживання за рахунок скорочення виробництва, що супроводжується різким зростанням безробіття, намагаються утримати ціни на свою продукцію відповідно до зниження попиту. При цьому реалізація в ціні витрат на виробництво товару дає їм змогу пережити період спаду. У галузях з великою кількістю товаровиробників спад виробництва виражається у різкому падінні цін на їхню продукцію. Кожен виробник намагається реалізувати свою продукцію і зберегти виробництво. Однак не всі спроможні витримати гонитву за споживчим попитом, що різко знижується, і багато виробників розоряються. Це триває доти, поки пропозиція цієї галузі не приходиться у відповідність з існуючим попитом. При цьому ціна встановлюється на рівні, який задовольняє як споживача, так і виробника, тобто покриває його витрати і дає прибуток.

Особливості економічних криз за сучасних умов. Значні зміни у відтворенні капіталу і в економічних кризах другої половини ХХ ст. зумовлені рядом чинників. Це чинники як політичного характеру (друга світова війна та її наслідки; виникнення світової системи соціалізму та її вплив на міжнародні економічні відносини; крах колоніальної системи імперіалізму і боротьба за вплив на країни, що розвиваються), так і ті, що зумовлені об'єктивним процесом економічного розвитку (динамічні зміни у розвитку продуктивних сил у зв'язку з науково-технічним прогресом і переходом до нової якості економічного зростання; посилення інтернаціоналізації виробництва та ролі держави в регулюванні

ринку, зростання соціальної спрямованості ринкового механізму).

У результаті змінюється класична схема циклу в напрямі: а) скорочення тривалості циклу; б) подолання економікою фази депресії; в) зникнення (іноді) фази піднесення і настання нової кризи після поживлення.

Кризи 1974—1975 рр. та 1980—1982 рр. були найважчими за весь період після другої світової війни. Охопивши головні капіталістичні країни, вони характеризувалися потужною хвилею інфляції, переплелися з глибокими структурними кризами (енергетичною, сировинною, валютною).

Кризи 70—80-х років виявили: 1) економічне зростання, яке ґрунтується на екстенсивному залученні природних ресурсів, вичерпало себе (почався перехід до ресурсозберігаючого типу відтворення); 2) багато традиційних напрямів технічного прогресу зайшли у безвихідь, визначивши тим самим необхідність нового етапу в розвитку науки і техніки (комп'ютери, мікропроцесори тощо); 3) розладналося державно-корпоративне регулювання — антикризові заходи прийшли в суперечність з антиінфляційними (перехід до монетарних засобів регулювання); 4) виникли стагфляційні форми кризи.

Економічна ситуація в розвинених країнах кінця 80-х років характеризувалася циклічним «бумом». Інтенсивного характеру набули структурні зрушення в економіці, що зумовлювалися науково-технічним прогресом, а також інтернаціоналізація виробництва. Визначальною рисою економічного зростання стало одночасне підвищення споживчого та інвестиційного попиту, тобто класичні чинники циклічного піднесення. Відбулося певне поліпшення ситуації на ринку праці. Циклічне піднесення 80-х років стало найтривалішим за всю історію капіталізму. У 1988 р. обсяг ВВП в країнах ОЕСР зріс на 4 відсотки, у країнах Південно-Східної Азії—більше як на 7, в США — приблизно на 4 відсотки. Відносно стабільнішими стали ціни і валютні курси.

Піднесення в розвинених країнах зумовило загальну стабілізацію світового господарства. Циклічний бум 1987—1989 рр. у всіх розвинених країнах відбувся синхронно. Та вже наприкінці 1990 р. і на початку 1991 р. економічне становище почало знову погіршуватися. З'явилися ознаки спаду, хоча цей процес ще не торкнувся повною мірою країн Південно-Східної Азії.

Структурні кризи. Об'єктивність капіталістичного розвитку свідчить, що крім циклічних криз існують структурні, які є, як правило, тривалішими і не вкладаються в рамки одного відтворювального циклу. Об'єктивні потреби розвитку продуктивних сил відбиваються в необхідності змін у структурі економіки.

Структурні кризи проходять через різноманітні циклічні потрясіння і можуть бути

кризами як відносного надвиробництва, так і відносного недовиробництва. Такі кризи охопили кольорову й чорну металургію, які зіткнулися з конкуренцією галузей, що виробляють нові конструкційні матеріали, а також зі зниженням попиту на свою продукцію у результаті переходу до ресурсозберігаючих технологій.

Яскравим прикладом структурних криз є енергетичні та сировинні кризи, які вразили капіталістичний світ 70-ті роки. Структурні кризи не мають яскраво вираженого циклічного характеру. Вони виявляються в необхідності подолання суперечностей в розвитку нової якості продуктивних сил, у системі капіталістичного поділу праці (сьогодні передусім міжнародного). Проте вони дуже тісно переплітаються і впливають на циклічні коливання, як це було в 1974—1975 рр. і в 1980—1982 рр., що посилює розмах і тривалість кризових потрясінь економіки розвинених країн.

Структурна криза сама по собі породжує процеси, які стримують її подолання. Так, підвищення цін на нафту стимулювало не лише розвиток нафтової промисловості, а й видобуток газу та вугілля, будівництва АЕС та ГЕС. Водночас подорожчання нафти спонукало підприємців впроваджувати нові види палива, розробляти економічніші моделі автомобілів та інших видів транспорту. Подоланню енергетичної та сировинної криз сприяли й циклічні кризи 1974—1975 рр. та 1980—1982 рр., оскільки загальне скорочення виробництва зумовило відповідне падіння попиту на паливо та енергію. Як наслідок, питомі витрати енергії на одиницю ВВП у розвинених країнах почали різко знижуватися. Структурні кризи пов'язані з глибокою перебудовою ринкової економіки як у галузевому, так і у регіональному аспектах. Вони затяжні й охоплюють період, що дорівнює двом-трьом циклам, вражаючи окремі галузі або галузеві комплекси. Особливістю структурних криз є специфічність впливу на розвиток національних економік.

«Довгі хвилі» економічного розвитку. Циклічний характер відтворення залишається однією з головних закономірностей ринкової економіки.

Основи теорії довгоциклічних коливань економіки закладені у працях визначного економіста М. Кондратьєва. Ще у 20-х роках він вперше обґрунтував наявність економічного феномену «довгих хвиль» розвитку капіталістичного виробництва.

Узагальнивши статистичний матеріал (починаючи з кінця XVIII ст.) щодо динаміки середнього рівня товарних цін, відсотка на капітал, номінальної заробітної плати, обороту зовнішньої торгівлі, видобутку сировини у Великій Британії, Франції та США, М. Кондратьєв вперше дійшов висновку, що поряд з «малими циклами» відтворення (8—10 років) існують «великі цикли», середня тривалість яких 48—55 років. «Великі цикли» складаються з двох фаз (хвиль) — підвищувальної та знижувальної, що припадають на періоди піднесення та криз і депресій. Оскільки «малі цикли» немов нанизуються на

«довгі хвилі», характер звичайного економічного циклу багато в чому залежить від того, на яку хвилю «великого циклу» припадає цей «малий цикл»: якщо на знижувальну— фази пожвавлення та піднесення послаблюються, а кризи та депресії посилюються. Протилежна ситуація складається на підвищувальній хвилі. Цей взаємозв'язок зумовлює переплітання циклічних та структурних чинників відтворення, багато в чому визначає специфіку економічного розвитку в конкретних історичних умовах. Протягом приблизно двох десятиріч перед початком підвищувальної фази спостерігається пожвавлення в сфері технічних винаходів, а потім у роки господарського піднесення — їх широке застосування. Періоди підвищувальних хвиль значно багатші на соціальні потрясіння в житті розвиненого суспільства, ніж періоди знижувальних.

М. Кондратьєв уперше дав розгорнуте статистичне обґрунтування існування й повторюваності «довгих хвиль» економічного відтворення.

У «великому циклі», на відміну від звичайного «малого циклу», можна виділити три основні фази: 1) структурна криза — знижувальна фаза; 2) період структурної стабілізації, або адаптації; 3) структурне піднесення у вигляді підвищувальної хвилі «великого циклу». Всі ці фази є різними ступенями заміни моделі капіталістичного нагромадження в процесі поступового розвитку продуктивних сил.

Приблизно до початку — середини 80-х років тривала знижувальна фаза четвертого «великого циклу». З цього часу розгорнувся своєрідний стабілізаційний період адаптації економіки до наслідків різних форм структурних криз — енергетичної, сировинної, валютної. Економіка розвинених країн починає орієнтуватися на розвиток новітніх наукомістких виробництв на основі електронізації, гнучкої автоматизації, застосування досягнень альтернативних джерел енергетики, біотехнології тощо.

У 90-ті роки структурні зрушення, що визначаються новим етапом науково-технічного прогресу, впровадженням ресурсозберігаючих технологій, набули більшої стійкості й охопили головні сфери господарства. У цей час економіка розвинених країн вступила в підвищувальну фазу «довгої хвилі», на якій циклічні суперечності відтворення починають переважати над структурними. Можна припустити, що розпочався перехід до фази структурного піднесення «кондратьєвського циклу».

Передбачається, що темпи зростання світової економіки у найближчі 10 років становитимуть у середньому 3,5, у розвинених країнах — приблизно 3,1 відсотка на рік. Отже, урахування «довгих хвиль» економічного розвитку є важливою умовою підвищення рівня наукової обґрунтованості довготермінових прогнозів і розробки господарських планів, адекватних реальним закономірностям розвитку ринкового виробництва.

19.4. Безробіття і його соціально-економічні аспекти

Найгострішою проблемою, яка характеризує циклічні коливання виробництва, є проблема безробіття та інфляції. Це означає, що ці два явища об'єктивні та неминучі, і тому перед кожним урядом періодично постає гостра проблема боротьби з безробіттям та інфляцією. Безробіття означає прямі економічні витрати суспільства. Коли збільшується кількість людей, які не мають роботи, це означає, що скоротилось виробництво, знизився добробут, посилюються соціально-економічні суперечності. Економічні втрати періоду безробіття значно більші, ніж втрати, пов'язані з монополізацією, тарифами або квотами. Вимушене безробіття негативно впливає на моральність людини, на її психіку. Втрата роботи, життєве незадоволення часто призводять до морального спаду, до посилення криміногенної ситуації в суспільстві. Безробіття також поглиблює проблему нерівномірності доходів. Це загострює соціальну напруженість у суспільстві, що часто призводить до руйнування демократичних підвалин та становлення тоталітарних режимів. Безробіття визначають як різницю між кількістю працездатних, які перебувають у складі робочої сили, та кількістю зайнятих.

Є кілька точок зору, які пояснюють причини безробіття.

Марксистсько-ленінська економічна наука трактувала безробіття як неминуче при капіталістичному способі виробництва соціально-економічне явище, за якого певна частина працездатного населення не знаходить свого призначення, стає відносно збитковим та утворює резервну армію праці. Наявність безробіття пояснюється дією загального закону капіталістичного нагромадження.

З одного боку, зростає пропозиція робочої сили: природний приріст населення, розорення в конкурентній боротьбі невеликих власників, все більше залучення в процес суспільної праці жінок. З іншого боку, науково-технічний прогрес, зростання органічної будови капіталу призводять до зменшення частки живої праці, незважаючи на збільшення його абсолютної величини. Марксистсько-ленінська теорія визначає безробіття як необхідну умову існування капіталізму, оскільки воно дає змогу капіталу утримувати заробітну плату на низькому рівні, примушує робітників під загрозою втрати роботи терпіти підвищення інтенсифікації праці, збільшення робочого дня, зниження заробітної плати нижче від вартості робочої сили. Резервна армія праці також необхідна капіталізму, який розвивається стрибкоподібно і нерівномірно, як резервуар вільних робочих рук. Рівень безробіття залежить від зміни фаз проміжного циклу. Воно поступово зростає в періоди кризи та депресії. За Марксом, армія безробітних існує в трьох формах: поточне перенаселення; аграрне (приховане) перенаселення та застійне перенаселення. Поточне перенаселення пов'язане з циклічністю капіталістичного виробництва та пояснюється зростанням органічної будови капіталу, впровадженням нової техніки, в

результаті чого значна частина робітників стає зайвою, причому ні величини змінюються залежно від фаз циклу.

Аграрне (приховане) перенаселення — одна з форм безробіття в сільському господарстві, зумовлена, з одного боку, інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва, а з іншого — збільшенням чисельності дрібних фермерів.

Застійне перенаселення охоплює ту частину працюючих, що мають нерегулярні заняття. Це насамперед некваліфіковані працівники, люди, які проживають у "бідних" районах і не мають побічних занять.

Марксистсько-ленінська економічна теорія виходила з неминучості безробіття при капіталізмі і бачила в армії безробітних ту революційну силу, яка спроможна знищити капіталістичні відносини.

На Заході першим поясненням безробіття було так зване «класичне» визначення безробіття. «Класична» теорія пояснює безробіття елементом високої заробітної плати.

Економісти-класики розглядають ринок праці поряд з іншими ринками. Якщо ціни на товари вищі, ніж ціна рівноваги, виникає перевищення пропозиції над попитом.

Безробіття розглядається як підвищення пропозиції робочої сили, яке, в свою чергу, тягне за собою зміни рівня заробітної плати. Звідси засобом проти безробіття є зниження заробітної плати до рівня рівноваги.

Економісти-класики не бачили в безробітті серйозної соціально-економічної проблеми. Якщо безробіття залежить від дуже високої заробітної плати, то дуже довге й велике безробіття є вибором самих найманих працівників, результатом діяльності профспілкових комітетів.

Однак економічна криза 30-х років, яка спричинила масове безробіття, спростувала цю теорію. Стало безглуздо стверджувати, що безробіття — це тимчасове явище, яке наймані працівники обирають добровільно. На зміну класичному підходу прийшла теорія Дж. М. Кейнса, який не заперечував, що зниження заробітної плати призводить до зниження безробіття. Він скептично оцінював ефективність цього засобу в боротьбі з безробіттям. По-перше, на практиці знизити заробітну плату робітникові дуже складно, і тому в масовому масштабі ця політика малоефективна.

По-друге, зниження заробітної плати — це зниження прибутків тих самих споживачів, що призводить до зниження купівельної спроможності, а отже, скорочує сукупний попит, що призводить до необхідності скорочення обсягів виробництва, а відповідно — і до збільшення безробіття.

У зв'язку з цим Дж. Кейнс пропонував боротися з безробіттям за допомогою державної економічної фінансової політики. Підвищуючи державні прибутки або знижуючи податки,

можна збільшити сукупний попит. Це призводить до збільшення попиту на робочу силу, яка, в свою чергу, знижує рівень безробіття.

Державні витрати зростають завдяки розширенню державного сектору або за рахунок збільшення прибутків приватним споживачам (пенсій, матеріальної допомоги на дітей, стипендій). Це призводить до збільшення загального обсягу попиту.

Політика підвищення суспільних витрат або зниження податків зумовлює підвищення купівельної спроможності й унаслідок цього — зростання сукупного попиту. А це призводить до скорочення безробіття. Важливим шляхом збільшення виробництва та скорочення безробіття, вважав Дж. Кейнс, є стимулювання інвестицій, яке може здійснюватися безпосереднім державним втручанням (прийняття постанов уряду) або за допомогою економічних методів, наприклад, зниження відсоткової ставки, що робить кредит на розширення виробництва більш вигідним.

Отже, безробіття є об'єктивним явищем економічного розвитку суспільства. Воно є формою вияву суперечностей розвитку економіки, зростання продуктивних сил, необхідності впровадження досягнень НТП, зміни форм господарювання та форм власності. Безробіття повністю уникнути неможливо, але провадити політику його обмеження необхідно. Кожній фазі економічного циклу властивий свій рівень безробіття і головним завданням держави є проведення такої економічної політики, яка б дала змогу «пом'якшити» проходження фаз з високим рівнем безробіття, сприяла розв'язанню соціальних проблем.

Види безробіття. Розглядаючи соціально-економічні причини, які породжують безробіття, можна виділити такі його види.

Добровільне безробіття — виникає через те, що робітники не хочуть працювати за запропоновану їм заробітну плату, а згодні працювати на умовах вищої оплати. У деяких випадках люди не хочуть працювати зовсім, ніж виконувати низькооплачувану і некваліфіковану роботу. Ця позиція зростає з підвищенням сукупного добробуту та освіченості нації. Через це в розвинених країнах кількість таких безробітних постійно зростає.

Вимушене безробіття породжується негнучкою ціною праці за наявності фіксованої заробітної плати. Якщо оплата праці дуже висока з позиції ринкової рівноваги і вона не знижується, то пропозиція праці надлишкова і лише частина робітників отримує місце, а інші стають вимушеними безробітними. Причина фіксованості оплати — домовленість про постійну оплату, яка досягається між підприємцями та профспілками і фіксується на певний період (найчастіше 3—5 років).

Фрикційне безробіття (цей термін ототожнюють з пошуком або очікуванням роботи).

Якщо людині пропонується свобода вибору роду діяльності, а також місця роботи, то деякі робітники певний час перебувають у становищі непрацюючих. Одні добровільно змінюють місце роботи, інші шукають роботу через звільнення, треті — тимчасово втрачають сезонну роботу (наприклад, у будівництві через несприятливу погоду). Фрикційне безробіття також пов'язане зі зміною етапів життя (навчання, робота, народження та догляд за дитиною для жінок, пенсія). Фрикційне безробіття вважається неминучим і певною мірою бажаним. Воно дає можливість людині, з одного боку, знайти найсприятливіші умови для свого життя, а з іншого — відбиває ті прогресивні процеси, які відбуваються в економіці та суспільстві в цілому. Через те, що людина має право вибору професії та пошуку кращої роботи, фрикційне безробіття часто розглядають як добровільне.

Структурне безробіття. Фрикційне безробіття поступово переходить в категорію, яку називають структурним безробіттям. Воно виникає у разі, коли попит і пропозиція на робочу силу не збігаються, причому відповідність між цими показниками для різних видів праці та різних регіонів і секторів економіки неоднакова. Через певний період в структурі споживчого попиту і в технології виробництва відбуваються деякі зміни, які, в свою чергу, призводять до змін у структурі попиту на робочу силу. У зв'язку з такими змінами попит на окремі види професій зменшується або зовсім зникає, на інші, включаючи нові, які раніше не існували, зростає. Виникає безробіття, тому що робоча сила повільніше реагує на зміни, а її структура не відповідає потребам нової структури потрібних робочих місць. З одного боку, з'являються нові робочі місця, а з іншого — надлишок працівників застарілих професій.

Різниця між фрикційним і структурним безробіттям дуже непевна. Значна відмінність полягає в тому, що у «фрикційних» безробітних є навички, які вони можуть відразу продати, а «структурні» безробітні, для того щоб отримати роботу, повинні змінити кваліфікацію або місце проживання. Структурне безробіття має більш довготерміновий характер і тому породжує серйозніші проблеми.

Циклічне безробіття. Під циклічним розуміють безробіття, зумовлене загальним спадом виробництва, тобто проходженням економіки тих фаз економічного циклу, які характеризуються скороченням витрат та обсягів виробництва. У разі, коли сукупний попит на товари та послуги зменшується, зайнятість скорочується, а безробіття зростає. Так, у період кризи 1980—1982 рр. рівень безробіття зріс до 10 відсотків. Характерно, що тільки наявність циклічного безробіття свідчить про погіршення стану ринку робочої сили.

Безробіття не однаково впливає на різні верстви населення. Так, безробіття серед підлітків

має переважно фрикційний характер. Підлітки часто змінюють місце роботи, тривалість роботи у них на одному місці в 12 разів коротша, ніж у дорослих. Досягнувши дорослого віку і отримавши професію, вони стабілізують свою трудову діяльність. Рівень безробіття залежить також від расової належності. Так, серед робітників-негрів цей показник удвічі вищий, ніж серед білих.

Ринок робочої сили. В умовах ринкової економіки товари та послуги купуються та продаються на різних ринках. Робоча сила як чинник виробництва також купується та продається на ринку праці. Робітники продають свою робочу силу за плату, а роботодавці, виявляючи попит на робочу силу, платять за неї. Отже, на ринку праці, як на всякому іншому ринку, є пропозиція праці, попит і ціна, а саме, заробітна плата. Ціна (заробітна плата) залежить від співвідношення між зайнятістю і безробіттям.

Пропозиція робочої сили визначається рядом чинників: рівнем заробітної плати, культурою та релігією (наприклад, коли це стосується залучення жіночої праці), податковою системою, впливом профспілок тощо.

Масштаби та склад робочої сили коливаються, і різні люди то поповнюють її, то вибувають із складу робочої сили.

Попит на робочу силу визначається потребами підприємців у робітниках відповідно до попиту на товари та послуги. Інакше кажучи, попит на робочу силу визначається як загальним сукупним попитом в економіці, так і технічним оснащенням виробництва.

Ринок праці має певну структуру, яка містить: біржу праці, різного роду (державні та приватні) агенції з працевлаштування. Сюди належать різні установи, які займаються перепідготовкою робітників (підвищенням або зміною їхньої кваліфікації).

Отже, безробіття визначається як різниця між чисельністю осіб, які перебувають у цей момент у складі робочої сили, і чисельністю зайнятих.

Визначення «повної зайнятості». Насамперед, треба уточнити, що повна зайнятість не означає абсолютної відсутності безробіття. Економісти вважають фрикційне і структурне безробіття неминучим, тому «повна зайнятість» становить завжди менше ніж 100 відсотків робочої сили. Інакше кажучи, рівень безробіття при повній зайнятості дорівнює сумі рівнів фрикційного і структурного безробіття. Циклічне безробіття дорівнює нулю.

Рівень безробіття при повній зайнятості називають природним рівнем безробіття.

Реальний обсяг національного продукту, який виробляється в умовах природного рівня безробіття, називають виробничим потенціалом економіки. Це реальний обсяг продукції, який економіка спроможна виробляти при «повному використанні» ресурсів.

Природний рівень безробіття виникає при збалансованості ринків робочої сили, коли кількість тих, хто шукає роботу, дорівнює кількості вільних робочих місць. Природний

рівень безробіття є позитивним явищем в економіці. Адже «фрикційним» безробітним потрібен час для того, щоб знайти відповідні місця. «Структурним» безробітним також потрібен певний час, щоб здобути нову кваліфікацію або переїхати в інше місце. Якщо кількість людей, які шукають роботу, перевищує вакансії, це означає, що ринки робочої сили не збалансовані, що свідчить уже про циклічне безробіття.

Поняття «природний рівень безробіття» потребує уточнення. По-перше, економіка дуже рідко функціонує в умовах природного рівня безробіття. Найхарактернішим для сьогоденної економіки є перевищення безробіттям свого природного рівня. Однак бувають періоди, коли безробіття опускається нижче від природного рівня. Наприклад, під час другої світової війни попит на робочу силу був необмеженим. Тоді використовувалися понаднормова робота та сумісництво. В 1944 р. рівень безробіття знизився до 1,2 відсотка. Економіка перевищувала свої потенційні виробничі можливості, але при цьому зростав рівень інфляції. По-друге, природний рівень безробіття не є постійним, він підлягає перегляду внаслідок інституційних змін (зміни в законах та звичаях суспільства). Так, збільшення компенсацій з безробіття, інші соціальні програми уряду об'єктивно призвели до збільшення фрикційного безробіття та загального рівня безробіття. Так, якщо в 60-х роках природний рівень безробіття становив 4 відсотки чисельності робочої сили, то у 80-х роках він дорівнював 5—6 відсотків у розвинених капіталістичних країнах, а у США 6—7 відсотків. Важливим чинником, який впливає на природний рівень безробіття, є розвиток структурного безробіття (криза автомобільної, сталеливарної промисловості, нафтова криза, «бум» в електронній промисловості). Отже, потрібно більше часу для того, щоб попит і пропозиція на робочу силу урівноважилися.

Сприяття зниженню природного рівня безробіття можуть такі заходи: поліпшення інформованості населення про можливість зайнятості; вдосконалення професійної підготовки з дефіцитних та перспективних спеціальностей; зниження рівня державної захищеності безробітних, проведення суспільних робіт тощо.

19.5. Інфляція: поняття, вимірювання, види

У найзагальнішому визначенні інфляцію можна визначити як підвищення загального рівня цін. Однак інфляційний процес набагато складніший. Насамперед саме зростання цін не завжди однозначне для всіх груп споживчих товарів. Так, навіть у період бурхливого росту інфляції ціни на одні товари можуть різко зростати, а на інші — залишатися на тому самому рівні. Прикладами можуть бути інфляція 70—80-х років і зниження цін на такі товари, як відеомагнітофони, цифрові годинники, персональні комп'ютери.

Зростання цін може зумовлюватися також поліпшенням якості товару, і, як наслідок,

підвищенням його вартості. Тому інфляція означає не тільки підвищення загального рівня цін, а й процеси, пов'язані з знеціненням грошової одиниці та зниженням рівня споживання населення.

Процес, зворотний інфляції — падіння цін і витрат, — називають дефляцією.

Інфляцію вимірюють за допомогою індексу цін. Індекс споживчих цін визначає вартість «корзини» споживчих товарів та послуг. Головні з них — їжа, одяг, плата за житло, опалення, транспорт та медичне обслуговування. Використовуються й інші індекси, зокрема індекс оптових цін виробника; дефлятор ВВП, тобто відношення номінального ВВП до реального. Такий індекс є найуніверсальнішим, оскільки визначає не тільки споживчі, а й інші ціни.

Наприклад, в індексі цін на споживчі товари 1982—1984 рр. використовуються як базовий період, для якого встановлюється рівень цін, що дорівнює 100. Це означає, що за товари, які коштували в 1982—1984 рр. 100 дол., у 1988 р. довелося платити вже 118 дол.

Розрізняють три види інфляції:

помірна — ціни зростають повільно (менше ніж 10 відсотків за рік). Вартість грошей зберігається;

галопуюча — ціни зростають від 20 до 200 відсотків за рік. Більшість контрактів укладаються з урахуванням зростання цін або ж пов'язуються з іноземною валютою (наприклад, з доларом США). Населення намагається прискорено матеріалізувати гроші в товарну масу; швидко зростає відсоткова ставка;

гіперінфляція — темпи інфляції перевищують 200 відсотків за рік. Кількість грошей в обігу та ціни зростають астрономічними темпами. Розходження цін та заробітної плати стає катастрофічним. Знижується добробут майже всіх верств населення.

Перехід від помірної інфляції до галопуючої, а потім — до гіперінфляції сьогодні не є обов'язковим для розвинених країн. Для цих країн характерніша помірна інфляція, яка в період економічних криз може перерости в гіперінфляцію. Економічна політика держав (грошова та фіскальна) дає змогу утримувати інфляцію у відносно прийнятних межах.

Основні причини інфляції. В економічній теорії розрізняють два типи інфляції— інфляцію попиту та інфляцію, зумовлену збільшенням витрат виробництва або зменшенням сукупних пропозицій.

Інфляція попиту. Зростання цін традиційно пояснюється насамперед надлишковим сукупним попитом. Це пов'язано з тим, що сукупний попит економіки може бути більшим, ніж пропозиції товарної маси, що можливе для цього рівня виробничих потужностей. Така ситуація на ринку пояснюється тим, що запаси ресурсів уже повністю вичерпані. Тому цей надлишковий попит призводить до зростання цін при постійному

реальному обсязі виробництва і зумовлює інфляцію попиту. Створюється ситуація, коли в обігу перебуває занадто багато грошей, які населення намагається перетворити на товарну масу.

Спочатку загальні витрати (сума споживання, інвестиції, урядові витрати і експорт) низькі й обсяг виробництва відстає від свого потенційного рівня при повній зайнятості. Інакше кажучи, рівень безробіття високий, а виробничі потужності не використовуються.

Якщо сукупний попит зростає, то це сприяє підвищенню обсягів виробництва та зайнятості, при цьому зростання цін незначне або його взагалі немає. Це пояснюється великою кількістю трудових та матеріальних ресурсів, що не використовуються, які можна ввести у виробництво при існуючих на них цінах.

При зростанні попиту економіка починає виходити на другий відрізок, наближаючись до повної зайнятості та потенційного рівня виробництва.

Однак варто зауважити, що ціни можуть зростати ще й на першому етапі, оскільки у різних галузях та регіонах попит неоднаковий, а це призводить до того, що не вистачає фахівців окремих спеціальностей і окремих засобів виробництва. Збільшуються виробничі витрати, фірми змушені підвищувати ціни на свою продукцію. Звуження ринку робочої сили призводить до зростання заробітної плати. Фірми йдуть на поступки профспілкам під час підписання колективних договорів. Коли досягається повна зайнятість, виробники наймають менш кваліфікованих (менш продуктивних) робітників, що також збільшує витрати. В кінцевому підсумку все це виражається в зростанні цін. Інфляцію, що виникає на другому етапі, називають «завчасною», оскільки вона з'являється до настання повної зайнятості.

Коли загальні витрати досягають третього етапу, повна зайнятість поширюється на всі сектори економіки. Промисловість не може збільшувати обсяг виробництва, виходячи з зростаючого попиту. Реальний обсяг виробництва досягає максимуму, і подальше збільшення попиту призводить до інфляції. Сукупний попит, що перевищує виробничі можливості суспільства, викликає підвищення рівня цін.

Інфляція, зумовлена збільшенням витрат виробництва або зменшенням сукупних пропозицій. Така ситуація виникає внаслідок диспропорцій в економіці, коли через нестачу інвестиційних товарів або робочої сили зростають ціни і витрати. На зростання витрат може впливати підвищення заробітної плати. В довготерміновій перспективі зростання заробітної плати визначається підвищенням продуктивності праці. В короткотерміновій перспективі цей показник залежить від норми прибутку та зовнішньоекономічного балансу.

Теорія інфляції, зумовленої зростанням витрат, пояснює зростання цін такими чинниками,

які призводять до збільшення витрат на одиницю продукції.

Підвищення витрат на одиницю продукції в економіці скорочує прибуток і обсяг продукції, яку фірми готові запропонувати при існуючому рівні цін. У результаті цього скорочуються пропозиції товарів та послуг у масштабі всієї економіки. Зменшення пропозиції призводить до зростання цін та інфляції.

Головним джерелом інфляції, що зумовлюється зростанням витрат, є збільшення номінальної заробітної плати та цін на сировину і енергію.

У практиці господарювання дуже важко провести межу між інфляцією, що є наслідком підвищення попиту, і інфляцією, зумовленою зростанням витрат. Важко визначити тип інфляції, не знаючи справжньої причини зростання цін і витрат. Більшість економістів вважають, що інфляція попиту триває доти, доки зростають загальні витрати. Інфляція, зумовлена зростанням витрат, автоматично сама себе обмежує, тобто або поступово зникає, або самовиліковується. Це визначається зниженням реального обсягу виробництва і зайнятості через зменшення пропозиції, що обмежує подальше зростання витрат.

Інфляція, зумовлена зростанням витрат, породжує спад, а спад стримує додаткове збільшення витрат.

Розрізняють збалансовану і незбалансовану інфляцію.

Збалансованою є така інфляція, до якої економіка призвичаїлась. У цьому разі відповідно до щорічного зростання виробництва і зайнятості цін на основні види товарів та послуг зростає відсоткова ставка. Отже, ситуація відповідає тій, коли ціни стабільні. Така інфляція нічого не змінює в економіці.

В умовах незбалансованої інфляції ціни різко зростають, причому неодноразово на всі товари і послуги. Від незбалансованої інфляції потерпають насамперед грошовий обіг та система оподаткування. Населення прагнути зберегти свої гроші, намагається перевести їх у цінні папери, що дають прогресивний відсоток прибутку, свідомо завищуючи їхню номінальну вартість. Так, під час енергетичної кризи 1979 р. ціни на енергоносії несподівано зросли на 12 відсотків, а рівень заробітної плати знизився на 3 відсотки.

Реальний доход споживачів нафти різко знизився, а ціни на акції нафтодобувних компаній різко зросли. Інакше кажучи, якби інфляція і не припинилася, то зростання цін на нафту все одно відбилося б на її споживачах. Незбалансована інфляція, до якої економіка не може адаптуватися, породжує передусім перерозподіл доходів у суспільстві.

Різновидом інфляції є імпортована інфляція, за якої при незмінному валютному курсі кожне підвищення цін у світі відбивається на цінах у конкретній країні внаслідок зростання цін на імпортовані товари. Головною умовою, за якої країна може себе захистити від зовнішньої інфляції за допомогою підвищення валютного курсу (ревальвації), є

скорочення внутрішніх витрат. Тоді конкурентоспроможність буде досить високою і дасть змогу витримати валютну політику, що ґрунтується на підвищенні експортних цін.

Наслідки інфляції. При інфляції зростання цін і заробітної плати не мають єдиного темпу через такі причини:

перерозподіл доходів і багатства між різними класами (зростає розрив між багатими і бідними);

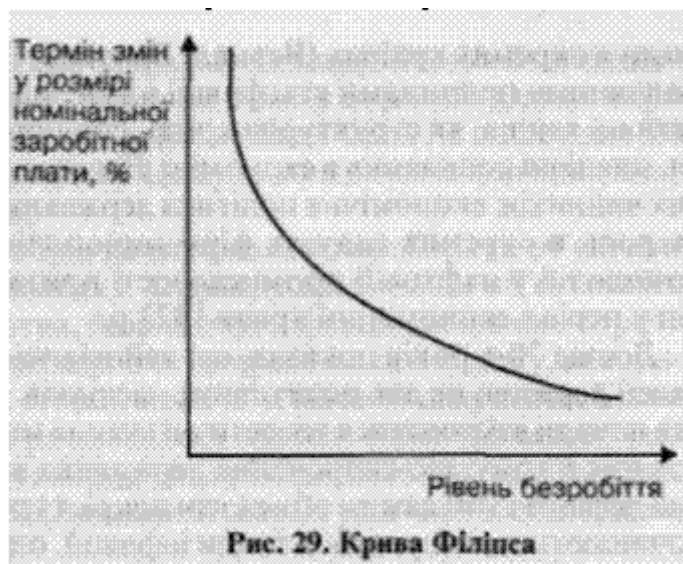
спостерігається різна спрямованість курсу відносних цін та обсягів випуску різних товарів. Інфляція перерозподіляє доходи від тих, хто має активи з фіксованим і номінальним рівнем відсотка, на користь тих, хто виплачує заборгованість за фіксованою номінальною відсотковою ставкою. У разі дефляції відбувається зворотний процес.

Інфляція впливає на економіку ще за двома напрямками: вона відбивається на загальному обсязі виробництва (макроекономічний ефект) і на розміщенні ресурсів та економічній ефективності (мікроекономічний ефект).

Для першого випадку характерно, що інфляція посилюється в період високої зайнятості та зростання обсягу виробництва і, навпаки, зниження інфляції поєднується зі спадом виробництва і зростанням безробіття. Однак сучасний ринок розвинених капіталістичних країн засвідчує, що такого прямого зв'язку між інфляцією та рівнем обсягу виробництва і зайнятості немає.

У другому випадку мікроекономічним наслідком інфляції є знецінення грошей. Крім того, в період інфляції довгострокові ціни на витрати і товари (трудові контракти, продукція державних підприємств) нижчі від загального рівня цін. При цьому встановлено, що помірні інфляції не призводять до тяжких соціально-економічних наслідків.

Ліп «інфляційну політику держави не можна розглядати як певний відокремлений процес. Вона є складовим елементом соціально-економічної політики держави. Як уже зазначалося, інфляція нерозривно пов'язана з таким явищем, як зростання обсягу виробництва, зайнятості, рівня витрат тощо. Так, крива Філіпса зображує залежність інфляції від безробіття (рис. 29).



Інфляція висока при низькому рівні безробіття і низька при високому.

Для зниження інфляції на 1 відсоток безробіття має протягом року бути на 2 відсотки вищим від свого природного рівня. За законом Оукена, це визначає зниження реального ВВП на 4 відсотки від потенційного.

Проблема зниження інфляції за рахунок зростання безробіття розв'язується неоднозначно. Частина економістів вважає, що кількісно така плата невелика, і за рахунок соціальних програм держави можна вирішити соціально-економічні суперечності, що виникають при цьому. Інші економісти вважають, що така політика завдає морально-психологічної шкоди. Світовий досвід засвідчив, що усі варіанти стримування інфляції за рахунок безробіття є невдалими. Політика держав щодо регулювання доходів не змогла стимулювати розв'язання головного завдання — поєднання повної зайнятості з поміркованою стабілізацією цін.

Крива Філіпса застосовується тільки до короткотермінових періодів, оскільки під час довготермінового періоду навіть низький рівень безробіття вже призводить до зростання інфляції, оскільки останній залежить від позиції профспілок та фірм-монополістів.

Практика підтверджує, що крива Філіпса може використовуватися лише за умов інертної інфляції, темп якої постійний. Під час несподіваних економічних потрясінь (енергетичні кризи 1973 р. та 1977 р.) інфляція зростає швидшими темпами і майже незалежно від рівня зайнятості.

Наприкінці 70-х років розвинені країни опинилися у ситуації, коли одночасно прогресували такі явища, як безробіття та інфляція. Крива Філіпса стала теоретично знеціненою часом і практикою розвитку. Економіка зіткнулася з таким явищем, як стагфляція, тобто одночасно з великим безробіттям (стагнацією), і високою інфляцією. Стагфляція — це поєднання затримки в розвитку і навіть спаду виробництва (стагнація) з безперервним прискореним зростанням цін (інфляція). Це особливо яскраво виявилось у

період кризи 1973—1975 рр., коли спад виробництва супроводжувався гігантським зростанням цін, що досягли в окремих країнах (Великій Британії, Італії) 15—20 відсотків на рік. Головними причинами стагфляції в той період були насамперед такі об'єктивні явища, як структурна криза, спричинена розвитком науки і техніки, циклічні коливання в економіці. Відчутним був також вплив суб'єктивних чинників: економічна політика державних витрат та інвестицій, панівна роль в окремих галузях фірм-монополістів. Так, саме панівна роль монополій у нафтовій промисловості призвела до загального зростання цін у період економічної кризи 1973 р.

Досвід 70-х років показав, що кейнсіанська політика економічної експансії держави не дає позитивних наслідків. У багатьох розвинених країнах почали втілюватися теоретичні вчення монетаристів їхня основна ідея полягає в тому, що скорочення державних витрат має зменшити державний дефіцит і тим самим обмежити приріст грошової маси.

Внаслідок цього починають зменшуватися темпи інфляції, однак спостерігаються спад виробництва та зростання безробіття. Головна роль у розв'язанні цієї соціально-економічної суперечності має належати державі. У розвинених країнах було розроблено комплексні програми, спрямовані на зниження безробіття. У Великій Британії на початку 80-х років це виражалось у реалізації урядом спеціальних-програм зайнятості та підготовки, які охоплювали професійну підготовку, освіту та передавання практичного досвіду роботи понад 400 тис. молодих людей. Пропонувалося зниження пенсійного віку (тільки в 1982 р. близько 130 тис. чол. передчасно вийшли на пенсію). Було вжито заходів щодо збільшення обсягів неповної зайнятості. Уряд стимулював розширення кількості робочих місць. У 1979—1985 рр. витрати на програми зайнятості зросли на 67 відсотків. Одним з напрямів зростання було також стимулювання приватної підприємницької діяльності, розширення приватного сектору в таких сферах, як сфера послуг, освіта, медицина, культура. Всі ці заходи деякою мірою сприяли зниженню безробіття і виходу з кризи.

На початку 80-х років у економічній політиці розвинених країн почав використовуватися так званий природний рівень безробіття. При зниженні безробіття нижче від цього рівня (період економічного «буму») зростають витрати і темпи інфляції. Новий темп інфляції враховується населенням і фіксується в контрактах. Інакше кажучи, посилюється темп інертної (очікуваної) інфляції. Після «буму» державна політика спрямовується на зниження швидких темпів економічного зростання. Стимування темпів економічного розвитку підвищує рівень безробіття до природного, але інфляція не зменшується, оскільки стає інертною. Темп інфляції постійно зростає.

У разі економічного спаду безробіття перевищує природний рівень, і процеси, що тут

розглядаються, розвиваються у зворотному напрямі. Отже, стабільний рівень інфляції можливий лише за природного рівня безробіття. Ця теорія використовувалась у 80-х роках в США (рейганоміка) і у Великій Британії (політика уряду М. Тетчер). Економічні спади в цих країнах дійсно спричинили зниження темпів інфляції. Однак варто зазначити, що економічна політика в цих країнах мала не лише однобічний характер (боротьба з інфляцією). Це була комплексна політика щодо стабілізації економіки загалом. Отже, жодна економічна теорія не спроможна перебороти об'єктивну суперечність економічного розвитку. Однак, усвідомивши об'єктивність таких явищ, як спад виробництва, безробіття, інфляція, нація має боротися з ними. Уряд, виражаючи і захищаючи інтереси всього народу, використовуючи рецепти економічних теорій, може пом'якшити ці процеси. Багато країн перейшли до соціально-ринкової економіки, тобто до такого типу економічного розвитку, коли свобода ринку і підприємництва тісно поєднується з демократичністю і соціальним захистом усіх членів суспільства.

РОЗДІЛ 20. СУСПІЛЬНИЙ ПРОГРЕС І СТАБІЛІЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

20.1. Соціальний прогрес: зміст, критерії, показники

Зміст соціального прогресу. Під соціальною формою руху слід розглядати суспільство як вищу форму руху матерії. Соціальні відносини є особливою сферою суспільних відносин, яка виступає обов'язковою складовою, важливим аспектом усіх базисних і надбудовних відносин, взаємодіє з економічними, політичними та правовими сферами життя суспільства. Соціальна сфера охоплює також умови формування особи.

Зміст соціального прогресу, мета розвитку суспільства передбачають підвищення матеріального і культурного рівня життя населення, створення найкращих умов для всебічного розвитку особи, гуманізацію виробництва. Найяскравішим виявом соціального прогресу є нова роль людини у виробництві. Сучасні технології зумовлюють вивільнення працівника в ряді виробництв від безпосередньої участі у виробничому процесі.

Працівник несе відповідальність як регулювальник, контролер за ефективною дією складних технологічних і електронних систем, які мають високу вартість. Розрахунки засвідчують, що зростання продуктивності праці залежить від удосконалення техніки на 40, а від активізації людського чинника — на 60 відсотків.

Ускладнення праці зумовлює необхідність підвищення рівня підготовки кадрів. Зокрема, у США середній рівень підготовки всіх зайнятих працівників становить 14,5 року. За останні 20 років витрати на освіту зросли у США і Великій Британії — у 3, в Японії — більше ніж у 4, Франції — в 5 разів.

Водночас зростають вимоги до соціальної відповідальності людини за стан справ на своєму підприємстві та у суспільстві в цілому в зв'язку з перетворенням відносин

власності, формуванням ринкових відносин. Стає все більш зрозумілим, що соціальний прогрес є не тільки наслідком економічного розвитку, а й його важливою умовою. При переході до повноцінних ринкових відносин критерії соціального прогресу певною мірою модифікуються - головним стає не звичайне, традиційне вирішення питань підвищення добробуту населення, а всебічне урахування трудової та підприємницької активності, відхід від засад «зрівнялівки».

Цей критерій охоплює ті потреби людей, які формуються під впливом ринкового середовища — самореалізації у праці, підприємницькій діяльності, способах отримання доходу від самостійної участі в ринкових відносинах.

Показники соціального прогресу конкретизують загальний критерій суспільного розвитку. Їх доцільно звести до таких напрямів:

умови життєдіяльності, соціальна структура населення, спосіб життя;

поділ сукупності умов життєдіяльності відповідно до сфер розвитку суспільства на економічні, політичні, духовні й демографічні;

поділ конкретних показників соціального розвитку за різними рівнями — країна, регіон, трудовий колектив.

Кожна група показників має конкретні форми вираження. Це зумовлено тим, що багатоманітність функцій, виконуваних різними галузями соціальної сфери, не дає можливості виділити єдиний показник для оцінки раціональності застосування її потенціалу. Наприклад, у сфері побутових послуг ефективність діяльності вимірюється прибутковістю, вираженою у вартісній формі. У галузях соціальної інфраструктури (освіта, культура, охорона здоров'я) результати можуть вимірюватись як у вартісній, так і у формі, що безпосередньо відбиває результати діяльності, спрямованої на задоволення особливих соціальних і духовних потреб.

Нарощування обсягу платних послуг - процес неоднозначний, адже поширення товарно-грошових відносин на соціальну сферу не повинно обмежувати доступ населення до безплатних послуг, порушуючи цим принцип соціальної справедливості. Насамперед блага, що надаються понад соціальний мінімум, мають характер індивідуальної, а не соціальної потреби, завдяки чому надання їх на платній основі є ефективнішим.

Посилення ролі людського чинника зумовлює тенденцію до гуманізації виробництва, створення на підприємствах технічних, організаційних та економічних умов для більш повної віддачі працюючих. Без створення таких умов неможливо впроваджувати сучасні складні технології, забезпечувати експлуатацію їх, випускати високоякісну продукцію.

Гуманізація виробництва потребує постійного поліпшення умов і безпеки праці, створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, що дає змогу

розкривати творчий потенціал людини. Як свідчить досвід, урахування ергономічних вимог у виробничому процесі забезпечує зростання задоволення працівників його умовами, поліпшення якості продукції та продуктивності праці на 8—10 відсотків. Тим самим інтелектуалізація виявляється у збільшенні творчого потенціалу працюючих, практичної віддачі від набутих знань, у досягненні високих результатів кінцевої діяльності.

20.2. Рівень життя і його показники

Доходи і рівень життя. При переході до ринкової системи господарювання потреби у підвищенні матеріального добробуту доповнюються інтенсивним формуванням потреб у самореалізації в праці, підприємницькій діяльності, способах отримання доходу від участі в ринкових відносинах.

Доход - це соціальна оцінка результатів діяльності економічного суб'єкта (рис. 30).

		Критерії виділення доходів			
Джерело отримання		Законність джерел формування		За впливом рівня цін	
Ринкові	Неринкові	Легальні	Тіньові	Номінальні	Реальні

Рис. 30. Види доходів у ринковій економіці

Так, головними характеристиками ринкового доходу є його грошова форма, яку отримує суб'єкт у результаті ринкової діяльності, тобто доход визначається попитом і пропозицією на певний вид діяльності. До ринкових доходів належать заробітна плата працівників у державному і приватному секторах економіки, прибуток підприємств, відсотки, дивіденди тощо. Неринкові доходи характеризуються своєю невідповідністю ринковим ознакам за формою або змістом. Наприклад, заробітна плата в натуральному, «товарному», а не в грошовому вигляді, трансферні платежі, які отримані незалежно від попиту і пропозиції на відповідний вид діяльності.

Високий рівень доходів не завжди супроводжується відповідним розвитком особи, формуванням у неї соціально визнаних потреб. У зв'язку з цим підвищення доходів має такі особливості.

Джерелом отримання доходів стає обов'язкова участь у суспільній праці і суспільному управлінні. Форма власності та господарювання визначає спосіб отримання доходів, а оцінка результатів виробничої та іншої діяльності — їхню величину.

Суперечності, властиві ринковій економіці, пов'язані з гнучкістю «ринку праці» і соціальною захищеністю населення, мають розв'язуватися регулюванням співвідношення їх. За умов ринку визначення відмінностей у добробуті різних верств населення мають бути винесені за межі виробництва і здійснюватися державою та органами соціального

захисту населення з активним використанням механізмів перерозподілу. У виробництві доходи, рівень добробуту мають визначатися лише родовими ознаками функціонування капіталу — його самозростанням завдяки підвищенню ефективності виробництва, активізації всіх форм підприємницької діяльності.

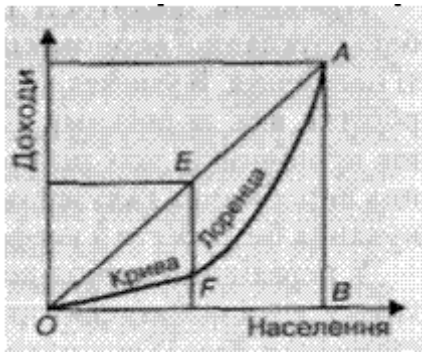
Розвиток ринкових відносин має спрямовуватися на всебічний розвиток індивіда, набуття ним знань, виробничого досвіду тощо. Дія соціальних протитяг повинна стабілізувати ринково-конкурентну організацію виробництва. Слід зауважити, що надмірна система соціальних гарантій може призвести до зниження ділової активності, загальмувати темпи економічного зростання.

У ринковій економіці доходи розподіляються на засадах співвідношення пропозиції та попиту на товари і послуги, відповідності сфери виробничих і невиробничих послуг потребам споживачів. Кожен господарюючий суб'єкт має свої, відмінні від інших джерела формування доходів: власність на робочу силу, інтелектуальну власність, власність на майно, засоби виробництва тощо. Крім того, вони відрізняються здібностями і можливостями здійснення підприємницької діяльності, трудовою і творчою активністю кожного суб'єкта ринкових відносин. Це означає, що доходи кожної людини оцінюватимуться індивідуально, залежно від суспільного значення їхнього внеску в досягнення кінцевих результатів діяльності.

Особистий дохід поділяється на три частини: сплату податків, поточне споживання і особисті заощадження. Заощаджена частина чистого доходу і та, що призначена для споживання, є своєрідним індикатором розвитку економіки, впливу макроекономічних процесів: рівня податків, ставки банківського відсотка, рівня інфляції. Наприклад, під впливом інфляції чистий дохід повністю споживається, високого рівня відсотка зростає заощаджена частина доходу, а за умов стабільного розвитку економіки і зниження рівня податків зростають обидві частини.

Неоднакові доходи пояснюються не лише відмінностями у здібностях людей. Багато в чому це залежить від професійної неоднорідності людей, попиту суспільства на ті чи інші професії. На рівень доходів суттєво впливають рівень освіти, компенсація за малопrestiжні види діяльності тощо. Якби ця нерівномірність у розподілі доходів була наслідком діяльності адміністративно-розподільчого органу, вона втілювала б абсолютну соціальну несправедливість. Проте нерівність у розподілі доходів є атрибутом функціонування ринкових відносин. Внаслідок різної цінності вироблюваних товарів і послуг, дії конкуренції, форми власності та багатства й існує нерівність доходів.

Фактичну міру нерівного розподілу доходів у суспільстві показує крива Лоренца (рис. 31).



Умови побудови кривої такі:

для розрахунків беруть номінальний рівень доходів, які визначають для сплати податків;

у доходи включаються трансферні платежі;

часовий проміжок розрахунку дорівнює одному року.

Якщо на вертикалі відкладено «частину доходу», а на горизонталі «частину сімей», то пряма OA показує абсолютно рівномірний розподіл доходів у суспільстві, але реальний розподіл доходу відображає крива OFA , яку називають кривою Лоренца. У кожній точці цієї кривої відображається частка в сукупному доході певної частини сімей. Зона між лінією абсолютної рівності та кривою Лоренца свідчить про міру нерівності у розподілі доходу. Чим більша ця розбіжність, тим більше крива Лоренца лежить далі від прямої OA та наближається до відрізків OB і AV . Чим більша площа фігури $OFAV$, тим вища нерівність у розподілі доходу (в точці V крива Лоренца показує абсолютну нерівність). Ступінь нерівності розподілу доходу вимірюється використанням коефіцієнта Джині. Його визначають як відношення площі трикутника OAB . Якщо коефіцієнт Джині дорівнює 1, це означає, що крива Лоренца наблизилась до точки V , а це є свідченням, що суспільство перебуває у стані абсолютної нерівності. І навпаки: якщо коефіцієнт Джині дорівнює 0, то крива Лоренца збігається з прямою OA і в суспільстві спостерігається абсолютна рівність у розподілі доходів.

Заходи державної політики розподілу доходів спрямовані, як правило, на подолання нерівності доходів. Це досягається за рахунок дії системи оподаткування, зміни номінальних доходів сімей, виплати трансферних платежів. Тому в більшості країн сформувалися нові тенденції у розподілі доходів.

Ці тенденції, за даними П. Самуельсона і В. Нордхауса, свідчать про деяке зниження нерівності в розподілі доходів за сучасних умов порівняно з рівнем на початку ХХ ст. З середини 70-х до середини 80-х років значно зросла частка населення з високими доходами і знизилась з низькими. Чинником, що нівелює цю нерівність, є витрати держави на соціальну сферу. Вони неоднакові у різних країнах, зокрема у Швеції

перерозподіл доходів вищий, ніж у Великій Британії, а у Великій Британії вищий, ніж у США.

20.3. Соціальний захист населення

Проблеми зайнятості та соціального захисту населення. Формування багатокладної економіки радикально змінює ситуацію у сфері зайнятості населення. В умовах колишнього СРСР існувала прихована форма безробіття, яка, за деякими підрахунками, становила не менше ніж 20 відсотків працівників усіх підприємств. Водночас на ряді підприємств провідних виробничих галузей не вистачало робітників, що свідчило про співіснування безробіття з неефективним використанням робочої сили.

У перехідний період до ринкової економіки частка тих, хто працюватиме у державному секторі економіки, зменшуватиметься і зрештою може становити 30—35 відсотків.

Значно зросте частка зайнятих на підприємствах різних форм колективного господарювання, приватних підприємствах та в організаціях. Перетворення державного сектору не просто супроводжуватиметься паралельними господарськими процесами у колективному і приватному секторах, а, взаємодіючи з усією сукупністю перетворень, діставатиме в них істотну підтримку. Нова соціальна структура економіки і відповідна структура зайнятості набуде відносної сталості лише після подолання гіпертрофованого етатизму, конверсії і створення сучасної техніко-технологічної бази народного господарства.

Слід урахувати, що кожне новостворене недержавне підприємство прагне до одержання максимально високого валового доходу на кожного працюючого. Зрозуміло, що при цьому трудові колективи не орієнтуються на додаткове наймання працівників. Більше того, їм вигідно скоротити чисельність працюючих, що ускладнює проблему зайнятості. Виникає певна неузгодженість між потребою впровадження нових видів техніки, ресурсозберігаючих технологій і прагненням колективу зробити більш безпечним своє становище щодо можливої втрати роботи у майбутньому. Для розв'язання цієї суперечності потрібні певні умови, серед яких чільне місце посідає поєднання ринкової організації економіки з державним регулюванням.

Зокрема, як свідчить досвід західних країн, взаємодоповнення великих, середніх і малих підприємств у структурі економіки не лише змінює мотивацію праці, а й стабілізує ситуацію на ринку праці. Великі підприємства, що виробляють стандартну, порівняно дешеву і якісну продукцію, задовольняють найпоширеніші, масові потреби. Середні та малі форми підприємництва конкурують у межах так званої цільової спеціалізації, тобто прагнуть виробляти свою продукцію або надавати послуги, що відрізняються від конкурентних. З цією метою виділяють деякі товари, поглиблено вивчають ринок, попит

споживачів, гнучко регулюють ціни, якість товарів і послуг, марки, форми сервісу, способи збуту. Впливаючи на споживача через подібні чинники, накопичення досвіду і ресурсів у обраній вузькій галузі, такі підприємства залежать від конкретної ринкової ситуації, на яку вони орієнтовані. Конкурентна боротьба є для них стимулом для поліпшення якості продукції і послуг, розширення їхнього асортименту, зниження витрат виробництва.

Таке взаємодоповнення форм господарювання змінює кінцеву мету діяльності господарюючих суб'єктів — не тільки одержання прибутку, а й участь у досягненні високих кінцевих результатів, задоволення потреб споживачів, встановлення відповідності між обсягом і структурою виробництва і споживання. Виробництво, оптимально пристосоване до задоволення попиту споживачів, найповніше відповідає завданню узгодження ринкових інтересів.

Слід зауважити, що ефективність мотивації залежить від сили як господарського, так і соціального й творчого спонукання до праці, поєднання економічних і позаекономічних форм примусу. Для прискорення економічного зростання важливо посилити соціальну відповідальність людей, зробити самовідтворюваними мотиви до праці. Проте постійне зростання мотивації праці за рахунок економічного або позаекономічного примусу збудує суспільне незадоволення, потребує ефективної системи соціального захисту населення. Головною ланкою цієї системи є делегування певної частини особистої відповідальності за власну долю і стан справ у суспільстві державним і громадським інституціям: органам влади, соціального страхування та пенсійного забезпечення, профспілкам, іншим організаціям, що здійснюють соціальний захист населення.

Соціальний захист населення має багаторівневу структуру, що перебуває під впливом ринкової системи господарювання, державної політики у соціальній сфері. Зокрема, для самостійних господарюючих суб'єктів, що зайняті підприємницькою діяльністю, головною формою економічного примусу є конкуренція. Намагання використовувати конкуренцію як рушійну силу розвитку ринкових відносин зумовлює нагромадження капіталу, інноваційну й інвестиційну активність підприємців, створення страхових компаній, диверсифікацію виробництва тощо. Така спрямованість може зрештою призвести до виникнення монополії. Тому потрібне дійове антимонопольне законодавство, противаги у вигляді сприяння різноманітним формам господарювання. Водночас слід урахувати, що намагання гуманізувати систему мотивації праці, соціальної відповідальності кожного учасника ринкових відносин за рахунок збільшення державних гарантій, соціального захисту населення за певною межею невідворотно послаблює економічні інтереси господарюючих суб'єктів. Наприклад, встановлення в

Україні високого рівня оподаткування підприємств з метою централізації коштів для виконання соціальних програм обумовило зниження ділової та підприємницької активності, посилення адміністративних методів управління. У зв'язку з цим важливою складовою переходу до ринкової економіки є правильний вибір форм і темпів перетворень, узгодження економічного зростання і соціального захисту населення. Створення сильного ринкового механізму мотивації до підприємництва, високопродуктивної праці потребує істотного скорочення частки витрат державного бюджету в національному доході на утримання державного апарату, доходу державного бюджету за рахунок згортання інших видів доходів і насамперед зменшення доходів населення. Роздержавлення економіки пов'язане зі звуженням сфери державного утримання, відносним обмеженням соціальних гарантій. Лише на засадах високих темпів економічного зростання, сильної мотивації праці й високої соціальної відповідальності кожного можна вирішити проблеми соціального захисту населення в цілому.

Сукупність доходів, спрямованих на досягнення докорінних змін у системі соціальних гарантій, досить різноманітна. На зміну гарантій зайнятості за рахунок державної інвестиційної політики, спрямованої на створення надлишку робочих місць, у соціально орієнтованій ринковій системі господарювання гарантії зайнятості розподіляються між працівниками, державою і профспілками. Гарантії працівника полягають у його працелюбстві, професійній майстерності, відповідальності за своє становище. Держава стимулює створення нових і модернізацію наявних робочих місць, сприяє перерозподілу робочої сили, а профспілки гарантують від необґрунтованих звільнень. Для економічно слабких груп населення мають бути гарантовані прожитковий мінімум, компенсації та індексації всіх видів державної допомоги.

Безробіття і соціальна політика держави. Складовою функціонування ринку праці є державна політика ефективної зайнятості населення, виявлення причин безробіття і його подолання або принаймні пом'якшення негативних соціальних наслідків цього явища.

Відомий теоретик ринкового господарства Ф. Хайєк серед причин безробіття називає незбігання розподілу чинників виробництва в галузевому та територіальному аспектах з розподілом попиту на вироблювану продукцію. Це зумовлено спотворенням системи співвідношення цін і заробітної плати, тобто відхиленням від рівноважних цін і заробітної плати, яка б складалася за умов сталого ринку і грошового обігу цього впливає, що умовою досягнення рівноваги між виробництвом і споживанням є встановлення певного співвідношення між цінами і масштабами безробіття.

Згідно з ідеєю Дж. М. Кейнса, безробіття зумовлюється недостатнім сукупним попитом (порівняно з загальною сумою заробітків, що мають бути виплачені за існуючими

розцінками при повній зайнятості). За цих умов джерелом подолання безробіття мають бути наявність бюджетного дефіциту, нарощування грошової маси, тобто інфляція. Грошова політика повної зайнятості призводить до збільшення сукупного попиту, що, у свою чергу, зумовлює попит не лише на додаткові робочі місця, а й на грошові кошти. Це свідчить про те, що інфляція має нескінченний характер. Ф. Хайек не погоджується з такою концепцією, вбачаючи її вади в наближенні неминучої економічної кризи. На його думку, слід покласти край нарощуванню грошової маси або знизити її до рівня темпів реального зростання обсягів виробництва. Першочерговим завданням стає досягнення високого і сталого рівня зайнятості на засадах такого функціонування ринку, який шляхом вільної гри цін і заробітків установить відповідність попиту і пропозиції в кожному секторі економіки.

Перехід до ринку в Україні супроводжується самоліквідацією збиткових і низькорентабельних підприємств, великою структурною перебудовою. Для забезпечення зайнятості робітників створено державну систему перепідготовки та перекваліфікації працюючих. Ефективна зайнятість передбачає формування організованого ринку праці на засадах добровільного вибору професії та роду занять, визнання прибутків від власності нарівні з прибутками від праці. Нові форми господарювання, що виникають внаслідок роздержавлення і приватизації, певною мірою пом'якшують проблему безробіття, однак її може розв'язати лише держава.

Зокрема, для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, а отже, вирішення проблеми зайнятості, доцільно у подальшому розвивати конкурентну політику щодо визначення основних ринків, на яких в Україні існують найбільш сприятливі умови зростання. До таких внутрішніх ринків належать ринки, на яких переважає продукція імпортного виробництва — легка промисловість, складна побутова техніка, харчова промисловість, продукція сільськогосподарського машинобудування. Головними засобами впливу держави можуть бути певною мірою протекціоністські заходи (митні обмеження, квотування, ліцензування, фіскальна політика), а головним чином мобілізація внутрішніх організаційних, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів. Наприклад, створення могутніх вертикально інтегрованих компаній із завершеним циклом виробництва дасть змогу акумулювати ресурси, зосередити їх використання на найбільш перспективних напрямках.

Змінюється система соціального страхування населення. Досвід розвинених країн свідчить про доцільність обов'язкового утримання страхових внесків із заробітної плати працівників. Вони досягають 50 відсотків сум страхових фондів. Інші кошти покриваються внесками підприємців та деякими дотаціями держави. Головним за своїми

масштабами і рівнем розвитку видом соціального страхування населення є пенсійне забезпечення. У межах розвиненої ринкової економіки держава регулює умови призначення пенсії, порядок створення страхових фондів. Особливістю систем пенсійного забезпечення є їхня різноманітність (трудова, соціальна, їхні різновиди). При цьому єдиною законодавчою основою є Закон України «Про пенсійне забезпечення». Законодавство має бути спрямоване на те, щоб якомога повніше враховувалася суспільно корисна праця як джерело зростання добробуту народу і кожної людини, гарантувалися єдність умов і норм пенсійного забезпечення всіх верств населення. Соціальна захищеність пенсіонерів гарантується встановленням пенсій на рівні, орієнтованому на прожитковий мінімум, а також регулярним переглядом їхніх розмірів у зв'язку із збільшенням розміру мінімального споживчого бюджету і підвищенням ефективності економіки.

Отже, втілюючи можливості економічного зростання, соціальний захист населення є виявом єдності орієнтації економіки на одночасне підвищення ефективності виробництва і досягнення конкретних соціальних результатів.

20.4. Стабілізаційна політика держави: кейнсіанський і монетаристський підходи

Соціальний прогрес суспільства значною мірою зумовлений економічною політикою держави в цілому і зокрема її важливою складовою — стабілізаційною політикою. Вона має будуватися на єдності економічних та соціальних перетворень, з урахуванням світового досвіду і особливостей сучасного типу стану економіки України.

Які ж теоретичні підходи формування стабілізаційної політики існують у сучасних умовах? Насамперед зазначимо, що криза надвиробництва, на яку наштовхуються економіки багатьох країн, руйнує «надмірне» виробництво, яке не знаходить попиту на свою продукцію. Для економіки України виникнення подібної ситуації пов'язане з розпадом системи господарських зв'язків, унеможливленням одночасної переорієнтації виробництва на задоволення потреб внутрішнього національного ринку. За цих умов спрацьовує класична схема кризи: зростає кількість банкрутств, неплатежі партнерів негативно впливають на стан конкурентоспроможних підприємств. Криза надвиробництва знімає надмірну пропозицію і тим самим відновлюється економічна рівновага. Цей процес пов'язаний з появою нової продукції, значним здешевленням старої. В свою чергу, поява нової продукції зумовлює попит на інновації, активізує інвестиційну діяльність. Це означає, що відбувається, за висловом Й. Шумієтсера, процес «творчого руйнування», досягається рівновага на якісно новій матеріальній базі.

Однак цей період, під час якого відновлюється рівновага, має тривалий характер, супроводжується депресивним станом економіки. Саме тому стає нагальною потребою

проведення стабілізаційної політики держави, розробка відповідних програм. Зокрема, найбільш відомі два напрями — кейнсіанський і монетаристський.

Прихильники кейнсіанської о підходу вважають, що економічна криза детермінована зниженням попиту, який не стимулює виробництво продукції. Тому держава повинна робити виробничі замовлення приватному сектору, що сприятиме зростанню попиту. Внаслідок цього активізуються інвестиційні процеси, здешевлюються кредити. Починає діяти ефект від зростання інвестицій.

У подальшому кейнсіанська концепція була доповнена Р. Харродом, який удосконалив модель розвитку Дж. М. Кейнса. Він посилив кількісний аналіз, зробив спробу знайти точніші відповідності між приростом інвестицій, доходів і заощаджень. При цьому були враховані такі чинники, як розвиток НТП та зростання чисельності населення. Р. Харрод підтримує принцип рівноваги у макроекономіці, обґрунтований Дж. М. Кейнсом, згідно з яким сума заощаджень має дорівнювати сумі капіталовкладень.

У разі відхилення від рівноваги загострюються безробіття й інфляція. В умовах нестабільності доцільно використовувати низьку норму відсотка для стимулювання капіталовкладень дешевим кредитом. Однак рекомендації щодо доцільності зниження заробітної плати під час спаду зумовлять відповідне обмеження попиту на споживчі товари, а через нього — попиту на інвестиції. За цих умов соціальна стабілізація суспільства стає неможливою.

Інший напрям стабілізаційної політики побудований на рекомендаціях прихильників кількісної теорії грошей — монетаристів. Монетариста вважають, то ринок є системою, що саморегулюється та самонастроюється. формує необхідні для ефективного розвитку пропорції. Втручання держави через використання дешевих кредитів для підтримки неефективних виробництв стримує використання ринкових механізмів стабілізації економіки та соціальної сфери. Зокрема, М. Фрідмен рекомендував державі дії, що прискорюють проходження через кризову фазу. З цією метою доцільно використовувати дорогий кредит, не запобігати банкрутству слабких підприємств. Ефективні виробники, які залишилися на ринку, мають стимулюватися пільговою податковою політикою. їхня діяльність сприяє розширенню виробництва й інвестування, зумовлює зростання сукупної продукції, пом'якшення ситуації на ринку праці. Стабілізаційна політика монетаристів передбачає зменшення грошової маси.

Оцінюючи стабілізаційну політику в Україні, слід урахувати специфіку економічної кризи, причини її виникнення. Якщо циклічна криза надвиробництва виникає внаслідок розвитку ринкових відносин і пов'язана із взаємодією попиту і пропозиції, то в Україні вона зумовлена однобічним переважанням ринку продавця, в якому покупці конкурували

між собою за право придбання товарів. Перехід до координації ринкового типу не може відбуватися водночас. Тому спад в економіці України має відмінності порівняно із звичайною циклічною промисловою кризою. Це, за визначенням Я. Корнаї, — трансформаційний спад, який має тривалий характер.

Тривалість трансформаційної кризи обмежує застосування монетаристських програм, які передбачають тимчасове погіршення фінансування соціальної сфери, швидкий механізм адаптації виробників до ринкових регуляторів. Крім того, зростання бюджетного дефіциту і державного боргу можливе тільки до певних меж. Не буде використаний і мультиплікаційний ефект за умов відсутності конкурентного середовища, низького рівня інтегрованості економіки.

Отже, стабілізаційна політика держави має бути спрямована на створення конкурентного середовища, зміцнення ринкової інфраструктури.

ЧАСТИНА IV. СУЧАСНЕ ВСЕСВІТНЄ ГОСПОДАРСТВО

РОЗДІЛ 21. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І ЙОГО ЕВОЛЮЦІЯ

21.1. Поняття світового господарства і етапи його розвитку

Структура і сутність світового господарства. Світове господарство розвивається на основі сучасного різноманітного, суперечливого і водночас взаємозалежного світу, цілісність якого зростає. Матеріальним фундаментом його розвитку є інтернаціоналізація виробництва та господарського життя в цілому. Саме інтернаціоналізація виробництва через міжнародний поділ праці й міжнародні економічні відносини є об'єктивною основою становлення світової господарської цілісності. Сьогодні особливе місце у зростанні цілісності всесвітнього господарства належить розвитку загальнолюдських інтересів і розв'язанню глобальних проблем.

Світове господарство історично сформувалося на межі XIX—XX ст. як ринкове, підприємницьке. Складалося воно сторіччями, коли економічні засади його формування доповнювалися позаекономічними, воєнно-колоніальними методами. Тому світове господарство є історичною і політико-економічною категорією. Це зумовлено тим, що кожному конкретному історичному етапу його розвитку відповідають певні масштаби і рівень виробництва, інтернаціоналізації господарського життя і соціально-економічна структура.

Формування світового господарства розпочалося з розвитку міжнародної (світової) торгівлі, тобто руху товарів і послуг між країнами, яка має тривалу історію.

Особливо великий внесок у становлення світової торгівлі товарами і послугами зробило активне поширення в новітній час ринкових відносин (спочатку у Західній Європі, а потім і в інших регіонах світу), значні географічні відкриття XV—XVII ст., поява в XIX ст.

машинної індустрії й сучасних засобів транспорту і зв'язку.

Внаслідок цього наприкінці XIX ст. склався світовий (всесвітній) ринок товарів і послуг, тобто сукупність національних ринків товарів і послуг. Одночасно в світі посилювався рух майже всіх чинників виробництва — капіталу, робочої сили, підприємницьких здібностей, технології.

Отже, національні економіки стали учасниками не тільки світового ринку товарів і послуг, а й руху економічних ресурсів між країнами і регіонами. В цих умовах (на межі XIX—XX ст.) виникає більш широке поняття «світове (всесвітнє) господарство», яке охоплює сьогодні рух товарів, послуг, а також чинників виробництва.

Проте з 20-х років XX ст. капіталістичне господарство перестало бути всеохоплюючим через встановлення командно-адміністративних систем у багатьох державах на різних континентах і відокремлення їх від світового ринкового господарства, яке почало формуватися і розвиватися як світова система господарства. Сьогодні неринкові країни переходять до ринкового господарювання. Відбуваються зміни й в економічних взаємовідносинах самих розвинених держав та між ними й країнами, що розвиваються. За своєю сутністю сучасне світове господарство є діалективною єдністю, цілісністю взаємопов'язаних через міжнародні економічні взаємовідносини національних господарств різних країн, наслідком багатовікового розвитку продуктивних сил і поглиблення поділу праці.

У процесі еволюції сучасного світового господарства можна виділити кілька етапів.

Передовсім це — 10—30-ті роки XX ст., які характеризувалися кризовими явищами в розвитку світового господарства, спричинені політичним переворотом у 1917 р. в Росії і світовою економічною кризою («Великою депресією») в 1929—1933 рр.

Другий етап розвитку світового господарства — це кінець 40-х — 80-ті роки XX ст. — характеризувався інтенсивним зростанням вивезення підприємницького капіталу у світовій капіталістичній економіці, новим зламом структури світового господарства у зв'язку з утворенням світового соціалістичного господарства, яке розвивалося на іншій соціально-економічній основі.

Початком нового, третього етапу в розвитку світового господарства приблизно можна вважати останнє десятиріччя XX ст. Його відрізняють зростаючий ступінь опанування географічного простору, формування міжнародних, а в деяких випадках планетарних продуктивних сил, посилення економічної взаємодії і взаємозалежності.

Сучасне світове господарство характеризується прискоренням ряду довготривалих тенденцій, насамперед:

збереження стабільних темпів економічного зростання;

підвищення ролі зовнішнього чинника в господарському розвитку країн;
глобалізація фінансових ринків і посилення взаємозалежності національних економік;
«деіндустріалізація» і зростання питомої ваги сфери послуг;
розвиток регіональних інтеграційних процесів.

Отже, світове господарство як зростаюча діалектична цілісність взаємопов'язаних національних господарств різних країн, їхніх угруповань та об'єднань стає єдиним організмом, поза яким не може нормально розвиватися жодна держава, до якої його підсистеми вона б не належала і на якому економічному рівні не перебувала. Сучасне світове господарство — це сукупність національних господарств окремих країн та їхніх об'єднань, які взаємопов'язані міжнародними економічними відносинами на основі міжнародного поділу праці.

Поглиблення взаємозалежності та взаємозв'язку всіх ланок світового господарства спирається на інтернаціональний характер продуктивних сил, що все більше посилюється. Сьогодні під впливом розвитку науки і техніки процес інтернаціоналізації продуктивних сил різко посилюється і набув якісно нових рис. Через розвиток загальносвітового характеру продуктивних сил зростає інтернаціоналізація виробництва і господарського життя у світі в цілому.

Інтернаціоналізація продуктивних сил означає розвиток процесу використання існуючих продуктивних сил національних господарств і поширення їхніх досягнень через поглиблення міжнародних економічних відносин, особливо міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва, через зростання міжнародного поділу праці і, врешті-решт, на основі розвитку міжнародного обміну на всіх стадіях процесу суспільного відтворення — виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільного продукту.

Отже, у процесі розвитку інтернаціоналізації продуктивних сил і виробництва формується світовий ринок, а потім і світове господарство, одним з елементів якого є світова інфраструктура.

Світова інфраструктура. Поняття «світова інфраструктура» належить до категорії економічної теорії в широкому розумінні, тобто до виробництва загалом. Воно безпосередньо пов'язане з поняттям «інтернаціоналізація продуктивних сил» і «інтернаціоналізація виробництва». Світова інфраструктура охоплює комплекс галузей господарства, які обслуговують виробництво на інтернаціональному рівні, її головними елементами, чинниками є новітні засоби зв'язку, масова інформація, транспорт. Саме інтернаціоналізація продуктивних сил, зростання взаємозалежності національних господарств зумовлює необхідність удосконалення світової інфраструктури, її розвиток, у свою чергу, посилює взаємозв'язок світу в діалектичну цілісність. Сьогодні міжнародне

співробітництво надзвичайно змінилося завдяки розвитку світової інфраструктури. Отже, змістом світової інфраструктури, її складовими є сукупність світових засобів комунікацій та мережі каналів зв'язку (транспортних, інформаційних тощо), які забезпечують транспортування продукції і переміщення людей, а також передавання різних видів інформації, починаючи з науково-технічної і закінчуючи комерційною. Зміст світової інфраструктури визначає її сутність з погляду організаційно-економічних відносин, які вона відображує. Світова інфраструктура охоплює ту частину світового господарства, яка забезпечує загальні умови суспільного процесу відтворення. Це ті засоби процесу праці, які створюють загальні умови процесу виробництва і не є агентами безпосереднього виробництва. Функцією світової інфраструктури є гарантування життєдіяльності й розвитку світового господарства.

В умовах високих темпів розвитку науки і техніки чітко виявляється пряма взаємозалежність темпів розвитку інтернаціоналізації виробництва та його ефективності й розвитку галузей світової інфраструктури. Її основними групами є, по-перше, виробнича інфраструктура, яка охоплює галузі, що безпосередньо обслуговують матеріальне виробництво на міжнародному рівні: транспорт, інформаційний зв'язок, водо-, енергопостачання тощо (ця група вже помітно розвинулась); по-друге, світова соціальна інфраструктура, що складається з галузей, опосередковано пов'язаних з виробництвом, спрямованих на відтворення на міжнародному рівні робочої сили й розвиток людини як особистості в цілому: освіта, охорона здоров'я тощо (ця група щойно почала набувати міжнародного значення). Так, зростає роль Всесвітньої Організації охорони здоров'я ООН. Україна і Росія, наприклад, маючи досягнення світового рівня в галузі лікування захворювання очей, відкривають відповідні установи на спільних засадах в інших країнах. Медицина США ж під час Чорнобильської катастрофи надала дійову допомогу в підтриманні здоров'я потерпілим при ліквідації аварії тощо.

У сучасних умовах розвитку науки і техніки, а також взаємозалежності країн світу надзвичайно гостро стоїть питання про розвиток інтернаціоналізації інфраструктури як складової інтернаціоналізації продуктивних сил і виробництва. Ця проблема набула вже глобального характеру і розв'язати її можна лише, об'єднавши зусилля держав на міждержавному і міжурядовому рівнях. Світова інфраструктура потребує величезних капіталовкладень при незавжди її комерційній економічній ефективності, прибутковості. Проте вона має високу загальносвітову економічну ефективність для забезпечення розвитку продуктивних сил людства, самої людини.

Набули актуальності такі проекти, як трансевропейська швидкісна залізнична лінія, загальноєвропейська програма створення нової технології та техніки використання

сонячної енергії, розробка міжнародного термоядерного реактора тощо. Так, останній проект внаслідок об'єднання під егідою МАГАТЕ наукових потенціалів країн СНД, Західної Європи, США, Японії, інших держав перейшов у стадію практичних досліджень. Рушійною силою розвитку світової інфраструктури є розв'язання її об'єктивних суперечностей. Одні з них пов'язані з суперечностями організаційно-економічних відносин між елементами самої світової інфраструктури, а саме: транспортом, зв'язком, інформатикою тощо, інші — з суперечностями соціальних відносин виробництва, в тому числі на основі суперечностей між різними групами країн щодо рівня розвитку ринкових відносин. Водночас загальна тенденція інтернаціоналізації продуктивних сил виступає матеріальним ґрунтом розширення та поглиблення світової інфраструктури.

Характеристика сучасного світу, в якому живе людство на початку ХХІ ст., докорінно відрізняється від того, яким він був на початку і навіть у середині ХХ ст. Сьогодні «закрите» суспільство приречене на загибель або ж має трансформуватися. Найзагальніша характеристика змісту сучасного світу полягає в тому, що він є багатоликою спільністю різних країн і народів, регіонів і блоків, що відрізняються національними, соціальними й економічними ознаками. При всій важливості сукупності цих ознак і кожної з них окремо особливе місце в характеристиці сучасного світу посідають його соціально-економічні, базисні аспекти. Саме з цим пов'язані суттєві характеристики сучасного світу, його політико-економічна природа, загальні економічні тенденції та суперечності розвитку, що і є предметом нашого вивчення.

Для політико-економічної характеристики сучасного світу слід, з одного боку, виявити те спільне, що його об'єднує, робить взаємопов'язаним, а з іншого — з'ясувати головні його суперечності, тобто те, що, по-перше, його розділяє, робить багатогранним щодо глибинної суті і, по-друге, спонукає до подальшого розвитку, оскільки тільки суперечності є джерелом руху, суспільного прогресу.

Двома характерними рисами сучасного світу стали його зростаюча різноманітність, багатогранність і багатоваріантність форм розвитку його складових частин, зростання рівноправності їх, з одного боку, та зростаюча єдність, взаємопов'язаність, взаємозалежність світу — з іншого. Обидві ці риси діалектично поєднані, логічно переплітаються і взаємодіють. Різноманітність світу виявляється у зростаючій багатоваріантності суспільного розвитку різних країн. Різноманітність світу породжує безліч інтересів, на основі яких і розгортаються суперечності. Проте взаємозв'язок світу зумовлює появу загального інтересу. Різноманітність і взаємозв'язок, спільність сучасного світу виявляються передусім через головні тенденції цього розвитку. Вони відбивають закономірність розвитку обох сторін суспільного виробництва — продуктивних сил і

виробничих відносин — фундаменту життя людства, а також суспільно-політичних умов цього розвитку.

Головними закономірностями сучасного світу є, по-перше, соціальні зрушення, які відображують соціально-економічний прогрес людства, по-друге, науково-технічна революція, яка характеризує якісний стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, по-третє, зростаюча тенденція до взаємозалежності держав світового співтовариства. Ці тенденції діалектично взаємодіють, відбиваючи реальну діалектику сучасного світового процесу, в якому соціальний і науково-технічний прогрес суспільства тісно взаємодіють. Так, хоча науково-технічна революція не може відмінити закони суспільного розвитку, його соціальну сутність і зміст, а також підмінити собою закономірний поступальний процес розвитку суспільства, але її поглиблення й розширення гостро порушують питання про вдосконалення, оновлення і зміну виробничих відносин відповідно до нового характеру та рівня розвитку продуктивних сил. Водночас найважливіше місце серед тенденцій сучасного світу посідають ті, що пов'язані з соціально-економічним прогресом людської цивілізації. І це не випадково, оскільки як значно не вплинув би на життя суспільства бурхливий науково-технічний прогрес, лише соціальне і духовне розкріпачення людини робить її справді вільною.

Сучасний світовий прогрес здійснюється через розв'язання в процесі суспільної практики головних суперечностей, що супроводжують соціальний і науково-технічний розвиток. Характерною закономірністю розв'язання головних суперечностей сучасного світу є неможливість вирішення їх силовим шляхом, оскільки сьогодні це призвело б до загибелі людства. Фундаментом для їх розв'язання стає розвиток взаємопов'язаності та цілісності сучасного світу на засадах загальнолюдських цілей та інтересів, поряд з якими враховуються національні, класові, групові цілі. Як досить образно відзначив ще великий енциклопедист Гельвецій: якщо фізичний світ підпорядковується закону руху, то світ духовний не менше підкоряється закону інтересу. Загальним інтересом людського суспільства, а водночас і головними тенденціями сучасної епохи слід вважати мир і розвиток, яких можна досягти через вирішення таких глобальних проблем, як припинення гонки озброєнь, усунення зростаючої екологічної загрози, розв'язання головних проблем розвитку світових економічних зв'язків.

Забезпечення миру і соціального прогресу як загальнолюдського інтересу є домінантою сучасної епохи. Загальнолюдські проблеми були завжди, але в умовах сучасного науково-технічного прогресу, що породив загрозу ядерного взаємознищення й екологічного самознищення, загальнолюдські інтереси набули першорядного значення. Саме нині загальнолюдські інтереси, цінності набули пріоритетного значення. Людство вступає в

епоху, коли прогрес засновуватиметься на загальнолюдському інтересі.

Хода історії суспільного прогресу все нагальніше потребує налагодження конструктивної, творчої взаємодії держав і народів у масштабах усієї планети і створює для цього відповідні передумови. Вони виявляються у необхідності розв'язання таких найважливіших світових проблем, як налагодження широкого і рівноправного економічного співробітництва між народами з метою перетворення світогосподарських зв'язків; раціональне використання досягнень науки і техніки, захист навколишнього середовища, подолання слаборозвиненості, ліквідація голоду, хвороб, неграмотності, інших масових бід, ядерної загрози та мілітаризму; необхідності її трансформації відповідно до триєдиної основи світового господарства. До нього входять такі соціально-економічні підсистеми: країни з розвинутою ринковою економікою, країни ринкової економіки, що розвиваються, та країни, що переходять від командно-адміністративної системи до ринкових відносин, до яких належить і Україна.

Загальні економічні проблеми розвитку цивілізації. Загальнолюдські цінності, глобальні проблеми та інтереси виражаються у загальних економічних проблемах, що постали перед людством у ХХІ ст. Необхідність роззброєння і конверсії, тобто переведення воєнної економіки на мирні рейки, впливає зі світової проблеми можливості воєнної катастрофи, передусім реалій ядерного віку, а також надзвичайного економічного напруження в гонці озброєнь. Потреба створення безвідходних виробництв у системі «людина — природа», ресурсозберігаючих технологій зумовлена екологічними наслідками індустріалізації, обмеженістю природних ресурсів. Проблема спрямування розвитку науки і техніки, яка набуває глобального, всеохоплюючого характеру, на об'єднання світу в економічному прогресі походить від соціальних проблем, породжених цим розвитком. Проблема неузгодженості економічного розвитку розвинених країн і більшості країн, що розвиваються, ґрунтується на відсталості та залежності останніх, їхньої слаборозвиненості через колоніальну спадщину. Світ країн, що розвиваються, ціною чисельних втрат і жертв у колоніальну епоху авансував розквіт немалої частини розвинених країн світу. Сьогодні настав час компенсувати ці втрати, які водночас стали внеском у світовий матеріальний прогрес. Розвиток цих країн — загальнолюдська проблема, тим більше, що умови існування, в яких опинилися десятки мільйонів людей у багатьох регіонах світу, що розвиваються, стають просто загрозливими для всього людства. Узагальнюючим показником розвиненості країн, що розвиваються, може бути розрив між двома групами країн за середньодушовим доходом у співвідношенні приблизно 12 : 1, і цей розрив не зменшується.

Надзвичайно складні проблеми міжнародних економічних відносин. Водночас антагонізм

між різними країнами, їхніми групами та об'єднаннями, соціальними і політичними силами перекривається узагальнюючим зіткненням суспільства з природою й бідністю величезної частини людства. Жодні замкнені утворення, навіть на регіональному рівні, не можуть розв'язати складні вузли, що утворилися на головних напрямках світових економічних зв'язків. Для цього потрібні спільні зусилля і врахування інтересів усіх груп країн.

Проблема соціальних контрастів у світі ґрунтується на соціальній несправедливості й експлуатації. Нині особливої гостроти набула проблема кризи відтворення самої людини як головної продуктивної сили, суб'єкта суспільних відносин і кінцевої мети виробництва, що впливає з загрози існування роду людського (біологічний чинник загальнолюдського) і цивілізації (соціальний чинник).

Розв'язати ці проблеми можна лише з урахуванням головної тенденції сучасної епохи — забезпечення миру і соціального розвитку. Розвиток сучасного світу все більшою мірою залежить від здійснення системи загальнолюдських інтересів, первинними з яких є економічні в широкому розумінні, їхній розвиток і використання визначають, зрештою, історичні потенції сучасного світу.

Такою є загальна картина суперечливої цілісності сучасного різноманітного світу — того фундаменту, на якому розвивається всесвітнє господарство на основі інтернаціоналізації сучасних продуктивних сил і розвитку загальнолюдського характеру економічного прогресу.

21.2. Міжнародний поділ праці та його основні форми

Міжнародний поділ праці й інтернаціоналізація виробництва. Міжнародний поділ праці є якісною диференціацією трудової діяльності на міжнародному рівні в процесі суспільного розвитку і є основою різних форм обміну цією діяльністю між країнами, об'єктивною базою розвитку світового ринку. Це найвища форма суспільного територіального поділу праці, спеціалізації виробництва деяких країн на певних видах продукції, якими вони обмінюються. Необхідність міжнародного поділу праці та його глибина визначаються рівнем розвитку продуктивних сил суспільства. Умовами розвитку міжнародного поділу праці є природничі, географічні та все більше як визначальні — економічні виробничі відмінності між національними господарствами різних країн та їхніх груп.

Міжнародний поділ праці є об'єктивним явищем господарського життя людства, первісні вияви якого спостерігалися ще за давніх часів і який набув свого сформованого вигляду за умов панування машинної індустрії, в період утвердження підприємництва. Аналіз цього поділу праці розпочала класична політекономія. Особливо цінним внеском у наукову розробку цього питання є «теорія порівняльних витрат» англійського вченого Д. Рікардо,

який обґрунтував ефективність обміну між окремими країнами товарів з різними національними витратами виробництва.

Міжнародний поділ праці являє собою спеціалізацію деяких країн на виробництві певних видів продукції для задоволення потреб світового ринку. Фактично це зводиться до зосередження у цій країні відносно більшої кількості певного виду праці в загальній структурі її витрат порівняно з іншими державами (наприклад, в Аргентині та Австралії — праці тваринників, у Японії — виробників електронної техніки тощо). Ґрунтуючись на природничих або суто економічних передумовах, така профілізація країни пов'язана з нижчими витратами на цей вид продукції порівняно зі світовими показниками. Зовнішньо ця спеціалізація виявляється у підвищенні частки такої продукції в експорті, яка завдяки різниці в національних та інтернаціональних витратах дає змогу забезпечити значний вигравш у валюті для імпорту товарів, власне виробництво яких порівняно низькоефективне.

Слід розрізняти три основні послідовні (логічно й історично) форми (типи) міжнародного поділу праці — загальну, часткову та одиничну. Під загальною розуміють поділ праці за сферами виробництва (промисловість, сільське господарство тощо). Часткова форма міжнародного поділу праці передбачає спеціалізацію певних галузей виробництва, видів готової продукції, одинична — спеціалізацію різних країн на виготовленні окремих вузлів, деталей, комплектуючих, на технологічних стадіях виробництва.

У рамках міжнародного поділу праці розрізняють всесвітній поділ праці, який охоплює світове господарство в цілому, і регіональний міжнародний поділ праці — на рівні окремих географічних регіонів світу.

Міжнародний поділ праці спочатку ґрунтувався на різниці в наявності в країні природних ресурсів (клімат, ґрунт, надра, водні ресурси, ресурси лісу тощо). Після промислового перевороту посилюється спеціалізація, яка ґрунтується на різниці в наявних інших чинниках виробництва — капіталу, працею, підприємницькими здібностями, знаннями. Саме це сьогодні в багатьох випадках визначає, на виробництві яких товарів і послуг для світового ринку спеціалізується країна.

Під впливом розвитку сучасної НТР міжнародний поділ праці збагачується якісно новими рисами. Сучасні продуктивні сили потребують такого міжнародного поділу праці, що робить економічно неефективним і навіть неможливим забезпечення всіх виробничих та інших потреб кожної країни лише за рахунок її власних зусиль. Участь у міжнародному поділі праці стає передумовою нормального виробництва.

Усе це приводить до зростання міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, які відображують посилення суспільного характеру виробництва у світовому

господарстві. Найважливішими чинниками цього процесу є розвиток науки і техніки як якісний фундамент і зростання при цьому масштабів виробництва як кількісний. Межі внутрішнього ринку стають усе тіснішими для великомасштабного спеціалізованого виробництва, яке об'єктивно виходить за ці межі. Розвивається спеціалізація промислового виробництва не за кінцевою продукцією, а за напівфабрикатами, деталями, вузлами, комплектуючими виробами тощо.

Нарешті, разом з розвитком продуктивних сил змінюється співвідношення між загальним поділом праці поміж великими, родовими сферами економіки (сільське господарство, промисловість тощо), частковим — між галузями цих сфер і одиничним — між кооперованими спеціалізованими підприємствами. Останній все більш опосередковує економічний обмін між країнами на основі широкого використання прямих зв'язків їхніх підприємств, спільних підприємств, міжнародних об'єднань й організацій, у тому числі всесвітніх у межах ООН. Інтегрування національних господарств у міжнародний поділ праці виявляється у переході від торгово-економічних форм до глибокого та комплексного розвитку взаємовідносин у науці, техніці та виробництві на основі кооперації та спеціалізації за умови поєднання великих, середніх і невеликих підприємств.

Розвиток загальносвітового характеру продуктивних сил через міжнародний поділ праці посилює інтернаціоналізацію виробництва на основі спеціалізації й кооперування. При цьому процес інтернаціоналізації можна розглядати в широкому та вузькому значеннях. У вузькому — це розвиток міжнародних зв'язків у процесі функціонування продуктивних сил, а в широкому — інтернаціоналізація усього економічного життя, продуктивних сил й організаційно-економічних відносин. Взаємозалежність країн є більш високою стадією процесу інтернаціоналізації.

Інтернаціоналізація виробництва знаходить вияв у процесі встановлення таких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, за яких виробництво однієї країни все більше перетворюється на частину світового виробничого процесу. Розпочавшись з міжгалузевої міжнародної спеціалізації, інтернаціоналізація виробництва дедалі більше ґрунтується на різних формах внутрішньогалузевої спеціалізації— предметної, подетальної, технологічної тощо. За умов розвитку науки і техніки інтернаціоналізація виробництва виявляється також у формі інтернаціоналізації науки.

Найсуттєвіша риса інтернаціоналізації господарського життя полягає в посиленні суспільного характеру праці по лінії як її спеціалізації, так і кооперації. Вони розгортаються і в національному, і в інтернаціональному масштабі. При цьому інтернаціоналізація розвивається за рахунок як активного залучення до міжнародного поділу праці нових країн, особливо через розвиток міжсистемних економічних зв'язків та

обміну, так і за рахунок поглиблення і ускладнення економічної взаємодії національних господарств та їхніх систем. Загалом інтернаціоналізація виробництва є важливим чинником підвищення ефективності суспільного виробництва.

Процес інтернаціоналізації охопив не лише речовий, а й особистий чинники виробництва. Так, все більш інтернаціонального характеру набуває підготовка кваліфікованих кадрів. Багато провідних вузів перетворилося на міжнародні центри з підготовки практичних і наукових спеціалістів.

Інтернаціоналізація господарського життя зароджується передусім у сфері виробництва. Отже, інтернаціоналізація означає не що інше, як переростання продуктивними силами меж національних кордонів деяких країн. Це відбувається внаслідок зростання масштабів виробництва на основі його концентрації й централізації, поглиблення суспільного поділу та кооперації праці. На певному етапі внутрішній ринок насичується засобами виробництва і предметами споживання. Обсяг ринку визначають за розміром фонду нагромадження для розширеного відтворення і фонду споживання, переважну частину якого становить заробітна плата. Згідно з законами суспільного поділу та кооперації праці, одні галузі виробництва є ринками для інших.

Зазначена тенденція сьогодні набула сталого характеру. Наприклад, США експортують 1/5 своєї продукції авіаційної промисловості, електронно-обчислювальної техніки, наукових приладів і точної вимірювальної апаратури. А такі країни, як Бельгія, Нідерланди, Данія, за рахунок експорту реалізують до 2/5 свого валового внутрішнього продукту (ВВП). Великий розмах зарубіжної діяльності демонструють транснаціональні корпорації (ТНК), яких налічується понад 40 тис. Такі з них, як «Дженерал Моторе» (США) з річним оборотом 96 млрд. дол. має 50 підприємств у 38 країнах; нафтова корпорація «Ексон» (США) з річним оборотом 87 млрд. дол. має за кордоном 4 тис. свердловин у 22 країнах; британсько-нідерландська компанія «Ройял датч Шелл» створила 275 зарубіжних філіалів.

У процесі розширеного відтворення на виручені на світовому ринку кошти країни або деякі фірми закупають сировину, матеріали, напівфабрикати, машини, обладнання тощо для продовження виробництва. Причому це можуть бути товари і національного виробництва, і світового ринку. Практика свідчить, що у зв'язку з поглибленням процесу спеціалізації виробництва і праці, різним рівнем забезпечення країн корисними копалинами та іншими ресурсами виникає постійна необхідність у залученні в національну економіку засобів праці та предметів споживання через зовнішню торгівлю. Цьому сприяють також диверсифікація асортименту вироблюваних товарів, розширення їхньої номенклатури. З сировинних товарів найбільша частка припадає на нафту,

природний газ, вугілля, руди чорних і кольорових металів, каву, какао, цитрусові, цукор-сирець тощо. Серед засобів виробництва переважають машини, обладнання, вузли, деталі, напівфабрикати. Саме обсяги цих товарів свідчать про певну спеціалізацію країн, міжнародний поділ праці та відбивають кількісні параметри процесу інтернаціоналізації виробництва й обігу, усього господарського життя.

Якісні аспекти інтернаціоналізації можуть бути виражені за допомогою всієї сукупності відносин, що складаються між країнами у процесі поглиблення міжнародного поділу й кооперації праці. Йдеться передусім про взаємодію генетичних і структурних зв'язків, які формують певну міжнародну спільність. Щодо інтернаціоналізації виробництва роль генетичних зв'язків відіграють відносини міжнародної кооперації виробництва і праці, структурних — відтворювані взаємозв'язки, що опосередковують міжнародні форми процесу розширеного відтворення сукупного суспільного продукту.

Процес інтернаціоналізації виробництва і праці пройшов три стадії або може бути поділений на три великі етапи. На першому переважає проста кооперація, яка ґрунтувалася на обміні, що не мав сталого, підкріпленого виробничою спеціалізацією країн характеру. Цей період (XVI—XVII ст.) збігається з етапом завершення формування світового ринку і в точному значенні становить передісторію інтернаціоналізації, своєрідний ембріональний стан її, коли власне визріли широкі передумови для інтернаціоналізації виробництва.

На другому етапі, що охоплює XVIII, XIX і першу половину XX ст., розпочинається процес безпосередньої інтернаціоналізації виробництва. На відміну від простої розвивається складна кооперація праці, що ґрунтується на міжнародному поділі праці за умов великого машинного виробництва фабрично-заводського, а не мануфактурного типу. Відтворювальні зв'язки у цей період поступово починають охоплювати не лише обмін, а й виробничу сферу. Особливо відчутно це стало виявлятися у XX ст. Ширшого розмаху набирають і стають постійним чинником інтернаціоналізації науково-технічні зв'язки як нульова фаза процесу виробництва. Вже перший промисловий переворот XVIII ст., другий — XIX ст., а потім науково-технічна революція XX ст. ознаменували поступову інтеграцію науки і виробництва та розвиток міжнародної науково-технічної кооперації.

Третій етап (друга половина XX ст.) характеризується якісно новим рівнем інтернаціоналізації виробництва. Головною її ознакою є те, що міжнародна кооперація набуває комплексного характеру і починає охоплювати всі стадії та фази процесу відтворення. Відтворювальні зв'язки відповідно поширюються не лише на виробництво й обіг, а й на сфери розподілу і споживання. Інакше кажучи, поступово формується міжнародна відтворювальна система із загальносвітовими пропорціями. Вона починає

підпорядковуватися загальноцивілізаційним законам і закономірностям розвитку з огляду на планетарні ресурси та необхідності досягнення світової економічної рівноваги.

Пріоритет загальнолюдських інтересів і цінностей, проблеми виживання людства стають домінуючими на цьому історичному етапі. Сутність економічних змін полягає у формуванні постіндустріальної економіки, головні риси якої — дематеріалізація, інтелектуалізація, інформатизація тощо. Закладаються основи ноосферичного виробництва XXI ст., в якому переважають світові продуктивні сили.

На третьому етапі інтернаціоналізації виробництва звертають на себе увагу такі дві особливості її розвитку. По-перше, вона характеризується як достатньо економічно зрілий процес, що інтенсивно розвивається і охоплює практично весь світ. Інтернаціоналізація перетворюється на об'єктивне підґрунтя розвитку регіональної інтеграції. По-друге, наприкінці XX ст. відбувається процес транснаціоналізації виробництва на основі значного поширення його міжнародних форм за рахунок спеціалізації та кооперування, зарубіжної інвестиційної діяльності і особливо під впливом розширення сфери дії транснаціональних корпорацій. Транснаціоналізація стає одним з найважливіших чинників розвитку міжнародних економічних відносин.

Викладене дає підстави для висновку, що розвиток міжнародного обміну зумовив зростання інтернаціонального характеру продуктивних сил. Останній, у свою чергу, вже сам дедалі більше потребує поглиблення міжнародного обміну. Наприклад, у більшості галузей машинобудування нерозвинених і середньорозвинених країн експортується 75—90 відсотків продукції. Загалом у світовій торгівлі частка продукції машинобудування становить приблизно 1/3 її загального обсягу, в тому числі в експорті України — не більш як 10 відсотків, а в експорті країн, що розвиваються, — 1/5. Оптимальне виробництво в таких сучасних галузях, як електроніка, виробництво ЕОМ, авіа-, авто-, та верстатобудування, розраховане на інтернаціональне споживання їхньої продукції.

Економічні відносини й особливості дії економічних законів у світовому господарстві. Об'єктивний процес інтернаціоналізації господарського життя визначає необхідність економічних відносин між різними країнами. В умовах сучасного науково-технічного прогресу розвиток кожної країни невіддільний від її участі в розширеному обміні матеріальними, науковими, духовними цінностями. Між державами розвиваються економічні зв'язки на рівні окремих країн та їхніх економічних об'єднань. Ці зв'язки набувають різноманітних форм: від торгового обміну до спеціалізації й кооперування виробництва на засадах прямих зв'язків підприємств і об'єднань, утворення спільних підприємств, організації підприємств на компенсаційній основі тощо. Важливою умовою розвитку економічного співробітництва є успіхи в оздоровленні політичного клімату

планети, на що спрямовані численні мирні ініціативи України. Зміцнюються взаєморозуміння та довіра між державами.

Характер розвитку взаємозалежностей і суперечностей, кон'юнктури взаємозв'язків, що утворюються у світовому господарстві, впливають на всі його складові. Так, зміни технічних характеристик і поліпшення якості продукції (світових стандартів), коливання світових цін на сировину і готові вироби («умов торгівлі»), нестійкість у валютно-фінансовій сфері, загострення енергетично-сировинної та продовольчої проблем, як і проблем навколишнього середовища, демілітаризація й недопущення війни тощо — все це впливає на кожне національне господарство, економіку будь-якого угруповання країн у світі.

Отже, об'єктивна основа сучасної системи міжнародних економічних відносин — глибинні процеси і зміни, що відбуваються у світовому господарстві, матеріальних умовах існування людства. При цьому звернімо увагу на те, що як сукупність міжнародних економічних зв'язків, що формуються під впливом розвитку продуктивних сил, економічного ладу, політичної орієнтації країн та інших чинників, які взаємодіють на міжнародній арені, міжнародні економічні відносини мають кількісне і якісне вираження, характеристики.

Кількісна характеристика світогосподарських зв'язків виражає техніко-економічний бік міжнародного співробітництва, його натурально-речовий зміст (фізичний і вартісний обсяги зовнішньої торгівлі, міжнародний кредит, валютні зв'язки тощо).

Якісна характеристика світогосподарських зв'язків відбиває соціально-економічний бік міжнародних економічних відносин, їхню сутність, соціально-економічну природу як суспільної форми цих зв'язків. Саме якісна характеристика цих відносин і характеризує економічні відносини в політекономічному плані, тобто міжнародні виробничі відносини як економічні відносини всіх чотирьох фаз (виробництво, розподіл, обмін і споживання) єдиного процесу відтворення.

Характер усієї сукупності міжнародних економічних відносин, яка охоплює всі фази суспільного виробництва (тобто і безпосереднього виробництва), визначається характером внутрішніх виробничих відносин того чи іншого суспільства. Тому ці відносини є похідними, перенесеними на міжнародну, міждержавну арену економічними відносинами певного суспільства. Отже, теоретичний аналіз світового економічного співробітництва продовжує висвітлення виробничих відносин того чи іншого суспільства, винесених поза державні кордони.

Слід ураховувати особливості дії економічних законів у світовому господарстві, щоб свідомо використовувати їх у практичній діяльності за умов широкого розвитку

економічних зв'язків.

Найважливіші особливості дії економічних законів у всесвітньому господарстві можна згрупувати так.

Загальні економічні закони діють відповідно до своєї специфіки як на рівні окремих країн, так і в масштабах світового господарства.

Специфічні економічні закони, притаманні певному угрупованню, не діють на рівні світового господарства, але впливають на дію загальних економічних законів в економічних взаємовідносинах ринково розвинених країн, країн, що розвиваються, та країн, що переходять до ринку. Внаслідок інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя набуло значного розвитку й ускладнилось світове господарство, зміцніли його спільність і цілісність. Зростаюча цілісність світового господарства зумовила необхідність трансформації міжнародних економічних відносин і створення системи міжнародної економічної безпеки.

Проблеми трансформації міжнародних економічних відносин. Об'єктивна необхідність перебудови міжнародних економічних відносин зумовлена тим, що зростаюча цілісність світового господарства конче потребує принципово нового механізму його функціонування, нової структури міжнародного поділу праці.

Сутність проблеми перебудови міжнародних економічних відносин полягає в тому, що сучасний стан їх між розвиненими країнами, країнами, що переходять до ринку, та країнами, що розвиваються, у світовому господарстві не відповідає обстановці в світі, що докорінно змінилася. Найяскравішим виявом початку трансформації світового господарства стало утвердження принципів нового міжнародного порядку.

Така трансформація міжнародних економічних зв'язків має відбуватися на демократичних (при ліквідації дискримінації в усіх її виявах) та справедливих (при рівноправних економічних відносинах) засадах. Саме створення системи міжнародної економічної безпеки є цільовою функцією перебудови світової економіки. Всесвітня система міжнародної економічної безпеки здатна поряд з роззброєнням перетворитися на надійну підвалину міжнародної безпеки взагалі.

Основними методами розв'язання проблеми перебудови міжнародних економічних відносин і створення системи міжнародної економічної безпеки є політичні, дипломатичні та економічні заходи, зумовлені багатоплановістю цих проблем, їхніх політичних, правових, дипломатичних і економічних аспектів. Ці аспекти є основоположними та відображують цільову функцію всієї перебудови світових господарських зв'язків.

Засади створення всесвітньої системи міжнародної безпеки в економічній сфері полягають у здійсненні таких заходів.

Вилучення з міжнародної практики всіх форм дискримінації; відмова від політики економічних блокад і санкцій, якщо це прямо не передбачається рекомендаціями світового співтовариства.

Спільний пошук шляхів справедливого урегулювання проблем заборгованості.

Установлення нового світового економічного порядку, що гарантував би однакову економічну безпеку для всіх держав.

Використання на благо світового співтовариства частини коштів, які вивільнюватимуться в результаті скорочення воєнних бюджетів.

Об'єднання зусиль у дослідженні та мирному використанні космосу, розв'язанні глобальних проблем, від яких залежить доля цивілізації.

Особливе значення у розв'язанні проблем перебудови світових господарських зв'язків має розвиток міжнародного співробітництва, налагодження конструктивної творчої взаємодії держав і народів у масштабах усієї планети щодо виконання глобальних,

загальнолюдських завдань. У цьому процесі вирішальна роль належить витісненню командно-адміністративної системи господарства і оновленню ринкової системи, яка змінюється, зокрема, під впливом проведення в країнах, що розвиваються, глибоких соціально-економічних перетворень щодо подолання відсталості та залежності, а також спрямованих на соціальний прогрес і в перебудову світових господарських зв'язків.

Нарешті, розв'язання проблем перебудови міжнародних економічних відносин і створення системи міжнародної економічної безпеки передбачає розвиток відносин між країнами з різним рівнем розвитку на засадах ділового, взаємовигідного співробітництва. Ясна річ, створення нового світового порядку, що ґрунтується на узгодженні інтересів та праві свободи вибору шляху суспільного розвитку, розв'язання головних проблем, від яких залежить мирне майбутнє людства, ще попереду.

Надзвичайно важливою проблемою міжнародних економічних зв'язків за умов посилення зростання взаємозалежності країн світу стала необхідність подолання стихійного розвитку міжнародних економічних відносин, як і світового господарства в цілому. Вирішення цієї проблеми потребує спільного міжнародного урегулювання розвитку цього господарства.

Особливе місце тут посідають міжнародні економічні й науково-технічні організації, передусім у системі ООН, що створені за рішенням Генеральної Асамблеї та її Економічної і Соціальної ради. Це такі організації, як Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ). Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО), Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО), Міжнародне агентство атомної енергії (МАГАТЕ) тощо. Великі надії покладаються також на розвиток відносин між

економічними угрупованнями й окремими країнами на засадах гуманізму, рівноправності та справедливості, що відстоюють прогресивні сили людства. Особливого значення набуває створення Європейського банку реконструкції і розвитку для Східної Європи (ЄБРР) за участю понад 50 країн, у роботі якого бере участь і Україна.

Розвиток цих відносин ґрунтується на дії загальних організаційно-економічних відносин і економічних законів, що регулюють розвиток світових продуктивних сил і тим самим з'єднують в єдиний ланцюг національні господарства всіх країн світу.

Розв'язання суперечностей, взаємопов'язаність і цілісність світового господарства, його динамічний розвиток за сучасних умов можуть бути досягнуті лише на шляхах суспільного прогресу. Суспільний прогрес спирається на пріоритет загальнодержавних цінностей, пошук загальнолюдського консенсусу на шляху до нового світового порядку в умовах свободи вибору й балансу інтересів. Розвиток суспільного прогресу залежить насамперед від поширення розвитку сучасних продуктивних сил на всі регіони планети, використання їх на основі загальнолюдських пріоритетів та трансформації.

21.3. Міжнародна торгівля і утворення світових ринків товарів

Світогосподарські зв'язки — це система міжнародних економічних відносин між країнами світу.

Найважливішими формами цих зв'язків є міжнародна торгівля і утворення світових ринків товару, капіталу та робочої сили; науково-технічне і виробниче співробітництво; міжнародні валютно-грошові та розрахунково-кредитні відносини. Найпоширенішою формою сучасних світогосподарських зв'язків залишається міжнародна торгівля.

Міжнародна торгівля — це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Розрізняють міжнародну торгівлю товарами і послугами. Проте часто під міжнародною торгівлею розуміють лише торгівлю товарами на світовому ринку.

Міжнародна торгівля виникла ще в епоху рабовласницького ладу. В докапіталістичних формаціях вона сприяла зростанню товарного виробництва і товарно-грошових відносин. За умов, коли виробництво мало в основному натуральний характер, міжнародна торгівля охоплювала лише незначну частину продуктів виробництва й обслуговувала переважно особисті потреби панівних класів. Вона велася між окремими племенами, народами та країнами.

Світовий ринок зародився і набув значного розвитку пізніше — за капіталізму, коли міжнародна торгівля охопила практично весь світ. Виникнення світового товарного ринку розпочалося в період так званого первісного нагромадження капіталу, коли в XVI—XVIII ст. деякі західноєвропейські країни почали вивозити в захоплені ними колонії промислові

вироби, а звідти завозити благородні метали, східні прянощі, бавовну та інші товари. Саме колоніальна торгівля прискорила процес первісного нагромадження капіталу. Світовий товарний ринок був однією з найважливіших передумов капіталістичного способу виробництва.

Водночас розвиток світового ринку був результатом розвитку капіталістичного виробництва, адже з переходом від мануфактури до великої машинної індустрії збут товарів капіталістичної промисловості значно розширився. Причому продукти машинного виробництва завойовували зовнішні ринки своєю дешевизною.

Монополістичний капіталізм зумовив подальший розвиток світового ринку:

до торгівлі на світовому ринку залучаються всі без винятку країни світу;

в епоху імперіалізму вперше сформувався світовий ринок капіталу, що пов'язано з широким розвитком експорту капіталу порівняно з експортом товарів у доімперіалістичний період;

поряд зі світовим товарним ринком і ринком капіталу виникає світовий ринок робочої сили.

За сучасних умов зростаючої інтернаціоналізації господарського життя темпи розвитку світової торгівлі, як правило, випереджають зростання виробництва.

Участь деяких країн та їхніх груп у світогосподарському обміні залежить від ступеня залучення їх до міжнародного поділу праці. Понад 70 відсотків світового товарообороту припадає на розвинені країни, більш як 20 відсотків — на країни, що розвиваються, і лише приблизно 1/10 — на колишній соціалістичний світ, тоді як частка останнього у світовому промисловому виробництві ще недавно досягала майже 40, а колишнього Союзу - - майже 20 відсотків.

Кількісне зростання обсягів зовнішньої торгівлі колишнього Союзу РСР останніми десятиріччями не могло бути визнане повноцінним з точки зору перспектив світогосподарських зв'язків: адже натуральний у своїй основі бартерний обмін нафти і газу на зерно і деякі предмети вжитку — це вчорашній день не лише світогосподарських зв'язків, а й самої міжнародної торгівлі. Протягом лише 80-х років у світовому товарообороті різко збільшилася частка продукції обробної промисловості й відповідно зменшилася частка сировини. Найзначнішою і найдинамічнішою групою товарів на світовому ринку є машини і обладнання, частка яких становить 1/3 обсягу світової торгівлі, тоді як у 60-х роках вони сягали приблизно 1/5. Щодо окремих розвинених країн, то в Японії, наприклад, така продукція перевищує 65 відсотків загального обсягу вивезення товарів, у Німеччині — майже 50, США — понад 40 відсотків. Особливо швидкими темпами зростає експорт наукомістких, високотехнічних виробів. Так, експорт

електронного обладнання шести основних країн-продуцентів зростав у 80-х роках удвічі швидше, ніж поставки машин і обладнання.

У сьогоднішній надзвичайній економічній ситуації в Україні справа з докорінною перебудовою зовнішньоекономічної діяльності взагалі й торгівлі з зарубіжними країнами зокрема не поліпшується через те, що зовнішньоекономічні зв'язки тривалий час розглядалися і продовжують розглядатися як певне вимушене явище, без якого обійтися неможливо, але вплив якого з часом має звестися до мінімуму. Ці зв'язки розглядалися передусім як балансова стаття, як засіб розв'язування ситуацій, викликаних наявністю плінних і хронічних дефіцитів, що породжувалися як перекосами в плануванні та зривами у постачанні, так і відвертою безгосподарністю, марнотратством матеріальних ресурсів і навіть невірою у власні сили та можливості.

Певною мірою саме завдяки зовнішній торгівлі, яка обслуговувала дефіцитну затратну економіку колишнього СРСР, період застою затягнувся, що значно погіршило наше сьогоднішнє становище. Адже різке зниження цін на енергоносії та сировину на світовому ринку, яке збіглося з початком перебудови, повною мірою виявило всю негативність та неспроможність старої концепції зовнішньоекономічних зв'язків.

І хоча за останній час в Україні прийнято багато рішень щодо докорінного вдосконалення зовнішньоторговельної діяльності, невіршених питань ще досить багато. Так, передача вирішення зовнішньоторговельних питань спочатку у відання галузевих міністерств і відомств, а потім Міністерства зовнішніх економічних зв'язків України показало, що бюрократизм нових структур не кращий за бюрократизм колишнього Міністерства зовнішньої торгівлі СРСР. Це виявилось насамперед у різкому зростанні чисельності апарату. Там, де мають вирішувати питання кілька досвідчених фахівців, сьогодні нерідко залучаються десятки радників. Адже кількість зовнішньоторговельних об'єднань, фірм, асоціацій, консорціумів досить швидко зростає при відповідно зростаючому дефіциті висококваліфікованих кадрів у цій специфічній сфері діяльності.

Понад 100 років тому, коли подібна ситуація склалася в Японії, було прийнято рішення: усіх фахівців, які володіли майстерністю ведення комерційних справ на зовнішніх ринках, було зібрано у створених високопрофесійних посередницьких фірмах («торгових будинках»). З того далекого часу в Японії існує глибокий поділ праці у зовнішній торгівлі та виробництві, що раз і назавжди звільнило промисловців від досить специфічної діяльності з продажу товарів на зовнішніх ринках і дало їм змогу повністю зосередитися на вдосконаленні виробництва. Сьогодні, наприклад, на дев'ять «торгових будинків» припадає понад 60 відсотків загального товарообороту Японії, їхня товарна номенклатура досягає 10—12 тис. найменувань. Вони мають свої представництва у більш як 100 країнах

і найдосконалішу систему зв'язку (система зв'язку торгового будинку «Міцуї» поступається обсягом інформації лише Пентагону). Японський досвід досить активно поширюється в США, Великій Британії, Китаї, Угорщині та інших країнах. Чому б нам не скористатися ним?

Важливим чинником, що сприятиме подальшому вдосконаленню зовнішньоторговельної діяльності країни, було надання Україні в липні 1993 р. статусу спостерігача в Генеральній угоді з тарифів і торгівлі (ГАТТ): з січня 1995 р. — Світова організація торгівлі (СОТ). Колишній СРСР не прагнув брати участі в ГАТТ, внаслідок чого був практично ізольований від досить досконалої й універсальної багатосторонньої торгової системи, в якій єдині правила і принципи успішно заміняють державам-учасницям численні договори й угоди. Така країна, як Німеччина, наприклад, якби не приєдналася свого часу до ГАТТ, повинна була б укласти зі своїми партнерами близько 5000 двосторонніх торгово-економічних угод.

Повноправне членство в ГАТТ—СОТ дало б Україні змогу будувати свої зовнішньоторговельні відносини за визнаними світовим співтовариством договірно-правовими принципами, а також домагатися на законних засадах відміни діючих щодо нашої країни дискримінаційних заходів. Вони стосуються кількісних обмежень, що стримують розширення промислового експорту в розвинені країни. Тому вже тепер, а також у майбутньому всі проекти законодавчих актів, що спрямовані на перебудову зовнішньоторговельних зв'язків, слід обов'язково узгоджувати з вимогами ГАТТ—СОТ. Крім того, зовнішньоекономічні структури і механізми, що утворюються в Україні відповідно до Декларації про державний суверенітет, також необхідно з самого початку будувати на засадах, визначених ГАТТ—СОТ, щоб потім, як це нерідко буває, не піддавати їх черговій радикальній перебудові.

Саме з цією метою планується заснувати в Україні Національний інформаційний центр ГАТТ—СОТ зі стандартизації та сертифікації, головним завданням якого має бути забезпечення міністерств, відомств, установ, усіх суб'єктів зовнішньоекономічних відносин інформацією про нормативну документацію із стандартизації та сертифікації країн-учасниць СОТ.

За умов розвитку інтернаціоналізації виробництва формується інтернаціональна вартість товару. Це суспільно необхідні витрати праці на виробництво товару при середньосвітових суспільно-нормальних умовах виробництва і середньосвітовому рівні продуктивності та інтенсивності праці. Отже, щоб отримати повний еквівалент національних витрат праці, країна повинна мати продуктивність, інтенсивність та складність національної праці на середньозваженому світовому рівні. На зовнішніх

ринках сплачується лише та частина національних витрат праці, в якій присутні середні світові витрати.

Ті країни та фірми, національні витрати яких не можуть забезпечити у виробничих витратах необхідної частки витрат складної, розумової праці (вчених, інженерів, менеджерів, техніків, кваліфікованих робітників) та досягти якості продукції, вищої від середнього рівня, мають або спеціалізуватися на поставках сировини, або задовольнятися нижчим еквівалентом на свої недостатньо сучасні товари і зазнавати неминучих у такому разі витрат. Звичайно, рівень інтернаціональних витрат виробництва на ту чи іншу продукцію на світовому ринку залежатиме від рівня національних витрат у найбільших експортерах цієї продукції.

Водночас кожна країна має для випуску певного товару різні умови, які визначаються наявністю або відсутністю ряду об'єктивних чинників, а саме: природні умови; масштаби, рівень розвитку і структура економіки; наявність відповідної робочої сили; місткість внутрішнього ринку тощо. Економічні умови призводять до того, що у зовнішньоторговельних операціях важливі не стільки самі собою розміри вартості товарів, скільки їхні співвідношення. Через світогосподарські зв'язки, отже, можна отримати як додатковий прибуток, так і необхідні продукти на більш вигідних порівняно з національним виробництвом умовах, а національні ресурси переорієнтувати на перспективні галузі.

На інтернаціональній вартості формується світова ціна як важливий інструмент світової торгівлі, оскільки є грошовим вираженням інтернаціональної вартості товару, що реалізується на світовому ринку. На практиці світова ціна виступає як ціна найважливіших продавців та покупців або основних центрів міжнародної торгівлі.

Наприклад, світові ціни на машини й обладнання — це переважно ціни європейських, японських і американських виробників; на вугілля — імпорتنі ціни в західноєвропейських портах; на нафту, цинк, свинець, олово, нікель, алюміній — ціни Лондонської біржі кольорових металів.

Для міжнародної торгівлі характерна множинність цін. Один товар може продаватися за різними цінами залежно від місця й часу його продажу, від взаємовідносин продавця і покупця. Ціни можуть розрізнятися також за умовами комерційної операції, характером ринку і джерелами цінової інформації.

1 Так, протягом кількох десятиліть країни — члени колишньої РЕВ використовували у взаємній торгівлі так звані контрактні ціни, які розраховувалися за середньосвітовими цінами за попередні 5 років. Це значною мірою полегшувало планування і збалансованість взаємної торгівлі, а також певною мірою нейтралізувало негативний вплив різних змін

кон'юнктури ринку. Проте значний і тривалий стрибок світових цін з часом серйозно ускладнює проблему взаємної збалансованості торгівлі.

Для кожного конкретного ринку характерна своя ціна, яка може бути названа ринковою. Якщо ринок дефіцитний, він має назву ринку продавця, і на ньому встановлюється ціна продавця. І навпаки, якщо на ринку пропозиція перевищує попит, то говорять про ринок покупця, який і диктує відповідну ціну продавцям.

Хоча, як уже зазначалось, інтернаціональна вартість лежить в основі світової ціни товару, специфіка сучасних світогосподарських зв'язків суттєво змінює механізм утворення її. Так, великі світові виробники товару мають реальну можливість, з одного боку, встановлювати монополю високої ціни на свої товари, а з іншого — монополізуючи скуповування сировини на світових ринках, встановлювати на неї низькі ціни. Звідси своєрідні «ножиці цін», які є для монополістів джерелом величезних надприбутків на основі нееквівалентного обміну.

Нееквівалентний обмін — це виробниче відношення економічної експлуатації слабкого товаровиробника сильним. Щодо світогосподарських відносин він є специфічним способом систематичного економічного пограбування монополіями промислово розвинених країн своїх партнерів на «периферії». Нееквівалентний обмін призводить до того, що в товарах, які експортуються економічно менш розвиненими країнами, міститься в розрахунку на збалансований обсяг торгівлі більше інтернаціональної вартості, ніж у тих товарах, які ними імпортуються.

Хоча зовні нееквівалентний обмін виявляється в «ножицях цін», проте було б помилкою повністю ототожнювати ці поняття, адже «ножиці цін» зумовлюються не лише і не стільки нееквівалентним обміном, як передусім змінами в структурі та рівнях попиту і пропозиції, що характерні для ринкового механізму взагалі та не суперечать еквівалентності обміну на світовому ринку.

Водночас ті величезні втрати, яких зазнають економічно менш розвинені країни у сфері зовнішньоторговельних відносин з розвиненими країнами Заходу, зумовлені не стільки тимчасовими кон'юнктурними коливаннями попиту і пропозиції, скільки свідомими діями держав і міжнародних монополій. Тому ці втрати здебільшого споріднені з тими, які лежать за межами вільного ринкового механізму і мають кваліфікуватися як втрати від нееквівалентного обміну.

21.4. Міжнародний рух капіталу

Вивезення капіталу є типовою формою міжнародних економічних відносин. Це експорт капіталу в інші країни приватними корпораціями і державою. Капітал експортується, по-перше, у формі продуктивного капіталу — прями інвестиції в промисловості, торгівлі та

інших галузях; портфельні інвестиції в іноземні облігації й інші цінні папери; по-друге, у формі позичкового капіталу — міжнародні кредити і позички промисловим, торговим підприємствам, банкам та іншим фінансовим установам.

На вивезенні капіталу як формі інтернаціоналізації господарського життя ґрунтується широкий процес транснаціоналізації капіталу. Транснаціональними на відміну від багатонаціональних корпорацій прийнято називати ті, в яких переважає капітал однієї країни. На основі вивезення продуктивного капіталу складається розгалужена мережа транснаціональних корпорацій, які охоплюють виробничі підприємства в різних країнах. Сьогодні зарубіжне виробництво перевищує експорт з території США в 6 разів, Японії—в 1,6, країн Західної Європи — у 1,35 раза. Сутність цього явища надзвичайно точно відбиває термін «друга економіка», тобто закордонне виробництво транснаціональних корпорацій (ТНК) і масштаби його впливу на світогосподарські зв'язки. Розміри «другої економіки» США, наприклад, у 2 рази вищі, ніж у Німеччині, Великій Британії та Франції. Поряд зі зростанням масштабів вивезення капіталу і постійною зміною його експортерів за сучасних умов відбуваються серйозні зміни в його напрямках, галузевій структурі й формах. Так, якщо традиційним напрямом вивезення капіталу протягом минулих десятиліть був експорт капіталу з розвинених країн у країни, що розвиваються, то сьогодні на ці країни припадає не більш як 30 відсотків закордонних інвестицій США та Західної Європи. Лише Японія орієнтує вивезення капіталу переважно у країни, що розвиваються. Проте як у Японії, так і у США й Західній Європі все більше зростає інтерес до так званих нових індустріальних країн.

Нові індустріальні країни (НІК) — це група країн, що розвиваються, які досягли значних успіхів у індустріалізації, створенні окремих видів сучасних наукомістких галузей, значно розширили експорт продукції переробної промисловості, а за деякими показниками соціально-економічного розвитку впритул наблизилися до розвинених країн світу. За класифікацією ООН, до групи нових індустріальних країн належать Аргентина, Бразилія, Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, Мексика. Саме на цю нечисленну групу країн припадає понад 40 відсотків усіх прямих закордонних інвестицій у країнах «третього світу». Водночас самі країни, що входять до групи НІК, почали здійснювати активну інвестиційну діяльність за кордоном. Накопичений обсяг вивезення їхнього підприємницького капіталу перевищує 15 млрд. дол.

Значні зміни відбулися за останнє десятиліття і в міжнародних позиціях розвинених країн та їхніх транснаціональних корпорацій. Так, при збереженні за США загального лідерства спостерігається зниження частки їх при одночасному зміцненні світових позицій західноєвропейських і японських конкурентів.

Досить характерним явищем розміщення за кордоном капіталу, насамперед у вигляді прямих інвестицій, є те, що воно здійснюється останнім часом переважно в самих індустріально розвинених країнах. США у 1982—1985 рр. уперше за повоєнні роки стали значним імпортером іноземних капіталів. Так, відношення прямих іноземних інвестицій в економіку США до суми аналогічних американських інвестицій за кордоном становило: в 1970 р. — менше ніж 1/5, у 1980 р. — понад 1/3, у 1986 р. — більш як 4/5. Загальна сума активів банківських установ іноземного походження у США зросла з 32,3 млрд. дол. у 1973 р. до 398 млрд. дол. у 1985 р., тобто в 12,3 рази.

Важливою особливістю вивезення капіталу на сучасному етапі є те, що це вивезення з розвинених країн у країни, що розвиваються, набирає форми передусім позичкового капіталу. Водночас у 70-ті роки та на початку 80-х поширилося таке явище, як помітний експорт капіталу з нафтовидобувних країн, що розвиваються, до розвинених країн. Значні зміни відбулися в експорті капіталу і за формами власності. Якщо в 60-х роках експорт державного капіталу в країни, що розвиваються, істотно перевищував експорт приватного капіталу, в 70-х роках між ними встановилася приблизна рівновага, то протягом усього подальшого періоду почав переважати експорт приватного капіталу. Це явище спричинилося вивезенням державного капіталу, що тривалий час передував приватному, підготував для цього необхідні умови. Адже експорт державного капіталу є специфічною, підпорядкованою вивезенню приватного капіталу, формою експорту капіталу, що діалектично взаємодіє з ним. Його функціональна роль зводиться до того, щоб за допомогою різноманітних позик, які надаються переважно на пільгових умовах, а також безповоротних субсидій створити в певних країнах сприятливі умови для експорту приватного капіталу.

Широка система податкових стимулів, найрізноманітніших гарантій і компенсацій пов'язана з побоюванням можливої втрати власності в так званих гарячих точках. Проте зміни у співвідношенні між експортом капіталу державними і приватними каналами не є незворотними. Основні тенденції сучасного етапу розвитку світогосподарських зв'язків дають підстави припустити, що розвинені країни змушені будуть уже найближчим часом значно збільшити розміри коштів, які надаються країнам, що розвиваються, за каналами «державної допомоги розвитку». Адже криза заборгованості гальмує економічний розвиток останніх, погіршує і без того невисокий рівень життя переважної більшості населення цих країн. Крім того, соціальні потрясіння, що все частіше виникають за цих умов, реально наближають перспективу прийняття молодими державами досить радикальних заходів, спрямованих проти іноземного капіталу, а тому стимулюють і самі розвинені країни до активніших дій.

21.5. Міжнародна міграція робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили — це стихійне переміщення працездатного населення з одних країн в інші. Джерелами її є різні форми відносного перенаселення. Проте безробіття — не єдина економічна причина цього явища. Важливим чинником є різниця в національних рівнях заробітної плати.

Якщо раніше міжнародна міграція робочої сили і вивезення капіталу відбувалися переважно в одному напрямі, то в сучасних умовах розвинені країни, які експортують капітал, часто ввозять дешеву робочу силу з країн, що розвиваються. Останні, імпортуючи капітал, експортують робочу силу. Це явище закономірне, оскільки вивезення капіталу супроводжується розвитком капіталістичних відносин і зростанням відносного перенаселення, розоренням дрібних виробників та їхньою вимушеною еміграцією у пошуках роботи.

Міжнародна міграція робочої сили у своєму класичному вигляді притаманна передусім господарству розвинених країн і є важливим засобом привласнення монополіями надприбутків від імпорту дешевої робочої сили з менш розвинених країн, колишніх колоній і залежних держав.

Проте не слід вважати, що розвинені країни приймають усіх бажаючих і вимушених виїздити до цих країн у пошуках заробітку. Все жорсткішою стає еміграційна політика останнім часом у країнах Заходу. Вони відбирають насамперед висококваліфікованих працівників і спеціалістів, одержуючи значні прибутки за рахунок економії витрат на фахову їх підготовку.

Найсучаснішою формою міграції робочої сили є славнозвісний процес «перекачування умів» з менш розвинених країн у високорозвинені, що за умов НТР приносить молодим державам досить значні матеріальні і моральні збитки. Лише за останні 20 років із цих країн у США, Велику Британію та Канаду емігрувало понад 500 тис. висококваліфікованих спеціалістів різного профілю.

Певних масштабів за умов ринкових відносин набуває і взаємна міграція робочої сили між розвиненими країнами, а також між країнами, що розвиваються.

У колишніх соціалістичних країнах ці явища в останні десятиріччя також набули певного розвитку. Йдеться про спеціалістів, які працюють на будівництві спільних об'єктів на території СНД, та робочу силу з країн Південно-Східної Азії, що зайнята вирощуванням певної сільськогосподарської продукції на території СНД та на деяких промислових підприємствах великих індустріальних центрів. Проте офіційна статистика поки що не публікує узагальнених даних з цього приводу.

За сучасних умов переходу до ринкових відносин міжнародна міграція робочої сили стає

все більш поширеним явищем і в країнах Східної Європи. Вже сьогодні еміграція з цих країн у країни Заходу набула значних масштабів.

21.6. Сучасні форми і основні тенденції розвитку міжнародних науково-технічних зв'язків

Науково-технічний обмін стає все більш важливою і ефективною формою сучасних світогосподарських зв'язків. За умов прискорення НТП жодна країна, яким би значним потенціалом у галузі науки і техніки вона не володіла, неспроможна повністю задовольнити свої потреби у передовій науці й технології, випускати всю широкую номенклатуру наукової продукції, що постійно вдосконалюється та розширюється. Саме обмін цією продукцією стає найважливішим сектором сучасних міжнародних економічних відносин, що найбільш динамічно й інтенсивно розвивається.

Основними формами науково-технічного обміну є торгівля високотехнологічними і наукомісткими товарами, обмін науково-технічними знаннями й діловими послугами. Торгівля високотехнологічними та наукомісткими товарами включає ЕОМ, електроніку, устаткування дистанційного зв'язку, новітні хімічні вироби, медичне устаткування тощо. Обмін науково-технічними знаннями передбачає передавання ліцензій і так званих секретів виробництва «ноу-хау», тобто новітньої технології виробництва. Поряд з традиційними видами послуг зростає міжкраїнний обмін специфічними послугами науково-технічного характеру. До них належать інженерно-конструкторські послуги при проектуванні та будівництві об'єктів за кордоном — «інжиніринг»; довготермінова оренда устаткування — «лізинг»; консультування з питань організації й управління виробництвом зі збутом продукції—«консалтинг»; підготовка персоналу; надання інформаційних послуг через міжнародні комп'ютерні «банки даних»; послуги в галузі медицини, освіти тощо. Розширюється використання у міжнародних масштабах системи внутрішньофірмового оперативного пристосування до потреб ринку на основі економіко-математичних методів аналізу кон'юнктури ринку з використанням електронно-обчислювальної техніки — «маркетинг». При цьому слід відзначити стимулюючу роль експорту й імпорту ділових послуг для подальшого розширення вивезення та ввезення товарів виробничого призначення.

Надзвичайно важливою політико-економічною характеристикою науково-технічного обміну є його нерівномірність у світовому господарстві, що, в свою чергу, ґрунтується на відповідній нерівномірності самих науково-технічних розробок. Більша їх частина здійснюється в розвинених країнах, які домінують і в міжнародному науково-технічному

обміні. Так, понад 90 відсотків світового експорту товарів високої технології та до 70 відсотків їх імпорту припадає на розвинені країни, а шість держав — США, Японія, Німеччина, Франція, Італія та Велика Британія — здійснюють близько 80 відсотків експорту та 70 відсотків імпорту таких товарів розвиненими країнами.

На країни, що розвиваються, припадає лише 2 відсотки загальносвітових витрат на науково-дослідні та конструкторсько-технологічні роботи, а витрати на зазначені роботи в розрахунку на душу населення становлять у співвідношенні між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, 140:1. Тому останні, природно, змушені звертатися до зовнішніх джерел надходження науково-технічної продукції та новітніх технологій.

Платежі молодих держав за технологію становлять щороку 30—50 млрд. дол. і мають тенденцію до зростання. До того ж експорт технології до країн, що розвиваються, характеризується поставками менш складної та застарілої технології.

Розширення міжнародного науково-технічного обміну супроводжується посиленням суперництва за лідерство в пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу.

Серйозного випробування зазнала останніми десятиліттями технологічна перевага США над найближчими конкурентами, яку вони мали до кінця 60-х років.

Серйозні завдання на найближчі роки в плані виходу на світовий технологічний ринок стоять перед Україною, адже частка її у світовій ліцензійній торгівлі надзвичайно низька.

А тим часом уже сьогодні в Україні є галузі машинобудування, де техніка і технологія досягли світового рівня. Це високотехнічні, наукомісткі галузі виробництва верстатів, літаків, приладів, побутової техніки, порошкової металургії, електрозварювального виробництва. Американські експерти вважають, що український машинобудівний комплекс за експортними можливостями посідає 11-е місце у світі.

21.7. Форми спільного підприємництва

Спільне підприємництво — це різноманітні форми виробничо-господарської діяльності партнерів двох або кількох країн, яка ґрунтується на об'єднанні зусиль, фінансових засобів, матеріальних ресурсів, довгострокових гарантій збуту товарів, систематичному оновленні продукції, науково-виробничій і торговій кооперації, участі в прибутках, розподілі технічних та інвестиційних ризиків.

Спільне підприємництво здійснюється у формах обміну технологіями й послугами з подальшим розподілом програм випуску продукції та її реалізації, а також у таких формах, як концесії, консорціуми, акціонерні товариства і компанії з виробничо-збутовою діяльністю, міжнародні економічні організації, спільні (змішані) підприємства і вільні економічні зони.

Концесія — це договір на здачу в експлуатацію на певний період на договірних умовах

надр і земельних ділянок, підприємств та інших господарських об'єктів, які належать державі або муніципальній владі. В епоху імперіалізму значного поширення набули міжнародні концесії розвинених країн і монополістичних об'єднань у країнах Близького Сходу і Північної Африки. У ході боротьби проти панування іноземних нафтовидобувних монополій майже всі країни-нафтовидобувачі почали створювати державні нафтові компанії, що мали право організувати спільно з іноземним капіталом змішані компанії, а також самостійно отримувати концесії та право розвідувати, добувати, транспортувати і збувати нафту. В 1960 р. для вироблення єдиної політики щодо нафтових компаній було створено Організацію країн — експортерів нафти (ОПЕК), яка вирішує питання, що раніше входили до компетенції іноземних монополій: про встановлення цін на нафту, розподіл прибутків від видобування сирової нафти між нафтовидобувними країнами та монополіями тощо.

Починаючи з 1921 р., коли уряд колишнього СРСР уклав першу концесійну угоду, концесійні підприємства значно поширилися в галузях, що виробляли засоби виробництва. Наприкінці 20-х років ці підприємства посіли значне місце у видобутку срібла і свинцю (62,2 відсотка), марганцевої руди (майже 85 відсотків), золота (30 відсотків), у виробництві одягу та предметів широкого вжитку (22,2 відсотка). Усього було укладено близько 150 договорів з Німеччиною, США, Великою Британією та іншими країнами. На кожний вкладений карбованець концесії приносили країні чотирикратний прибуток. За умов переходу України до ринкової економіки доцільно було б повернутися до незаслужено забутих високоефективних форм світогосподарських зв'язків на якісно новій економічній основі.

Консорціуми — це тимчасові союзи господарських незалежних фірм або організацій, що виникають з метою скоординованої підприємницької діяльності. У практиці світогосподарських зв'язків консорціуми найчастіше створюються для успішного ведення суперництва за отримання замовлень і для їх спільного використання. Фірми й організації однієї або кількох країн об'єднуються в міжнародні консорціуми, щоб підвищити свою конкурентоспроможність. Консорціум, як правило, несе солідарну відповідальність перед замовником, а кожний його член — майнову відповідальність у межах 8—10 відсотків його частки у замовленні.

У 60-х роках виникають консорціуми нового типу, в яких беруть участь не тільки деякі фірми, а й цілі держави (наприклад. Міжнародний консорціум супутників зв'язку — Інтелсат). За умов НТП консорціуми виникають переважно в нових галузях або на отаку різних галузей. У цьому разі передбачається не лише об'єднання капіталів, а й проведення спільних наукових досліджень.

При входженні до консорціуму компанії повністю зберігають свою самостійність. Однак у тій частині діяльності, яка стосується цілей консорціуму, вони підпорядковуються спільно обраному керівництву.

Консорціуми виникають як породження конкуренції, але самі по собі не лише не послаблюють її, а, навпаки, значно загострюють, піднімаючи на якісно новий рівень змагання надмонополь.

Акціонерні товариства — організаційна форма об'єднання підприємств, організацій та окремих осіб (акціонерів), одна з основних організаційних форм утворення сучасних великих підприємств. Акціонерні товариства бувають двох основних видів: закриті, акції яких належать кільком приватним особам (засновникам) і не надходять у вільний продаж; відкриті (в деяких країнах вони мають назву «публічні»), акції яких вільно продаються і купуються на фондовій біржі.

Акція — це цінний папір, який є свідомством про участь його власника в капіталі акціонерного товариства і дає право на отримання певної частини щорічного прибутку товариства у вигляді дивідендів.

Як поодинокі явища акціонерні товариства зародилися ще в епоху домонопольістичного капіталу, але масове створення їх розпочалося в останній третині XIX ст. у галузях, які потребували значного авансованого капіталу, оборот якого відзначався особливою повільністю (будівництво залізниць, деяких підприємств важкої промисловості). На той час практично жоден капіталіст власними коштами не був спроможний організувати в подібних галузях власне підприємство. Саме централізація коштів за рахунок організації акціонерних товариств створила для цього необхідні умови.

Акціонерна форма капіталу використовується також у будівництві підприємств у інших країнах, а також при скуповуванні акцій підприємств, що вже там існують. Саме таким шляхом американські монополії свого часу встановили контроль над значною частиною автомобільної промисловості Великої Британії, багатьма промисловими та кредитно-фінансовими підприємствами Італії та інших країн. Акціонерний капітал широко використовується і для створення міжнародних монополій. Найхарактернішим за таких умов є те, що капіталістична власність набуває тут асоційованої (колективної) форми. У розвинених країнах акціонерні товариства незалежно від їхніх розмірів дістали назву корпорацій.

Спільні підприємства — це виробничі підприємства, торгові фірми, впроваджувальні та інші сервісні організації, а також міжнародні виробничі об'єднання, які створюються для координації господарської діяльності деяких фірм і підприємств на засадах збереження власності на майно його учасників. У разі необхідності учасникам таких підприємств

надається право частково об'єднувати своє майно для проведення окремих господарських операцій або здійснення діяльності впродовж тривалого часу. Історично спільні підприємства виникали у рамках національної економіки в епоху вільної конкуренції. Так, ще в 1879 р. відомий американський фізик Томас Едісон заснував перше спільне підприємство з фірмою «Корнінг Гласс Уоркс», що виробляла електричні лампи розжарювання. На сьогодні у США налічується понад 900 таких підприємств, що діють у 14 галузях.

Спільне підприємництво партнерів з різних країн нині є однією з ефективних форм світогосподарських зв'язків і часто супроводжується створенням на території певної країни виробничого або іншого підприємства за участю як національного, так й іноземного капіталу. Сутність спільного підприємства полягає в об'єднанні капіталів, що належать як приватним особам, так і підприємствам різного підпорядкування.

Використання такої форми спільного підприємництва, як спільні підприємства, супроводжується скороченням витрат виробництва й обігу, зростанням швидкості обороту капіталу, що, в свою чергу, зумовлює зростання прибутку, розширює можливості нагромадження капіталу.

Вільні економічні зони (спеціальні економічні зони, зони спільного підприємництва, вільної торгівлі) — це обмежені території, на яких діють особливі пільгові економічні умови для іноземних і національних підприємств, їх ще називають «вільними митними зонами», «експортними промисловими зонами». Вони мають підвищити конкурентоспроможність національного виробництва, посилити його експортний потенціал, збільшити приплив у країну прямих іноземних інвестицій, зменшити витрати на придбання імпоротної продукції, прискорити строки освоєння новітньої техніки і технології.

У розвинених країнах функціонують переважно зони, засновані на скасуванні або значному зниженні митних зборів та послабленні експортно-імпортного контролю. Лише в США діє понад 130 таких зон, які називають там зонами зовнішньої торгівлі. Вони розташовані майже в усіх штатах, є також вільна банківська зона в Нью-Йорку (впроваджена з 1981 р.), що включає банки, орієнтовані переважно на міжнародні операції на американській території. У подібних зонах здійснюються операції складування, зберігання, пакування товарів. Вони ведуть також виробничу діяльність. У названих зонах американські компанії спроможні комплектувати свою продукцію імпортними компонентами, які не обкладаються митом, а також надавати маркетингові послуги, що спрощує вихід на зовнішні ринки.

У країнах, що розвиваються, переважна більшість вільних економічних зон є експортними

промисловими зонами, що розраховані передусім на залучення іноземного капіталу і технологій. У Мексиці, наприклад, у таких зонах діє понад 1100 підприємств, які орієнтуються на експорт і забезпечують 2/5 загального обсягу вивезення готових виробів з країни. Для країн, що розвиваються, — це шлях до освоєння нових технологій, диверсифікації експорту, створення нових робочих місць і, зрештою, — до економічного зростання.

У колишніх соціалістичних країнах перші спеціальні економічні зони було створено на межі 70—80-х років у Китаї. Тепер тут є 5 спеціальних економічних зон, 14 приморських відкритих міст і 3 відкритих приморських економічних райони. На їхній території проживає близько 100 млн. чол., розміщено 87 відсотків іноземних капіталовкладень і виробляється приблизно 20 відсотків промислової продукції, половина якої надходить на зовнішній ринок.

Україна має досить сприятливе географічне розташування, значний досвід прикордонного співробітництва для створення і активної діяльності вільних економічних зон та інших форм спільного підприємництва.

Згідно з Законом України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» (жовтень 1992 р.), спеціальна (вільна) економічна зона — це частина території України, на якій устанавлюються спеціальний правовий режим економічної діяльності, порядок застосування та дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних чи іноземних юридичних та фізичних осіб.

Метою створення спеціальних (вільних) економічних зон є залучення іноземних інвестицій та сприяння їхній діяльності, активізація спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції, залучення і впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України.

На території України можуть створюватися спеціальні (вільні) економічні зони різних функціональних типів: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристсько-рекреаційні, страхові, банківські тощо. Окремі зони можуть поєднувати функції, властиві різним типам спеціальних (вільних) економічних зон.

Найперспективнішими для України, з урахуванням специфіки її економічного і науково-

технічного потенціалу, а також першорядності вирішуваних стратегічних завдань, можуть бути технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони.

Під час створення на території нашої держави спеціальних (вільних) економічних зон слід виходити, з одного боку, з загальної стратегії перспективного економічного і науково-технічного розвитку України, з іншого — з конкретних особливостей розвитку регіонів і територій та наявності в них відповідних природних, економічних, науково-технічних й історичних чинників. Однак перед прийняттям рішення про створення того чи іншого типу спеціальних (вільних) економічних зон в першочерговому порядку мають бути зроблені комплексні економічні розрахунки доцільності створення їх з погляду національно-державних інтересів. Останнім часом такі розрахунки активно здійснюються для різних регіонів і територій нашої незалежної держави, що є свідченням зростання зацікавленості України в розвитку цієї форми спільного підприємництва.

Сьогодні в Україні успішно діють кілька таких зон. Їхнє успішне функціонування сприятиме зростанню обсягу іноземних інвестицій в Україну.

21.8. Економічна інтеграція, її сутність і стадії

Інтеграційні процеси в сучасному світі, генезис генерації. Інтернаціоналізація виробництва й обміну, всього господарського і духовного життя людства набуває всесвітньо-історичного характеру. Проте світове господарство розвивається нерівномірно і деякі країни перебувають на різних етапах (стадіях) інтернаціоналізації. У другій половині ХХ ст. окремі сектори світового господарства починають помітно виділятися на його загальному фоні. Зв'язки між групами країн стають інтенсивнішими, набувають комплексного характеру, тобто охоплюють економіку, політику, культуру, соціальне життя. У надрах інтернаціоналізації починає визрівати регіональна економічна інтеграція як якісно нова, вища її форма.

Інтеграція означає міцний взаємозв'язок, взаємопереплетіння національних економік і формування спільного економічного простору. Вона передбачає вільне переміщення між державами капіталів, товарів, робочої сили, інших ресурсів, використання їх на основі взаємоузгоджених економічних і юридичних норм.

У процесі генезису інтеграційні процеси регіонального типу проходять три стадії. На початковому етапі формуються різні торгові та економічні спільноти, в яких головним каналом внутрішньої взаємодії стає зовнішня торгівля. Сюди можна віднести Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ), Спільний ринок країн Західної Європи, Центрально-Американський спільний ринок. Арабський спільний ринок тощо. Відтворювальні процеси взаємодіють у цих торгових спільнотах переважно через сферу обміну, налагодження сталих торгових контактів.

Торгова спільнота держав ґрунтується переважно на загальному і частковому міжнародному поділі праці, тобто коли переважає міжгалузева спеціалізація і взаємодія відбувається переважно на макроекономічному рівні.

Друга стадія інтеграції передбачає не тільки торговий обмін, а й широке взаємодоповнення національних економік, коли вони одна без одної практично не можуть розвиватись. На цій стадії закріплюються міжгалузева спеціалізація, частковий поділ праці. Водночас починає поширюватися внутрішньогалузева спеціалізація, одиничний поділ праці виходить за межі окремих підприємств і реалізується в міжнародному масштабі. Чинники виробництва все більшою мірою мігрують у масштабах інтеграційного простору, шукаючи найефективніших форм і сфер реалізації. Взаємодоповнююча міжнародна господарська спільнота, отже, є досить розгалуженою системою стійких і глибоких економічних зв'язків, що пронизують міждержавні регіональні об'єднання і надають їм певної однорідності та цілісності. *

На третій стадії відбувається глибока структурна взаємодія національних економік, їхнє взаємопроникнення і взаємопереплетіння. Зовнішньоекономічний чинник стає іманентною складовою національного процесу розширеного відтворення. Міжнародні коопераційні зв'язки ґрунтуються переважно на одиничному і частковому поділі праці. Широко розвивається внутрішньогалузева подетальна (вузлова), постадійна (технологічна) спеціалізація виробництва. Досить виразно починають виявлятися елементи єдиної регіональної відтворювальної системи, формуються регіональні економічні комплекси. Здійснюється процес подальшої адаптації національних економік, їх взаємопроникнення, зрощення окремих ланок. Зазнають глибокої трансформації національні господарські механізми, створюються і закріплюються єдині норми і правила наднаціонального характеру і змісту.

Регіональна інтеграція, як уже зазначалося, розвивається в окремих секторах світового господарства. Водночас слід підкреслити, що інтеграційні процеси набувають нині планетарного масштабу, об'єднуючи у єдине господарство всі країни і народи. Досить виразною стає тенденція до економічної єдності світу. Визначальними чинниками цього процесу є інтеграція господарського життя, науково-технічного прогресу, надзвичайно широкі масштаби і високі темпи, необхідність спільного розв'язання глобальних проблем сучасності й, зрештою, збереження самого життя на землі, тобто виживання людства. Економічну єдність світу посилюють інтеграційні процеси, хоча дещо і в суперечливій формі. З одного боку, як загальнопланетарне явище вони посилюють об'єднанчі тенденції в межах усїєї світової економіки, з іншого — реалізуючись у регіональних формах, призводять до певної відокремленості, замкненості деяких інтеграційних процесів. У

цілому загальносвітова інтеграція має за мету формування взаємозалежного, взаємопов'язаного, суперечливого, але значною мірою цілісного світового господарства. Воно характеризується поліосновною структурою і є гетерогенним за своєю сутністю. Головним системотворчим чинником виступають міжнародні економічні відносини, що відіграють роль певної субстанціальної основи цієї якісно нової системи.

Різновиди економічної інтеграції. Інтеграційні процеси в сучасній світовій економіці поділилися на три головних потоки і охоплюють відповідно три групи країн: з розвиненою ринковою економікою, з перехідною економікою і країни, що розвиваються. Найзагальнішими передумовами всебічного зближення, а згодом й інтеграції групи тих або інших країн виступають спільність економічних інтересів, повна єдність національних господарських механізмів, рівень і характер соціально-економічного й індустріального розвитку. Суттєве значення мають також територіально-географічна спільність, політичний устрій держав, етнічні, історичні та деякі інші особливості.

Найвищого ступеня інтеграційні процеси досягли у Західній Європі. Підписанням у 1957 р. Римської угоди про створення Спільного ринку було покладено початок розвитку першого в світі інтеграційного об'єднання шести західноєвропейських країн — колишньої ФРН, Франції, Італії, Бельгії, Нідерландів, Люксембургу.

За час свого існування Європейське Економічне Співтовариство (ЄЕС) не лише збільшилось чисельно, а й досягло якісно нового етапу. Це інтеграційне об'єднання пройшло кілька етапів розвитку, починаючи з узгодженої митної, фінансової, грошової і торгової політики до інтеграції внутрішніх ринків та ідентифікації національних господарських і правових механізмів і в 1994 р. перетворилося на Європейський Союз (ЄС).

Шість країн Східної Європи (СРСР, Болгарія, Польща, Румунія, Угорщина, Чехословаччина) ще в 1949 р. також створили міжнародну економічну організацію — Раду Економічної Взаємодопомоги (РЕВ). Однак про інтеграцію в межах цієї організації було проголошено лише в 1971 р., коли було прийнято Комплексну програму подальшого розвитку і поглиблення співробітництва й розвитку економічної інтеграції країн — членів РЕВ. На той час у складі РЕВ було вже 8 держав (Німецька Демократична Республіка і Монгольська Народна Республіка). У 1972 р. членом РЕВ стала Республіка Куба, а в 1978 р. — Республіка В'єтнам.

Особливості інтеграційних процесів у Східній Європі полягали в тому, що, по-перше, тут переважали координаційні, а не ринкові методи і форми співробітництва; по-друге, інтеграція розвивалася переважно на макрорівні і не охоплювала безпосередніх виробників; по-третє, центр ваги інтеграційних заходів зосереджувався на сфері

виробництва, а не на торгівлі, тобто вона мала розвиватися передусім як виробнича інтеграція.

Ураховуючи деякі внутрішні та зовнішні чинники, слід зазначити, що цей тип інтеграції виявився історично обмеженим і припинив своє існування в 1991 р. Адміністративно-централізовані форми управління економікою, перенесені в інтеграційну площину, виявилися неспроможними створювати динамічне і гнучке середовище, в якому реалізувалася б вільна, найефективніша комбінація чинників виробництва. Давши деякий поштовх для прискореного внутрішнього розвитку і взаємного співробітництва на початковому етапі, в подальшому ці інтеграційні форми перетворилися на гальмо сучасних соціально-економічних процесів у країнах ІРЕВ, де почали докорінно змінюватися і форми управління економікою, і вся суспільно-економічна структура. Головна спрямованість господарських реформ — перехід до ринкової економіки, витіснення директивно-бюрократичних форм організації внутрішньогосподарського життя. Ці радикальні перетворення детермінують необхідність переходу до нової інтеграційної моделі взаємодії цих країн. Проте досвід РЕВ має бути врахований в усій його багатоаспектності. Це був унікальний досвід інтеграції країн з різним рівнем розвитку продуктивних сил, народних господарств у цілому. Однак усі країни — члени РЕВ включились у єдину колективну організацію на формально однакових правах. Об'єктивні процеси інтеграції пробивають собі шлях також у країнах, що розвиваються, і в країнах з перехідною економікою. Серед країн з ринковою економікою, що розвиваються, особливе місце належить Асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), яка утворилась у 1967 р. і до якої входять 7 країн — Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней та з липня 1995 р. — В'єтнам. Процес ринкової інтеграції розпочався також серед країн перехідної економіки. З'явилися перші об'єднання типу СНД (12 країн), Балтії (3 країни), Центральноевропейської Асоціації (Україна, Польща, Чехія, Словенія) тощо. Унікальною моделлю економічної інтеграції стала організація Чорноморського співробітництва (ЧЕС), створена у липні 1992 р. До складу її увійшли вже 11 країн — Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина і Україна.

РОЗДІЛ 22. СВІТОВІ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

22.1. Сутність і основні тенденції розвитку міжнародних валютних відносин

Міжнародні валютні відносини — це сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних зв'язків у світогосподарській сфері.

Валюта (від англ. currency) — грошова одиниця, що використовується для вимірювання вартості товарів.

Поняття валюти використовується в таких значеннях:

національна валюта — грошова одиниця певної країни (долар США, японська ієна, французький франк) або той чи інший її тип (золота, срібна, паперова, електронна); іноземна валюта — грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, виражені в іноземних грошових одиницях, які використовуються в міжнародних розрахунках;

міжнародна (регіональна) грошова розрахункова одиниця, засіб платежу: СДР — спеціальні права запозичення (special drawing rights), ЕКЮ (European currency unit) (згодом — ЄВРО).

Конвертованість валюти — це можливість її обміну (конверсії) на валюти інших країн або на золото за офіційно встановленим паритетом (курсом). Вільна конвертованість більшості національних валют капіталістичних країн на золото існувала до першої світової війни. В роки світової економічної кризи 1929—1933 рр. золотий стандарт було відмінено. Конвертованість національних валют на золото в більшості розвинених країн практично перестала існувати. Лише долари США, які належали центральним банкам та іншим офіційним органам зарубіжних країн, до серпня 1971 р. могли обмінюватися казначейством США на золото. Після серпня 1971 р. у зв'язку з кризою валютно-фінансової системи та знеціненням долара було припинено і конвертованість долара на золото.

Щодо взаємної конвертованості національних валют у валюти інших країн розрізняють оборотність (конвертованість) повну, часткову та повну необоротність (неконвертованість) національних валют.

Повністю оборотними, або вільноконвертованими (ВКВ), є валюти країн, де відмінено всілякі валютні обмеження як для резидентів (фізичних і юридичних осіб цієї країни), так і для нерезидентів (іноземних фізичних і юридичних осіб). Валюти цих країн можуть обмінюватися на будь-яку іноземну валюту (долар США, німецьку марку, швейцарський франк, канадський долар тощо).

Частково оборотні, або частково конвертовані (4КВ), — це валюти тих країн, які відмінили валютні обмеження не на всі валютні операції або тільки для нерезидентів. До них належать валюти більшості західноєвропейських країн.

Необоротними (замкнутими), або неконвертованими (НКВ), є валюти країн, які повністю зберегли валютні обмеження на всі валютні операції як для резидентів, так і нерезидентів. Це, як правило, валюти залежних і економічно слаборозвинених країн, які здебільшого прикріплені до валют колишніх метрополій.

Під час і після другої світової війни всі валюти, за винятком долара США, швейцарського

франка і шведської крони, були неконвертованими.

Як засвідчує світова практика, потреба у конвертованості національних валют закономірним наслідком інтенсивного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, коли приймаються політичні рішення про відкриття національної економіки світовому ринку для більш активного використання такого важливого чинника, як міжнародний поділ праці. Одержавши статус конвертованої, деякі національні валюти можуть набувати властивості виконувати зовнішні функції загального міжнародного платіжного і купівельного засобу. Проте ця властивість притаманна не просто конвертованим валютам, а лише резервним — грошовим одиницям країн з могутнім фінансовим потенціалом, з розвиненою і розгалуженою по всьому світу банківською системою, що вільно можуть бути обмінені на будь-які товари. Інші ж країни в цих валютах створюють свої резерви. На сьогодні налічується понад 60 конвертованих валют, а резервних — кілька: долар США, марка ФРН, японська ієна, англійський фунт стерлінгів, швейцарський франк та деякі інші. Водночас роль світових грошей повною мірою виконує лише одна валюта — долар США.

Конвертованість валюти не може бути зведена лише до актів купівлі-продажу (обміну) валют, що інколи створює враження про можливість існування так званої планової конвертованості, яка існувала, наприклад, у колишньому СРСР. Конверсія однієї валюти в іншу в межах плану, різних нормативів і квот — це лише конкретна банківська практика, що часто дуже далека від конвертованості в економічному розумінні. Конвертованість рівнозначна свободі та багатосторонності зовнішньоекономічного обміну, за якого зовсім не обов'язково, щоб ця валюта досить широко використовувалася за межами національних кордонів або щоб у ній виражалася світова ціна. Для цього достатньо легальної можливості використовувати валюту в міжнародних платежах як резидентами, так і нерезидентами, відносна свобода придбання за неї іноземної валюти на зовнішніх і внутрішніх ринках, а також можливість її обміну на будь-яку іншу валюту згідно з ринковим курсом.

Усі перелічені об'єктивні чинники повною мірою мають бути притаманні й українській гривні. Для її досягнення слід дотримуватися щонайменше двох умов:

по-перше, мати внутрішній ринок товарів, послуг, валюти і капіталів, до якого мали б вільний доступ нерезиденти;

по-друге, створити необхідні умови для виникнення зацікавленості у іноземних покупців на придбання гривні за іноземну валюту.

Для цього недостатньо рішення уряду про введення конвертованості. Ця валюта має викликати довіру як у нашій країні, так і за кордоном. Це може бути забезпечено

передусім високою якістю та багатим асортиментом товарів, що стоять за українською валютою. Адже перехід більшості країн до конвертованості своїх валют відбувся лише після їх виходу на світові ринки з якісними товарами широкого асортименту. Отже, конвертованість національної валюти — це необхідний елемент розвиненої відкритої ринкової економіки. Хоча слід зауважити, що повної конвертованості в широкому економічному розумінні немає навіть у країнах, де відмінено всі валютні обмеження, яких налічується сьогодні 17: США, Велика Британія, Німеччина, Японія, Нідерланди, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Гонконг, Сінгапур, Малайзія та арабські нафтовидобувні країни. Адже і в них залишається більш-менш інтенсивне регулювання зовнішньої торгівлі, порядку міжнародних розрахунків, внутрішнього економічного життя. Тому зрештою ступінь і характер конвертованості валюти безпосередньо пов'язані з системою державного регулювання економіки кожної країни.

У системі державного регулювання економічного життя виділяють сукупність заходів, які здійснюються країнами і їхніми центральними банками у сфері грошового обігу та валютних відносин з метою впливу на купівельну спроможність грошей, валютні курси та на економіку загалом. У цьому полягає сутність певної валютної політики. Ця політика здійснюється переважно у двох формах — обліковій (дисконтній) та девізній.

Облікова політика у сфері міжнародних валютних відносин спрямована на регулювання валютного курсу шляхом зміни відсоткових ставок за кредит. Підвищення їх призводить до припливу капіталів із країн, де такі ставки нижчі, що підвищує курс національної валюти і поліпшує стан її платіжного балансу. І, навпаки, зниження відсоткових ставок у країні призводить до відпливу капіталу в інші країни і зниження курсу національної валюти.

Девізна політика спрямована на регулювання валютного курсу шляхом купівлі або продажу іноземної валюти (девіз). При падінні курсу національної валюти центральним банком країни провадиться продаж на грошових ринках значних сум іноземної валюти, що призводить до підвищення курсу національної валюти щодо іноземної, і, навпаки, скуповування іноземної валюти зумовлює падіння курсу національної валюти.

Валютна політика нерідко набуває форми валютної інтервенції— прямого втручання держави через центральний банк або державну скарбницю в операції на валютному ринку для впливу на курс валюти своєї країни чи іноземної шляхом продажу або купівлі іноземної валюти чи золота з одночасним уведенням обмежень у сфері валютних операцій на внутрішньому ринку. Однією з масових валютних інтервенцій було проведене валютними органами США за погодженням зі спорідненими інституціями інших країн скуповування 685 млн. дол. за марки й ієни в першій половині січня 1988 р., інша — 14—

15 квітня того ж року в сумі 500 млн. дол., з яких 260 млн. — за ієни, решта — за марки. Важливим наслідком скоординованої політики окремих країн або їх груп було створення спочатку валютних блоків, а згодом — валютних зон.

Валютні блоки — це угруповання країн, засновані на валютно-економічному домінуванні держав, що очолюють цей блок, шляхом прикріплення до їх валюти валют країн — учасниць блоку. Вони виникли під час світової економічної кризи 1929—1933 рр. і, як правило, не оформлювалися певними угодами, а формувалися на відносинах політичної, економічної та фінансової залежності слабких країн від могутніх капіталістичних держав. Так сформувалися стерлінговий, доларовий і «золотий» блоки.

Стерлінговий валютний блок виник після відміни золотого стандарту у Великій Британії в 1931 р., до складу якого увійшли країни Британської імперії, а також деякі держави, що були тісно економічно прив'язані до Великої Британії (Єгипет, Ірак, Португалія, пізніше — Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія, Японія — де-факто, потім Греція й Іран).

Доларовий блок було створено у 1933 р. після відміни золотого стандарту в США, до якого увійшли Канада та країни Латинської Америки.

«Золотий» блок започатковано у червні 1933 р. групою країн, що дотримувалися золотого стандарту (Франція, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, потім — Італія і Польща). Однак він проіснував недовго, оскільки країни, що входили до цього блоку, змушені були під час депресії, що настала після кризи 1929—1933 рр., відмовитися від золотого стандарту.

Пізніше, під час другої світової війни та в повоєнні роки з метою проведення узгодженої політики у сфері міжнародних валютних відносин на базі валютних блоків було створено валютні зони: стерлінгову, доларову та зону франка. Головними ознаками, що характеризують валютні зони, є такі:

підтримання всіма учасниками валютної зони твердого курсу своїх валют щодо валюти домінуючої країни;

зміна курсів валют — членів валютної зони щодо інших валют лише за згоди на це домінуючої країни;

зберігання в банках домінуючої країни переважної частини національних валютних резервів країн — членів валютної зони;

вільний взаємний обмін валют між країнами, що входять до валютної зони;

вільне переміщення засобів у межах валютної зони та наявність спільних обмежень відносно третіх країн;

концентрування зовнішніх розрахунків країн — членів валютної зони у банках домінуючої країни.

22.2. Міжнародна валютна система

Міжнародна валютна система — це форма організації міжнародних валютних (грошових) відносин, що історично склалася і закріплена міждержавною домовленістю. Це сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно-розрахунковий оборот у рамках світового господарства.

Міжнародна валютна система виникла на основі грошових систем, що існували у деяких країнах. Перша міжнародна грошова система почала зароджуватися в ХІХ ст. і юридично була оформлена на Міжнародній конференції 1867 р., що відбулася в Парижі.

Конференція визнала золото єдиною формою світових грошей і вперше накреслила напрям уніфікації національних грошових систем. Ця система відома в історії як система «золотого стандарту» і в чистому вигляді проіснувала до першої світової війни, а окремі її елементи збереглися до 70-х років ХХ ст.

Міжнародна валютна система містить ряд конструктивних елементів: світовий грошовий товар, валютний курс, валютні ринки й міжнародні валютно-фінансові організації.

Світовий грошовий товар є носієм міжнародних валютно-грошових відносин і приймається кожною країною як еквівалент вивезеного з неї багатства. Історично першим міжнародним грошовим товаром було золото, пізніше у міжнародних розрахунках почали використовувати кредитні гроші (векселі, банкноти, чеки на депозити). У 70-х роках з'являються спеціальні міжнародні й регіональні платіжні одиниці — СДР і ЕКЮ (згодом ЄВРО).

Сукупність усіх платіжних інструментів, які можуть бути використані у міжнародних розрахунках, називають міжнародною ліквідністю. Це золото, валютні запаси держав, що вільно обертаються, міжнародні гроші.

Другим елементом міжнародної валютної системи є валютний курс. Це мінова вартість національних грошей однієї країни, виражена у грошових одиницях інших країн.

Розрізняють валютні курси фіксовані (тверді) та плаваючі (гнучкі). Фіксований валютний курс заснований на монетному паритеті (ваговому вміст і золота у національних грошових одиницях). Плаваючий валютний курс не пов'язаний з монетним паритетом, а визначається зіставленням паритетів купівельної сили валют, тобто оцінки в національних грошах вартості однойменного «кошика» товарів.

Третім елементом міжнародної валютної системи є валютний ринок. Першим таким ринком був ринок золота як грошового товару, де воно продавалося за офіційною ціною, що була закріплена міжнародним договором. Офіційна ціна золота за одну тройську унцію (31,1035 г чистого золота¹) становила в 1837—1934 рр. — 20,67 дол. США, 1934—1968 рр. — 35, у 1968 р. вона підвищилася до 38 дол. Остання офіційна ціна золота становила 42,22 дол. Цей ринок проіснував до серпня 1971 р., коли офіційну ціну на золото було

ліквідовано. Тепер ціна на золото складається під впливом попиту і пропозиції, а ринок золота функціонує як звичайний товарний ринок.

Змістом четвертого елементу міжнародної валютної системи є міжнародні валютно-фінансові організації. Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), який разом із своїми філіалами — Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК), Міжнародною асоціацією розвитку (МАР) та Багатостороннім агентством щодо гарантій інвестицій (БАГІ) — утворюють групу Світового банку, Банк міжнародних розрахунків у Базелі, регіональні банки розвитку тощо.

Другою світовою валютною системою, юридичне оформлення якої було зафіксовано у міждержавній угоді, підписаній на Генуезькій міжнародній економічній конференції у 1922 р., була система золотовалютного стандарту, яка характеризується тим, що країни накопичують для своїх зовнішніх розрахунків певну кількість іноземної валюти економічно найсильніших держав, як еквівалента золота.

Платіжні засоби в іноземній валюті, що призначені для міжнародних розрахунків, почали називати девізами.

Країни, які приєдналися до золотовалютного стандарту, зберігали свої авуари² у двох основних фінансових центрах — Нью-Йорку і Лондоні.

Для успішного функціонування золотовалютного стандарту необхідні такі умови:

проведення узгодженої політики центральних банків країн-учасниць;

країни, які виступають у ролі валютних центрів, мають постійно підтримувати значний рівень економічної активності та високий попит на імпорт з тим, щоб дати змогу країнам — членам системи вільно купувати необхідні їм резервні засоби.

Третьою міжнародною валютною системою стала створена за рішенням Бреттон-Вудської національної валютної конференції, що проходила

1 Мається на увазі високоякісний дорогоцінний метал з мінімальним вмістом домішок (срібло, мідь тощо). Поширена проба золота 583, наприклад, означає вміст 58,3 відсотка чистого золота, решта — легуючі домішки. Теоретично чистий благородний метал повинен мати пробу 1000, якої практично не буває.

2 Авуари — ліквідна частка активів, до якої належать кошти банку, цінні папери, що легко реалізуються. Найчастіше цей термін використовують щодо коштів банку в іноземній валюті, які перебувають на його рахунках у закордонних банках.

в липні 1944 р. в США (місто Бреттон-Вудс), Бреттон-Вудська валютна система. Вона засновувалася на ідеї пристосування валют окремих країн до національних валютних систем провідних на той час держав світу — США і Великої Британії. Згідно з договором,

основними інструментами міжнародних розрахунків ставало золото і так звані резервні валюти, статус яких одержали американський долар і англійський фунт стерлінгів. Країни, що підписали Бреттон-Вудську угоду, мали право вільно через свої центральні емісійні банки обмінювати наявні у них резервні валюти за офіційною ціною на золото і навпаки. Однак, оскільки незначний золотий запас Великої Британії не давав змоги виразити золоту ціну фунта стерлінга, а також з інших економічних причин, фунт стерлінга з самого початку міг виконувати роль резервної валюти лише частково. Його використовували як резервну валюту переважно колонії й домініони Британської імперії. Отже, фактично Бреттон-Вудська валютна система успадкувала, з одного боку, рештки грошової системи «золотого стандарту», з іншого — принципи національної валютної системи США. Офіційно цю систему почали називати золотовалютним стандартом, а неофіційно — золото-доларовим стандартом.

На Бреттон-Вудській конференції був підписаний Заключний акт, складовими якого стали статuti Міжнародного валютного фонду та Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МВФ і МБРР).

Міжнародний валютний фонд, згідно з проектом угоди, передбачав встановлення широкого міжнародного співробітництва у сфері валютних відносин, забезпечення стійкості валютних курсів, поступову відміну валютних обмежень і запровадження оборотності валют. МВФ почав діяти з березня 1947 р. Для ефективного регулювання валютних відносин між країнами — членами цього фонду МВФ надає їм коротко- та середньострокові кредити (до 3—5 років) при валютних ускладненнях, пов'язаних з неурівноваженістю їх платіжних балансів.

Капітал МВФ створюється з внесків країн — членів цієї організації відповідно до встановлених для них квот з урахуванням економічної й політичної ваги кожної країни. В повній залежності від квот розподіляються і голоси у керівних органах Фонду. Так, найбільшу кількість голосів мають США (19,7 відсотка), а в цілому 10 найбагатших країн мають 52 відсотки голосів, на той час як країни, що розвиваються, разом становлячи 85 відсотків членів Фонду, мають лише 39 відсотків голосів.

Квота України становить 0,69 відсотка у загальному капіталі МВФ.

США фактично володіють правом вето при вирішенні найважливіших питань діяльності МВФ, чим ставлять у залежне становище не лише країни, що розвиваються, а й більшість країн — членів Фонду.

Міжнародний банк реконструкції і розвитку розпочав свою діяльність у 1946 р. Його головне завдання полягає у наданні допомоги країнам — членам банку в розвитку їхньої економіки у формі довготермінових кредитів (до 15—20 років) на виробничі цілі. Членами

МБРР можуть бути лише члени МВФ.

Головним мотивом вступу країн до МБРР є можливість одержати зовнішні кредити і позики на сприятливіших умовах порівняно з тими, що існують на міжнародних грошових ринках. Це додаткові важливі ресурси для забезпечення рівноваги платіжного балансу. Членство в цих організаціях накладає на їхніх учасників певні зобов'язання. Країни — члени МВФ та МБРР мають ставити до відома ці організації про обраний країною правовий режим курсу національної валюти і про всі зміни в ньому; уникати маніпулювання валютними курсами або міжнародною валютною системою для врегулювання свого платіжного балансу та одержання несправедливих переваг над іншими країнами — членами цих міжнародних організацій; прагнути до відміни валютних обмежень та не запроваджувати нових; створювати умови для запровадження конвертованості національної валюти; бути готові надати Фонду повну інформацію про стан своєї економіки з ряду показників, таких як: рівень валютних резервів, обсяг зовнішньої заборгованості, зміни валютного курсу та ін. Беручи участь у цих організаціях, країни стоять перед необхідністю поєднання суто економічної вигоди зі збереженням економічної незалежності.

Наприкінці 60 — на початку 70-х років Бреттон-Вудська валютна система фактично вичерпала свої конструктивні можливості, оскільки асиметрія резервних і звичайних валют-та хронічна нестача міжнародної ліквідності до краю загострили суперечності між США і Великою Британією, з одного боку, і західноєвропейськими країнами і Японією — з іншого.

Першим кроком на шляху до формування нової валютної системи було створення міжнародних платіжних засобів СДР (спеціальних прав запозичення), а поворотним моментом стала відмова США від вільного розміну доларів на золото для нерезидентів. У березні 1973 р. було здійснено перехід до плаваючих валютних курсів, а в липні 1974 р. валютний паритет було замінено валютним кошиком СДР.

У січні 1976 р. було підписано новий валютний договір, і нова четверта валютна система дістала назву місця, де відбулося його підписання, — Ямайська. Ця система заснована вже не на одній, а на кількох валютах, і тому її ще називають багатовалютним стандартом. Він передбачав повну демонетизацію золота і остаточний перехід до використання як світових грошей національних валют і міжнародних розрахункових грошових одиниць — спеціальних прав запозичення (СДР), що випускаються Міжнародним валютним фондом. Це, в свою чергу, означало:

відміну офіційної ціни на золото і золотих паритетів;

припинення розміну доларів на золото для центральних банків і урядових органів, дозвіл

на продаж і купівлю золота за ринковими цінами;
право вільного вибору країнами режиму валютного курсу;
запровадження системи плаваючих валютних курсів на зміну їхній жорсткій фіксації;
надання МВФ повноважень щодо нагляду за валютною політикою країн-членів.
Зрештою, за золотом залишилася лише роль фонду ліквідних активів для придбання провідних валют. Дістала формальне підтвердження нерегламентованість використовуваних офіційних резервних активів. При цьому термін «конвертована валюта» було замінено на «вільновикористовувана валюта».

Однією з особливостей сучасних валютних відносин є існування поряд із міжнародною валютною системою замкненого валютного угруповання, що спочатку мало назву Європейська валютна система (тепер — Європейський валютний союз — ЄВС). Це певні правила розрахунків між деякими країнами, що входять до Європейського економічного співтовариства. Створена в березні 1979 р. Європейська валютна система — специфічна організаційно-економічна форма відносин ряду країн ЄС у валютній сфері, спрямована на стимулювання інтеграційних процесів, зменшення амплітуди коливань курсів національних валют та їхню взаємну ув'язку. ЄВС діє за принципом «кошика», в якому змішані курси національних грошових одиниць залежно від котирування тієї чи іншої складової, її ще називають «валютною змією», перевага якої полягає в тому, що сама «змія» у цілому більш стійка, ніж кожна з її складових. Саме на таких засадах будується паритетна сітка двосторонніх курсів валют та визначається межа відхилення їх. Так, фіксована межа відхилення становила $\pm 2,25$ відсотка для всіх країн, за винятком Італії та Іспанії, для яких ця межа більш широка (для Італії, наприклад, вона становить ± 6 відсотків). Пізніше цю межу для деяких країн було розширено до 15 відсотків, згодом — до 30.

Створення ЄВС було продиктоване передусім прагненням Західної Європи до більшої фінансової самостійності та стабільності за рахунок послаблення привязки європейських валют до долара, що дає можливість не тільки уникнути втрат за рахунок періодичних криз цієї валюти, а й успішніше протистояти заокеанській конкуренції.

Європейська валютна система включала три складові:

зобов'язання щодо узгодженої зміни ринкових валютних курсів у взаємодомовлених кількісних межах за допомогою валютного втручання центральних банків, у тому числі підтримкою коливань ринкового курсу валют у звужених межах;
механізм кредитної допомоги урядам, які зустрічалися з фінансовими труднощами за підтримки ринкового валютного курсу;
спеціальна європейська розрахункова одиниця — ЕКЮ, що була колективною

міжнародною валютою і мала визначений валютний курс, розрахований на основі «валютного кошика» національних валют країн — членів ЄВС і грецької драхми з урахуванням їхньої частки в сукупному валовому національному продукті.

ЄВС створила необхідні передумови для формування спільного валютно-фінансового союзу. Найчіткіше думка про те, що це має бути саме валютно-фінансовий союз, прозвучала у доповіді, яка була підготовлена тодішнім головою Комісії Європейського співтовариства Жаком Делором у 1989 р. Було запропоновано триетапний, розрахований на кілька років, перехід до такого союзу. Як стратегічна мета Співтовариства визначалося запровадження єдиної валюти і єдиного центрального банку «дванадцяти».

Перший етап розпочався з 1 червня 1990 р., коли у більшості країн Спільного ринку були зняті обмеження на рух капіталів у рамках єдиного внутрішнього ринку.

Другий етап розпочався 1 січня 1994 р. встановленням жорсткого обмінного курсу європейських валют і створенням європейської системи центральних банків («Єврофед»).

З 1 січня 1997 р. розпочався третій етап, який має завершитися введенням єдиної валюти ЄВР, чому передувало заснування єдиного центрального банку, зовсім незалежного від урядів, свого роду «наднаціонального диригента» валютно-фінансової політики всього Співтовариства.

Важливою складовою успішного функціонування сучасних міжнародних валютно-кредитних відносин є існування світових валютних ринків.

Світовий валютний ринок — це система стійких економічних та організаційних відносин, пов'язаних-9 операціями купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах. На ньому здійснюється широке коло операцій щодо зовнішньоторговельних розрахунків, туризму, міграції капіталів, робочої сили тощо, які передбачають використання іноземної валюти покупцями, продавцями, посередниками та банківськими установами і фірмами. Головними суб'єктами валютного ринку є великі транснаціональні банки, що мають розгалужену мережу філій і широко використовують в операціях сучасні засоби зв'язку, комп'ютерну техніку.

У країнах, де немає валютних обмежень, є вільні валютні ринки, а там, де такі обмеження існують, — невільні. На валютних ринках здійснюються операції готівкою, термінові, «увоп» (угоди валютних операцій) та арбітражні. При готівкових валютних операціях усі розрахунки у валюті виконуються негайно, при термінових — за домовленістю сторін (видавання іноземної валюти й оплата еквівалента відбуваються протягом одного—трьох місяців і більше). «Увоп» об'єднує готівкові й термінові операції, де валютні курси фіксуються на момент угоди валютних операцій. При арбітражних операціях ініціатор угоди використовує різницю валютних курсів і відсоткових ставок на різних валютних

ринках для отримання прибутку. Прийняття умов платежу, як правило, є результатом гострих дискусій контрагентів, а також залежить від платоспроможності покупця, його становища на ринку та відносин довіри між продавцем і покупцем.

Сьогодні немає єдиного, закріпленого багатосторонньою угодою універсального механізму валютних розрахунків між країнами. Тільки в межах окремих економічних і фінансових угруповань країн можуть існувати до певної міри єдині механізми розрахунків. У сучасній системі світогосподарських зв'язків розрахунки з торговельних і неторговельних операцій регулюються Основними принципами, закріпленими в Женевській конвенції про чеки та векселі, а також зведеннями постанов Міжнародної торгової палати, що знаходиться в Парижі.

У міжнародних валютних відносинах використовуються національні та міжнародні валюти. Роль тих чи інших валют визначається місцем їх у світогосподарських зв'язках. Причому якщо в перші десятиліття після другої світової війни головними валютами були американський долар та англійський фунт стерлінгів, то тепер їхні позиції значно потіснили західнонімецька марка, японська ієна і французький франк. Крім них, для розрахунків використовують валюти інших країн, а також міжнародні платіжні засоби та колективні розрахункові одиниці — спеціальні права запозичення (СПЗ) або міжнародні платіжні та резервні засоби (СДР), що випускаються Міжнародним валютним фондом, та ЄВРО — регіональна валютна одиниця, що використовується учасниками Європейського валютного союзу.

І все-таки більша частина міжнародних валютних операцій припадає на долари США. Наприклад, ціни на енергоносії, передусім на нафту та газ, на світових ринках устанавлюються майже виключно в американських доларах. Світові ціни на зернові також встановлюються переважно в доларах США, оскільки частка їх становить понад 50 відсотків світового експорту зерна. На готову продукцію ціни встановлюються здебільшого у валюті експортера.

Територіально валютні ринки здебільшого прив'язані до великих банківських і валютно-біржових центрів, оскільки у ряді розвинених країн поряд з міжбанківською торгівлею валютою є також спеціальні валютні біржі, а встановлений на них курс називають офіційним валютним курсом. Найбільшим у світі центром торгівлі валютою як щодо її обігу, так і кількості валют є Нью-Йорк. Характерно, що у США немає валютної біржі, де б щодня встановлювалися офіційні котировки. Тут валютою торгують тільки на міжбанківському ринку, де формується середній курс, що є основою для встановлення курсів продавця і покупця для банківських клієнтів. Інші фінансові центри США знаходяться в Бостоні, Чикаго, Сан-Франциско та Новому Орлеані. Валютних бірж немає

також у Великій Британії та Швейцарії, але це майже не впливає на масштаби валютних операцій, які здійснюються в цих країнах, оскільки на практиці фактичні курси валют, як правило, коливаються навколо офіційних валютних курсів. У Франції та Австрії функціонує по одній валютній біржі. Італія та Німеччина мають по кілька бірж. Специфічним міжнародним ринком валют країн Західної Європи є ринок єровалют, де операції здійснюються у валютах цих країн, а сам ринок єровалют є одним із секторів євrorинку. Суб'єктами ринку єровалют виступають великі та середні банки країн Західної Європи і США, а також деякі транснаціональні корпорації цих регіонів. Поглиблення інтеграційних процесів у Західній Європі, посилення ролі транснаціональних корпорацій, значне зростання потреб у міжнародній валюті та введення взаємної конвертованості національних валют — усі ці чинники стали об'єктивною причиною й безпосереднім стимулом виникнення і розвитку ринку єровалют. Це створило умови для масштабних і стійких валютно-фінансових зв'язків групи країн.

Масштабнішим як за розмірами, так і за характером валютних операцій є Товариство міжнародних міжбанківських телекомунікацій — СБІФТ, створене в 1973 р. 239 банками в 15 економічно розвинених країнах світу. Сьогодні в системі СБІФТ беруть участь понад 1500 банків з 54 країн (США, Канада, країни Західної Європи та деякі країни Східної Європи). Міжнародні центри розрахунків цієї системи знаходяться в Нідерландах, Бельгії, США. Для банків — учасників системи СБІФТ було розроблено міжнародні стандарти, які систематизують різноманітні вимоги до інформації, призначеної для електронної обробки. У більшості країн, банки яких беруть участь у системі, створено так звані національні пункти, через які замовлення передаються до міжнародних розрахункових центрів, а через їхнє посередництво національні пункти в свою чергу пов'язані один з одним. Саме завдяки цьому процес передавання інформації про здійснені розрахунки скоротився до мінімуму (від 1 год. до 20 хв.).

Міжнародні валютні відносини складаються і розвиваються на основі експорту товарів, капіталів, робочої сили й новітньої технології, спільного підприємництва. Головною цільовою функцією цих відносин, зрештою, є забезпечення необхідних умов для процесу відтворення у межах світового господарства та обслуговування світогосподарських зв'язків. Сам процес міжнародних валютних розрахунків належить до сфери розподілу та обміну, але водночас тісно пов'язаний з процесом відтворення у сфері матеріального виробництва. Причому між процесом відтворення і валютними відносинами існує як прямий, так і зворотний зв'язок. Адже, з одного боку, розвиток процесу відтворення виступає об'єктивною основою валютних відносин, оскільки породжує експорт капіталу,

міжнародний обмін товарами та послугами, передавання технології тощо і відповідно визначає весь комплекс валютних відносин, що пов'язані з міжнародним обігом їх. З іншого боку, хоча валютна сфера сама по собі вторинна щодо сфери матеріального виробництва, вона, в свою чергу, відбиває хід виробничих процесів аж ніяк не пасивно, а справляє на них активний зворотний вплив.

РОЗДІЛ 23. ГЛОБАЛЬНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА УКРАЇНУ

23.1. Економічна глобалізація світу

Під впливом радикальних змін у сфері економіки, політики, виробництва, торгівлі, фінансів, транспорту, культури, інформації та комунікації на межі двох тисячоліть інтернаціоналізація господарства перейшла на якісно новий етап — глобалізацію всіх сфер суспільного життя в планетарному масштабі. На початку XXI ст. глобальні процеси значно прискорилися і не тільки впливають прямо або опосередковано на економічний, соціальний і політичний розвиток усіх країн світу, а й визначають історичні долі багатьох держав на всіх континентах. У цьому контексті вивчення сутності та наслідків глобалізації економічної діяльності набуває особливо актуального значення. Для того щоб в умовах посилення взаємозалежності інтернаціонального і національного ефективно діяти локально, треба передусім навчитися мислити глобально.

Термін «глобалізація» (від лат. *globus* — куля) відносно недавно ввійшов до наукового лексикону. На основі цього іменника у французькій мові виник прикметник *global*, що означає «стосується всієї земної кулі», тобто повний, всеохоплюючий, всеосяжний.

Терміну «глобалізація» передувало поняття «глобалізм», яке вперше з'явилося в тлумачних словниках англійської мови у 1961 р. і почало вживатися у значенні «постінтернаціоналізм».

Значного поширення в політичних, економічних, соціальних, культурологічних та інших науках термін «глобалізація» набув у 80-ті роки. Тепер він активно використовується у значенні «надання чому-небудь глобальних масштабів або глобального характеру». Тому, коли ми говоримо про глобалізацію економічної діяльності в сучасному світі, маємо на увазі «постінтернаціоналізацію», її більш просунуту стадію розвитку порівняно з попередніми інтеграцією та інтернаціоналізацією.

Водночас термін «глобалізація» не обмежується характеристикою міжнародних економічних процесів. У міждисциплінарному підході до аналізу всієї сукупності сучасних явищ він є узагальненням багатьох соціологічних, культурних, політичних, історичних та інших аспектів і перспектив, починаючи з глобальної модернізації і закінчуючи планетарною злочинною діяльністю.

Критики глобалізації наголошують, що цей термін часто вживається як досить

розпливчастий і невизначений індикатор бурхливих змін, що відбуваються на нашій турбулентній планеті. Вони висловлюють занепокоєння, що деякі представники засобів масової інформації та університетської науки нерідко розглядають глобалізацію як занадто загальну комбінацію угод про вільну торгівлю, Інтернету та інтеграції фінансових ринків, які розмивають національні кордони і об'єднують світ в єдиний конкурентний простір.

На думку «скептиків», такий спрощений підхід «оптимістів» до аналізу цього складного і суперечливого явища ігнорує той факт, що багато народів світу майже зовсім виключені з глобальних процесів.

Отже, глобалізація, яка стала універсальним терміном у наші дні, по-різному сприймається різними суспільствами, науковими співтовариствами, представниками різних віросповідань, регіонів і країн світу.

Професор Піттсбургського університету Р. Робертсон і професор Сінгапурського університету К. Кхондкер зазначають: насправді ситуація, що стосується глобалізації сьогодні, є характерним сучасним прикладом того, як концепції і теорії спочатку розробляються серйозною соціальною наукою тільки для того, щоб пізніше їх використовували у «реальному світі» деякою мірою таким чином, який ставить під загрозу їхню аналітичну і інтерпретивну життєздатність і корисність.

Оскільки глобалізація асоціюється з глобальною експансією ринкової економіки, в західних правлячих і наукових колах є немало прихильників її політизації. За словами професора Університету ім. Джавахарлала Неру Д. Найяра, «віртуальна ідеологія нашого часу перетворила глобалізацію з описання на пропонування». Це призводить до спотворення форми, змісту і перспектив сучасних економічних трансформаційних процесів, особливо в країнах, що розвиваються, і на «постсоціалістичному» просторі. У сучасній економічній теорії глобалізація розглядається як нова фаза прискорення розвитку світогосподарських зв'язків у кількісному та якісному відношенні. Проте глобалізація економічного життя не є синонімом глобальної економіки, оскільки сутність першої визначається як процес переходу від світової економіки до глобальної, що перебуває у стадії формування, розвитку, утвердження.

Аналіз появи і формування світової економіки, підкреслює американський економіст Р. Фіндлей, має логічно передувати будь-якому вивченню конвергенції у світову економіку. Такий підхід дає змогу більш точно з'ясувати принципову різницю між «інтернаціоналізованою світовою економікою» (inter-nationalized world economy) і «глобалізованою світовою економікою» (globalized world economy), виявити наявні та потенційні структурні зміни в сучасному світовому господарстві.

На думку багатьох вчених, світова економіка може розглядатися сьогодні як об'єднання взаємопов'язаних суверенних національних економік внаслідок їх інтеграції та інтернаціоналізації. Глобальну економіку вони розглядають як вищу форму економічної діяльності у планетарному обсязі, в межах якої роль «нації-держави» зводиться до мінімуму і вважається анахронізмом індустріального суспільства.

Виходячи з цього, економічна глобалізація трактується як принципово новий процес, який розпочався наприкінці XIX ст., був перерваний двома світовими війнами та «великою депресією» і набув прискорення та поширення в останній чверті XX ст. внаслідок реалізації досягнень науково-технічного прогресу. Однак більшість дослідників глобалізації не поділяє висновок про новизну глобальних економічних процесів і вважає, що глобалізація є продовженням інтеграції та інтернаціоналізації світового господарства упродовж кількох останніх століть.

В економічній науці переважає думка, що світогосподарські зв'язки дістали перший імпульс після створення перших чартерних компаній, які стали організаторами виробництва і обміну у всесвітньому масштабі ще на початку XVII ст. Вони були попередниками мультинаціональних (МНК) та транснаціональних компаній (ТНК). Сьогодні ТНК виконують головну роль в глобалізації економічного життя і стали його активною складовою на всіх континентах.

Історія політичної глобалізації тісно пов'язана зі створенням перших міжнародних установ понад два століття тому. Політична інтеграція капіталістичних держав у XIX—XX ст. сприяла поглибленню довгострокових світогосподарських відносин. Усе це поклало, на думку представників школи світ-системного аналізу, початок створенню капіталістичної «світ-економіки», яка складається сьогодні з «ядра», або «центру», напів-периферії та периферії.

Оскільки глобалізація є наслідком історичного розвитку капіталістичної економіки упродовж кількох століть, її можна вважати відносно новим суспільним феноменом, джерела якого беруть свій початок у далекому минулому. Новітнім моментом в глобалізації сучасної економічної діяльності є перехід від монокапіталізму до мультинаціоналізму з виходом на міжнародну арену ТНК.

На підтвердження цієї тези доцільно послатися на визначення «глобалізації» на сторінках вельми авторитетної «Енциклопедії соціальних наук», виданої недавно в США. У ній зазначається, що розвиток світової економіки має тривалу історію, датовану щонайменше XVI ст. і асоційовану з економічним та імперським експансіонізмом великих держав.

Глобалізація належить до більш просунутої стадії цього процесу розвитку. Сили глобалізації мають тенденцію до розмивання цілісності та автономії національних

економік.

Кількість визначень глобалізації в сучасних економічних, політичних та соціальних науках, за підрахунками вчених, наближається до чотиризначної цифри і продовжує зростати. Багато з них взаємно доповнюють або виключають одне, багато — видають бажане за дійсне або не мають нічого спільного з дійсністю.

Одне з поширених сучасних визначень цього явища, яке вважається досить вдалим і майже класичним, належить Європейській комісії: глобалізація може визначатися як процес, за допомогою якого ринки і виробництво в різних країнах світу стають все більше взаємозалежними завдяки рушійним силам торгівлі товарами та послугами і потоків капіталу та технологій. Це не новий феномен, а продовження обставин, які дістали розвиток протягом чималого часу.

Приблизно так само характеризують зміст економічної глобалізації і в академічному середовищі. Наприклад, в інтерпретації австралійської дослідниці Дж. Гібсон-Грехем глобалізація означає низку процесів, що ведуть до швидкого інтегрування світу в єдиний економічний простір в результаті розширення міжнародної торгівлі, інтернаціоналізації виробництва та фінансових ринків, а також інтернаціоналізації товарної культури, поширенню якої сприяє все більше й більше об'єднана у єдину мережу глобальна телекомунікаційна система.

Головні розбіжності між прихильниками і противниками глобалізації починаються з дискусій про те, наскільки реально виправданим і науково обґрунтованим є висновок про утвердження глобальної економіки в сучасному світі та чи здатна вона за допомогою технологічних інновацій і глобального правління поєднати соціальний розвиток з економічним зростанням у такий спосіб, щоб сприяти вирішенню глобальних проблем людства і подоланню глобальної нерівності.

Британський дослідник Г. Томпсон вважає, що інтернаціоналізована світова економіка — це така економіка, в якій головними економічними організаціями залишаються національні економіки або агенти, які продовжують пов'язуватися з визначеними державними територіями та кордонами. Незважаючи на зростаючу інтеграцію згаданих організацій, «внутрішня» і «міжнародна» арени їхньої діяльності залишаються відносно відокремленими. Внаслідок цього інтернаціональні процеси, події, обставини і впливи суттєво переломлюються в суверенних державах через національні структури, процеси і політику.

Це означає; що інтернаціоналізована світова економіка може будуватися «знизу догори», просуватися від національних складових до інтернаціонального рівня чи сфери.

Головними приватними складовими в інтернаціоналізованій світовій економіці є МНК, що

характеризуються чітко визначеною національною основою, сформованим на національній основі стилем управління та персоналом. Адміністративні органи країн базування МНК можуть більш-менш ефективно регулювати їхню діяльність, а МНК — діяти в межах поваги до них. Інтернаціоналізована світова економіка ототожнюється з продовженням функціонування національного капіталу.

У глобалізованих світовій економіці головною економічною організацією є сама оновлена глобальна світова економіка, яка характеризується новою структурою економічних відносин. Це економіка, що існує «над» національними економіками і агентами і автономно від них, прямує до них і надає їм специфічних характеру та форми, «огортає» власними рушійними силами. Вона йде «згори донизу» і визначає, що можуть і що не можуть робити на національному рівні як державні, так і приватні агентства. З часом вона може стати економікою, що позбавиться «правління» і функціонуватиме під впливом неорганізованих і неконтрольованих ринкових сил.

Головними приватними складовими в такому разі стануть ТНК — економічні організації, не вбудовані в національну основу і спроможні самостійно добувати сировину, виробляти продукцію, купувати чи продавати її на глобальному ринку. Вони шукатимуть місця по всьому світу з метою отримання конкурентних переваг та найбільш надійних і великих прибутків для дешевого, але ефективного розміщення виробництва.

Виходячи з цього, більшість дослідників глобалізації вважають, що сьогодні говорити про глобальну економіку ще зарано, що вона перебуває, в кращому випадку, " в стадії формування, розвитку і становлення

23.2. Глобалізація виробництва

Характерною ознакою переходу від світової до глобальної економіки та одним з найважливіших чинників цього процесу є глобалізація виробництва. Вона супроводжується переходом від фордизму до постфордизму, запровадженням гнучкого виробництва ТНК та нових технологій, які дають змогу своєчасно і ефективно реагувати на зміни попиту на ринках різних країн світу.

В інтерпретації дослідників глобалізації гнучке виробництво характеризується високою спроможністю підприємств як швидко змінювати один процес чи конфігурацію продукції на інші (динамічна гнучкість), так і швидко регулювати збільшення чи зменшення обсягів випуску продукції без зниження рівня ефективності (статична гнучкість). Гнучкі форми виробництва засновані на гнучких технологіях, гнучких відносинах між центральними фірмами і постачальниками та гнучкій організації трудового процесу.

Сутність глобалізації виробництва полягає в інтеграції економічної діяльності підрозділами приватного капіталу у всесвітньому масштабі.

Головними двигунами цього процесу, який характерний для всього ХХ ст., але значно прискорився в останні десятиріччя, є ТНК. Вихід ТНК на міжнародну арену на початку 70-х років вплинув на зміст виробничих операцій, які раніше здійснювались переважно на національній основі, незважаючи на те, що МНК також продавали свою продукцію на Світовому ринку. Створення нової виробничої системи завдяки інтеграції підприємств МНК дало можливість структурувати виробництво так, щоб забезпечувати складання кінцевої продукції в різних країнах світу з «інтернаціональних» деталей.

Вибір місць дислокації підприємств ТНК і причини переведення виробничих операцій в інші країни світу, як правило, зумовлюється пошуком дешевшої та менш організованої в профспілці робочої сили, оскільки зменшення витрат на оплату праці є одним з головних джерел одержання високих прибутків ТНК. У розміщенні своїх філій за кордоном ТНК також керуються стратегією вигідного накопичення капіталу і надають перевагу тим іноземним країнам, де втручання держави в регулювання умов праці та охорони навколишнього середовища є мінімальним, де низькі податки і добре розвинена інфраструктура.

Глобалізація виробництва відбувається одночасно з глобалізацією продукції ТНК і значно прискорюється завдяки інтенсифікації маркетингової діяльності ТНК внаслідок широкого залучення новітніх технологічних, інформаційних та комунікаційних засобів, новітніх методів реклами престижного та масового консюмеризму на підставі наукового вивчення споживчих мотивацій різних соціальних груп. У свою чергу, систематичне запровадження певних норм споживання сприяє соціокультурній інтеграції народів у глобалізовану виробничу систему і глобалізації виробництва.

Бізнес традиційно будується на комбінаціях витрат, що характеризуються як високою (ноу-хау і капітал), так і низькою мобільністю (робоча сила) або відсутністю будь-якої мобільності (наприклад, земля). Оскільки виробники і покупці перебувають на певній відстані, скорочення витрат на транспорт і зв'язок завжди було важливим завданням бізнесу. Протягом попередніх сторіч інтеграції світової економіки не вигідне просторове розміщення підприємств значно впливало на його економічне становище та результати міжнародної діяльності, а також було серйозною перешкодою на шляху до забезпечення високих темпів економічного зростання. Глобалізація світогосподарських зв'язків значною мірою є наслідком вирішення цієї споконвічної проблеми «просторової» економіки.

Як відомо, в середні віки в Європі і Китаї 3/4 населення ніколи не подорожували далі 5 миль від місця народження. До появи книгодрукування більшість людей майже не мала уявлення про те, що відбувається в світі за межами їхнього проживання. Винахід нових

засобів пересування і зв'язку та поступове запровадження їх в економічну практику наприкінці XIX — першій половині XX ст. сприяли розширенню горизонтів світогосподарської діяльності, але використання транспортних та комунікаційних послуг тривалий час стримувалось високою вартістю.

Революційний прорив у цій сфері відбувся після реалізації досягнень НТП, які започаткували комп'ютеризацію та інформатизацію індустріально розвинених країн і зробили економічно доступними ці послуги для міжнародного бізнесу. Залучення супутникового телебачення, комп'ютерних мереж, факс-зв'язку, Інтернету, реактивної авіації, контейнерних перевезень, швидкісних поїздів тощо в сферу міжнародного бізнесу поряд з іншими технологічними, організаційними та соціальними змінами привели до безпрецедентного підвищення мобільності фінансових, матеріальних, людських та інформаційних ресурсів.

Відомий американський дослідник, професор Каліфорнійського університету в Берклі М. Кастелс зазначає, що інформаційні технології не є причиною змін, які ми переживаємо. Проте без нових інформаційних та комунікаційних технологій нічого з того, що змінює наше життя, не могло б статися. У 90-ті роки життя цілої планети організовується навколо телекомунікаційних мереж комп'ютерів, що перебувають у центрі інформаційних систем та комунікаційних процесів.

Сучасна технологічна та економічна трансформація тісно пов'язана з організаційними перетвореннями, які зводяться передусім до запровадження в економічну практику нових організаційних форм мереж. Відносини між вузловими пунктами мереж асиметричні, але вони необхідні для ефективного функціонування мережі в цілому — для забезпечення циркуляції грошей, інформації, технологій, товарів, послуг чи людей по всій мережі. У вирішенні цього завдання важливу роль відіграють саме інформаційні та комунікаційні технології.

Поширення технологій, що розглядаються, має надто нерівний характеру світі, що стримує глобалізацію виробництва. «Оптимісти» глобалізації рідко пропускають нагоду, щоб не нагадати, які гігантські можливості людству відкриває, наприклад, Інтернет, кількість користувачів яким подвоювалась щороку впродовж 90-х років і перевищує 100 млн. чол. Однак вони забувають про те, що мільярдам людей на нашій планеті недоступний не тільки Інтернет, а й телефон.

Сьогодні в центральному районі Нью-Йорка — Манхеттені — налічується телефонів більше, ніж в усіх країнах Африки, взятих разом, на південь від Сахари. Як свідчить «Доповідь про розвиток людини — 1999», видана Програмою розвитку ООН (ПРООН) під назвою «Глобалізація з людським обличчям», у наші дні найбагатша п'ята частина

населення світу (так званий золотий мільярд) володіє 74 відсотками всіх світових телефонних ліній, найбільш бідна п'ята частина — 2 відсотками ліній.

За даними ЮНЕСКО, загальна кількість користувачів Інтернету в 1996—1997 рр. у розрахунку на 10 тис. жителів становила: в Фінляндії — 555 чол.; Норвегії — 394; США — 384; Чилі — 9,3; Уругваї — 2,8; Україні — 0,9; Індонезії — 0,3; Кенії — 0,1 чол. Частка п'ятої частини населення світу, що проживає у розвинених країнах, становить 91 відсоток усіх користувачів Інтернету в сучасному світі. Близько 90 відсотків інформації, розміщеної сьогодні у всесвітній павутині, — англійською мовою, що, з одного боку, суттєво обмежує можливості її використання мільярдами людей на планеті, з другого, зумовлює американізацію та вестернізацію трансконтинентальної еліти.

Коментуючи величезний розрив в інформатизації сучасного світу, редактор американської 4-томної енциклопедії з питань глобалізації М. Кастелс зазначає, що поширення інформаційної та комунікаційної технологій є надзвичайно нерівним. Більша частина Африки залишається у стані технологічного апартеїду. Те саме можна сказати про багато інших регіонів світу. І цю ситуацію важко виправити в той час, коли третина населення світу все ще має продовжувати існувати на еквівалент одного долара на день.

Наведений висновок щодо перспектив глобалізації підтверджує побоювання багатьох західних економістів щодо того, що вельми модну сьогодні концепцію «глобального села» в недалекому майбутньому може спіткати така сама доля, що й попередні, не менш популярні свого часу концепції «масового суспільства», «народного капіталізму», «суспільства споживання», «суспільства відпочинку», «постіндустріального суспільства», «інформаційного суспільства».

Концепції «постіндустріального» та «інформаційного» суспільств, як і концепція глобалізації, виходять з визнання того, що характерними ознаками нашого часу є, по-перше, надзвичайно швидкі опрацювання і передавання інформації, по-друге, зростання стратегічної важливості інформації та знань в усіх сферах людської діяльності. На аналогічних основах побудовані концепції «інформаційної економіки» та «економіки знань», що набули великої популярності наприкінці ХХ ст. На жаль, нерівномірний розподіл досягнень НТП в умовах глобалізації виробництва залишає великі ареали світу за бортом цього процесу і зумовлює їхню локалізацію та деіндустріалізацію, в тому числі на «постсоціалістичному» просторі.

Справа в тому, що глобалізація виробництва вимагає глобального доступу до інформаційних та комунікаційних технологій. Зниження вартості цих технологій дійсно сприяло подальшому розширенню міжнародної транспарентності ринків, особливо в традиційних секторах оброблювальної промисловості. У той же час далеко не всі країни

та регіони можуть скористатися цією нагодою, оскільки, по-перше, ці технології, як правило, є інтелектуальною власністю розвинених країн, по-друге, розвиток нового виробництва на базі нових інформаційних та комунікаційних технологій висуває нові підвищені вимоги до індивідів, організацій і мереж.

Ці вимоги передбачають наявність певного рівня професійної підготовки та компетентності тих, хто обслуговуватиме ці технології та трансформуватиме «кодифіковані» знання. Відсутність відповідної робочої сили чи дорожнеча її підготовки у тій чи іншій країні світу часто-густо ведуть до того, що у виборі місця дислокації своїх зарубіжних філіалів ТНК віддають перевагу іншим країнам, де витрати на підготовку персоналу зводяться до мінімуму.

З цього випливає, що інформаційні та комунікаційні технології відіграють двояку роль у глобалізації виробництва і стимулюванні економічного розвитку. З одного боку, вони відкривають нові можливості країнам, які можуть успішно модернізувати свої виробничі системи згідно з вимогами часу, швидше подолати ступені економічного зростання і підвищити конкурентоспроможність своїх товарів та послуг на глобальному ринку. Про це свідчить досвід «малих драконів» та «нових індустріальних країн» Південно-Східної Азії. З іншого боку, країни, нездатні адаптуватися до функціонування нових інформаційних і комунікаційних систем, опиняються перед загрозою ще більше законсервувати своє економічне відставання на фоні динамічного розвитку країн «тріади» — США, Європейського Союзу та Японії.

М. Кастелс пише, що без інкорпорування в технологічну систему інформаційної ери у будь-якої країни залишається мало шансів трансформуватися в нову економіку.

Незважаючи на те, що це не обов'язково означає необхідність виробляти інформаційно-технологічне устаткування локально, це дійсно передбачає здатність використовувати передові інформаційні та комунікаційні технології, що, в свою чергу, потребує суцільної реорганізації суспільства. Він наголошує, що розвиток культури та освіти поліпшує стан економічного розвитку, що, у свою чергу, поліпшує стан соціального розвитку, який ще більше стимулює розвиток культури та освіти.

Отже, розвиток культури та освіти сьогодні може стати важливим чинником або благодатного циклу економічного розвитку, або низхідної спіралі економічної відсталості.

Напрямок цього процесу визначають не інформаційні та комунікаційні технології, а суспільство. Складність вирішення цього питання полягає в тому, що глобалізація не об'єднує локальні та національні суспільства, а, навпаки, роз'єднує їх, незважаючи на інтеграційну діяльність ТНК. У цьому контексті держава не може покладатися на

невидиму руку ринку, а має спрямовувати траєкторію соціально-економічного розвитку суспільства в бажане русло.

23.3. Глобалізація: від фордизму до постфордизму

У межах багатьох сучасних концепцій глобалізація виробництва розглядається як перехід від старої фордистської моделі економічного розвитку; притаманної індустріальному суспільству ХХ ст., до нової постфордистської моделі. Під кутом зору безпрецедентного технічного прогресу, досягнутого світовою цивілізацією протягом останнього століття, ХХ ст. ототожнюється з фордизмом, який засновувався на пріоритеті національних ринків, широкомасштабних капіталомістких підприємствах, негнучких виробничих і бюрократичних структурах.

На відміну від фордизму, постфордизм робить ставку на мультинаціоналізацію ринків матеріальних, фінансових, людських, інформаційних та інших ресурсів, ґрунтується на мікропроцесорних технологіях, комп'ютеризованих та роботизованих виробництвах, гнучкому виготовленні спеціалізованих виробів, розосереджуваних на дрібних та середніх підприємствах. Фордизм асоціюється дослідниками глобалізації з епохою модернізації, а постфордизм — з епохою постмодернізації.

Фордизм є дітищем «автомобільного короля» Г. Форда, який першим поєднав «науковий менеджмент» Ф. Тейлора з масовим механізованим виробництвом стандартизованих виробів за допомогою запровадження спеціалізованого устаткування і складального конвеєра. Ця «нова комбінація» Г. Форда в дусі кращих традицій Й. Шумпетера зробиш справжню революцію в американському автомобілебудуванні, стала поштовхом до значного підвищення продуктивності праці і зниження трудових витрат в основному за рахунок витіснення кваліфікованих і високооплачуваних робітників дешевою некваліфікованою робочою силою.

Крім того, зазначає американський політолог М. Руперт, фордизм і неоліберальний світовий порядок були інтегрально пов'язані між собою. В умовах інтенсивного накопичення капіталу в США організовані в профспілки робітники у повоєнний період насолоджувалися результатами безпрецедентного проспериті та робили внесок в швидке підвищення продуктивності праці, демонструючи модель для наслідування іншим капіталістичним країнам ядра.

На думку автора, розповсюдження американських ідеологій тейлоризму та фордизму заклало фундамент «для консолідації неоліберального, орієнтованого на підвищення продуктивності праці консенсусу в ядрі світової економіки після другої світової війни». Цей висновок підтверджується дослідженням фаз капіталістичного розвитку

американським економістом А. Меддісоном (табл. 8).

Таблиця 8. Порівняльні рівні продуктивності праці в 1870—1979 рр. відсоток (США = 100)*

Рік	Велика Британія	Японія	Німеччина	Франція
1870	114	24	61	60
1880	107	—	57	60
1890	100	23	58	55
1900	93	—	61	55
1913	81	22	57	54
1929	69	26	49	53
1938	70	33	56	64
1950	56	14	33	44
1960	55	19	50	53
1973	64	46	71	76
1979	66	53	84	86

* Валовий внутрішній продукт на людино-годину.

Основні принципи фордизму, особливо його ідеї багатомасштабності і стандартизації виробництва, а також централізації управління, значно вплинули на індусі ріалізацію колишнього СРСР.

Значення фордистської моделі виходить за межі організації виробництва та праці й охоплює сферу соціального регулювання і масового споживання. У період «нового курсу» Ф. Рузвельта в межах фордизму сформувалася нова система колективно-договірного регулювання трудових відносин, згідно з якою зростання заробітної плати пов'язувалось з динамікою прибутків та продуктивності праці, були закладені основи функціонування профспілок та вирішення індустріальних конфліктів, зростання купівельної спроможності населення і створення споживчого ринку товарів масового виробництва. Особливо широкого розповсюдження на Заході фордизм набув після другої світової війни. Період з 1945 по 1973 р. в економічній історії США дістав назву «атлантичного фордизму». Американський дослідник М. Девіс пише, що атлантичний фордизм, як економічна траєкторія американської гегемонії, визнавав можливість синхронної взаємозалежної експансії головних капіталістичних економік (хоч і не вважав обов'язковою реальну синхронізацію їхніх індивідуальних економічних циклів). Саме зростання внутрішньої американської економіки насамперед забезпечило довгочасний імпульс міжнародній системі в цілому, даючи змогу європейській та японській економікам реконструювати свої виробничі сили на принципах американського масового конвеєра і досягти відбудовчих «чудес» кінця 50-х років.

Фордизму, як методу організації виробництва, притаманні такі характеристики: масове виробництво гомогенних виробів на великих підприємствах, які інтенсивно

працюють;

впровадження негнучких технологій типу складального конвеєра;

ставка на виконання стандартних рутинних завдань, які повторюються через визначені часові інтервали;

зростання продуктивності праці за рахунок «ефекту масштабу», тобто зниження середніх витрат при збільшенні обсягу виробництва;

застосування кваліфікованої робочої сили, інтенсифікація та гомогенізація праці;

жорсткі ієрархічні та бюрократичні структури управління;

створення сильних профспілкових об'єднань на виробництві та посилення уразливості виробництва внаслідок індустріальних конфліктів;

укладення колективних угод між профспілками та менеджментом з питань заробітної плати та інших умов праці;

підвищення заробітної плати завдяки організації робітників масових професій у профспілки, що зумовлює зростання попиту на товари масового виробництва;

розширення ринку для гомогенних товарів масового виробництва і гомогенізація зразків споживання;

захист національних ринків, створення ринку товарів, що регулюється на основі кейнсіанської економічної політики, і ринку робочої сили, що регулюється на колективно-договірних засадах під контролем держави;

фінансування соціального забезпечення в межах держави загального благоденства;

створення масових освітніх установ для підготовки робітників масових професій, необхідних промисловості.

Криза фордизму розпочалася в 70-х роках після розпаду Бреттон-Вудської системи, нафтової кризи 1973 р., виходу на Світовий ринок японського автомобілебудування, посилення конкуренції між виробниками індустріальних країн і новими виробниками країн, що стали на шлях індустріалізації і почали просувати на міжнародний ринок більш дешеві товари. Водночас почав зростати попит на більш різноманітні, спеціалізовані якісні товари, що спричинило поступове зменшення випуску стандартизованих товарів масового виробництва.

Серйозною загрозою фордизму стали посилення страйкового руху в умовах зростаючої міжнародної конкуренції, звуження сфери втручання держави в економічні процеси в умовах реанімації ідеології «вільного ринку». «Отже, — пише М. Девіс, — досягнення повної зрілості фордизмом під американською гегемонією стало причиною сукупної кризи, в центрі якої переплелися суперечності на рівні структури капіталу, структури робочої сили, відносин класових сил, міжнародного розподілу праці та відносної

автономії світової фінансової системи».

Постфордизм як інтегральна концепція нової форми виробництва зводиться до утвердження такої структури накопичення капіталу, яка об'єднує в єдине ціле технологічну парадигму, індустріальну організацію і соціальні процеси. Ключовим словом цієї парадигми є «гнучкість». На відміну від фордизму, який орієнтувався переважно на національний ринок, постфордизм — на глобальний ринок.

Мультинаціональнопросторова орієнтація постфордизму веде до зіткнення в країнах дислокації філій ТНК двох протилежних тенденцій — глобалізації й локалізації. Яка з них перемає, чи вони зможуть об'єднатися у взаємодії, залежить від поведінки ТНК і «націй-держав» у ХХІ ст.

У цілому постфордизму як методу організації виробництва притаманні такі характеристики:

зменшення попиту на масові товари поряд із збільшенням попиту на більш спеціалізовані, стилізовані і якісні товари;

скорочення циклу виробництва спеціалізованих товарів з використанням менших і більш продуктивних систем;

підвищення прибутковості гнучкого виробництва за рахунок упровадження нових комп'ютерних технологій;

здійснення контролю за виробничим циклом та якістю продукції за допомогою гнучких систем;

зменшення частки промислового виробництва і галузей промисловості, які завдають шкоди навколишньому середовищу;

використання більш гнучких, децентралізованих форм організації праці та управління виробничим процесом;

реорганізація ринку праці з поділом його на ядро гнучко кваліфікованих службовців та робітників і периферію низькооплачуваних та позбавлених соціальних гарантій робітників, які виконують контрактну роботу;

послідовне зниження частки традиційних «синіх комірців» і підвищення ролі «білих комірців» у професійній структурі;

залучення до виробничого процесу робітників з різноманітними професіями та досвідом роботи, надання їм більшої відповідальності та автономії;

фемінізація багатьох виробничих процесів внаслідок запровадження нових технологій;

зниження ролі профспілок у представництві інтересів нової, диференційованої робочої сили, заміна централізованих колективних переговорів децентралізованими;

перевага й автономія багатонаціональних корпорацій у глобальному процесі

капіталістичного виробництва;

зменшення обсягу соціальних послуг різним прошаркам населення у межах держави загального благоденства;

новий міжнародний поділ праці, заснований на новій гнучкості, в межах якого може бути організоване глобальне виробництво.

Проблема зміни фордистської моделі економічного розвитку постфордистською парадигмою на межі XXI ст. перебуває у центрі наукових дискусій. Немає сумніву в тому, що ми є свідками падіння фордизму та гомогенного виробництва і піднесення постфордизму та гетерогенного виробництва. Однак багато дослідників глобалізації економічної діяльності заперечують завершеність цього процесу, а також ставлять під сумнів можливості постфордизму у вирішенні соціально-економічних проблем, пов'язаних з фордизмом. Більшість із них не заперечує факту виходу постфордизму на світову арену, але вважає, що елементи фордизму продовжують співіснувати зі своїм наступником і навіть посилюються в сучасному світі.

Американський політолог Ф. Аббот понад 10 років тому писав: поки ще дуже рано прогнозувати, в якому напрямі трансформує суспільство такий організаційний винахід, як електронна фабрика. Проте наявні дані дають підставу припускати, що фордистські принципи можуть бути перепроєктовані та інкорпоровані в цю нову систему. Внаслідок цього секретарка може бути поставлена в становище, подібне тому, в якому раніше був робітник-автомобілебудівельник на заводах Форда. Подальша реорганізація виробничого процесу підтвердила це застереження і поклала початок науковому обґрунтуванню феномену «макдональдизму».

Згідно з цією новітньою концепцією, яка ґрунтується на принципах надшвидкого обслуговування клієнтів у закладах харчування глобальної системи «Мак Дональде», макдональдизм успішно пристосовує головні характеристики фордизму — виробництво гомогенних продуктів, використання негнучких технологій, стандартизований режим праці, гомогенізацію робочої сили та споживання, ставку на масового робітника тощо — для функціонування в різних галузях світового господарства.

Професор університету штату Меріленд Дж. Рітцер зазначає, що фордизм живий і відчувається добре в сучасному світі, хоча він і перетворився на макдональдизм. До того ж класичний фордизм, наприклад, у формі конвеєра, залишається значною характеристикою американської економіки. При цьому він стверджує, що сьогодні є всі докази того, що постфордизм може не стати тією нірваною, на яку покладають великі надії деякі дослідники.

23.4. Глобалізація торгівлі та фінансів

Глобалізація економіки, перехід від моделі масового виробництва, притаманного ері нафти та автомобіля, до моделі гнучких мереж, що властиві ері інформаційних технологій, спричинили фундаментальні зрушення в просторовій конфігурації процесу накопичення капіталу. У 70-х роках домінуючою тенденцією в русі капіталу була передислокація цього процесу з розвинених країн у країни, що розвиваються, у 80-ті роки — рецентралізація капіталу в країнах і регіонах з високим рівнем доходів.

Підвищення географічної мобільності капіталу та надбання ним багатовекторної спрямованості сьогодні є наслідком суттєвих змін в організації процесу виробництва і розподілу. На думку деяких вчених, це свідчить про «історичний перехід» від фордизму і кейнсіанства до нового режиму накопичення капіталу, який дістав назву «гнучкого накопичення» і зумовлює нові зміни в економічних і політичних відносинах між працею, капіталом і державою.

На думку американського дослідника Д. Харві, між фінансовою та державною владами при капіталізмі завжди існував крихкий баланс, але розпад фордизму-кейнсіанства очевидно означає зсув влади в бік фінансового капіталу щодо національної держави. Він вважає, що це зрушення, в свою чергу, привело до появи нових фінансових інструментів і ринків, поєднаних зі складними системами координації фінансової діяльності у глобальному масштабі. На його думку, фундаментальна трансформація фінансових ринків у 70—80-х роках стала головною рисою становлення нового режиму «гнучкого накопичення капіталу».

Форсований розвиток глобалізації протягом останніх десятиріч зумовив кардинальні зміни не тільки у виробництві, а й у торгівлі товарами та послугами, у фінансовій сфері.

На початку XXI ст. темпи глобалізації торгівлі та капіталу випереджують темпи глобалізації виробництва. Глобальні фінансові потоки втратили органічний зв'язок з потоками реальних ресурсів та довготермінових виробничих інвестицій, усе більше набувають спекулятивного характеру. В багатьох західних індустріально розвинених країнах рух приватних інвестицій перевершує резервні фонди центральних банків, а фінансові потоки в десятки разів перевищують трансакції, пов'язані з експортом товарів і послуг. Глобалізація фінансових ринків безпосередньо впливає на рівновагу платіжних балансів і фіксацію валютних курсів.

У пошуках прибутку ТІК та міжнародні банки з невідомою раніше легкістю приходять у ті чи інші країни або на ті чи інші фінансові ринки і з такою ж самою легкістю залишають їх. У цих умовах «націям-державам» стає все важче провадити незалежну економічну політику, якщо вона суперечить інтересам глобального фінансового капіталу. Внаслідок цього термін «глобалізація» у багатьох країнах та регіонах часто трактується сьогодні як

перехід до встановлення нової геофінансової системи.

Особливу роль у прискоренні глобалізації економіки відіграє розширення масштабів і географічної мобільності торгівлі та прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Зміни в цій сфері світогосподарських зв'язків становлять серцевину сучасної економічної глобалізації. У 1998 р. світовий обсяг накопичених ПІІ перевищив 4 трлн дол., експорт товарів та послуг становив 7 трлн дол., продаж закордонних філій досяг 11 трлн дол. У гонитві за максимальними прибутками в межах нового режиму «гнучкого накопичення капіталу» на зміну відносно ізольованим МНК минулих часів на Світовий ринок вийшли більш інтегровані ТНК.

На межі ХХ—ХХІ ст. ТНК стали одним з головних чинників безпрецедентного рівня інтернаціоналізації глобалізованої світової економіки. Переміщення виробництва за кордон призводить до збільшення товаропотоків. З кожним роком все більша частина не тільки інвестицій, а й торгових і фінансових потоків спрямовується в світову економіку ТНК. У цьому контексті, як зазначає Дж. Гібсон-Грехем, у сучасній західній політекономії ТНК розглядаються як «один із найважливіших агентів глобалізації почасти тому, що вони забезпечують інституціональну структуру для швидкої мобільності капіталу в усіх його формах». Розширення географії діяльності ТНК стало прямим результатом лібералізації інвестиційних ринків як в односторонньому порядку, так і на двосторонній основі.

Минуле десятиріччя називають «зоряним» часом лібералізації, яка полягає у скороченні обмежень на шляху міжнародної торгівлі та міжнародних фінансових операцій, стимулюванні і захисті іноземних інвестицій. У 1990—1998 рр. десятки країн внесли 895 змін у свою інвестиційну політику, 843 з яких (94 відсотки) спрямовані на створення більш сприятливого клімату для ПІІ. Крім того, на кінець 1998 р. в глобалізованій світовій економіці діяло 1726 двосторонніх інвестиційних угод. Переважна більшість із них — 1340 угод (78 відсотків) — укладена протягом останнього десятиріччя.

Збільшення кількості двосторонніх інвестиційних угод супроводжується залученням до цього процесу і розвинених країн, що традиційно експортують капітал, і країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. Найбільша частка таких угод укладається між розвиненими країнами. Наприклад, у 1998 р. між ними укладено 39 відсотків таких угод; між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, — 2; між розвиненими країнами і країнами Центральної та Східної Європи — 7; між країнами, що розвиваються — 36; між країнами, що розвиваються, і країнами Центральної та Східної Європи — 13; між країнами Центральної і Східної Європи — 2 відсотки.

Внаслідок асиметричності інвестиційних ринків на частку найбагатших 20 відсотків

населення світу, які мешкали в країнах з високим доходом, наприкінці 90-х років припало 68 відсотків світових ПП, а найбіднішої верстви населення світу в країнах з низьким доходом — лише 1 відсоток світових ПП.

Нерівномірний розподіл ПП у світовій економіці простежується не тільки між багатими і бідними країнами, а й у третьому світі. Перевалена більшість інвестиційних потоків з року в рік йде приблизно до 12 країн, що розвиваються. Це Аргентина, Бразилія, Мексика, Чилі, КНР, Гонконг (Китай), Малайзія, Республіка Корея, Сінгапур, китайська провінція Тайвань, Таїланд і певною мірою Індонезія. Ці держави і території отримують 80 відсотків припливу ПП і 90 відсотків портфельних інвестицій, адресованих третьому світу.

Колосальний розрив у сумах одержаних ПП характерний і для колишніх соціалістичних країн. У 1989—1998 рр. сумарний приплив ПП на душу населення на постсоціалістичному просторі, наприклад, становив: Угорщина — 1652 дол., Чехія — 968, Естонія — 947, Латвія — 634, Україна — 54 дол. США. Ці показники свідчать про те, що в умовах режиму «гнучкого накопичення капіталу» розвинені країни спрямовують інвестиції не туди, де вони більше за все потрібні, а туди, де є сприятливі умови для капіталовкладень, де вони найшвидше приносять найбільші прибутки, де є відповідні інфраструктури та дефіцитні ресурси.

Поширене порівняння економічної глобалізації з припливною хвилею, яка сприяє досягненню берега економічного розквіту і великим, і малим човнам, не витримує критики при зіткненні з дійсністю. Це змушує багато країн третього світу і колишніх соціалістичних країн продовжувати жити в умовах замкненої економіки, покладатися на власні сили у вирішенні завдань модернізації, шукати вихід з кризової ситуації на шляху регіоналізації, а не глобалізації економічної діяльності.

На початку XXI ст. регіоналізація стала супутником глобалізації економічної діяльності і розвивається в межах так званої «малої глобалізації» — територіально-економічних об'єднань стосовно невеликих груп країн на основі взаємної лібералізації торгівлі, руху капіталу і робочої сили. Одним з найстаріших представників інтеграційного угруповання такого типу є Європейський Союз (ЄС).

У сучасному світі налічується десятки таких об'єднань. До них належать такі відомі великі міжнародні регіональні організації, як АСЕАН або НАФТА, так і менші економічні та митні союзи, «спільні ринки» і зони вільної торгівлі. З одного боку, регіоналізація сприяє розвитку інтеграційних процесів, з іншого — створює додаткові бар'єри на шляху глобалізації й призводить до посилення суперечностей і конкуренції між різними економічними об'єднаннями.

Важливою складовою глобалізації економічної діяльності є також лібералізація торгівлі.

Вона розширилася після створення в 1995 р. Всесвітньої торгової організації (ВТО), яка проголосила своєю метою сприяння інтеграції всіх країн у багатосторонню систему регулювання світової торгівлі. Для вирішення цього завдання ВТО зосереджує зусилля на подоланні перешкод міжнародного обороту товарів і послуг. Останнім часом ВТО схвалила низку нових угод, спрямованих на лібералізацію ринків телекомунікацій та фінансових послуг, прагне впорядкувати міжнародні правила конкуренції та процедуру вирішення суперечок.

Однак діяльність ВТО за минулі роки не виправдала покладених на неї сподівань, насамперед у встановленні нових, більш справедливих «правил гри» в сучасній торгівлі, яка відзначається значною асиметрією. Сьогодні на найбагатшу верству населення світу у країнах з високим доходом припадає 82 відсотки світового експорту, на найбідніші в країнах з низьким доходом — лише 1 відсоток. Для досягнення більшої справедливості, за оцінками критиків ВТО, треба поєднати мобільність товарів і капіталу з розвинених країн у третій світ з мобільністю робочої сили і забезпеченням доступу країн, що розвиваються, до високих технологій.

В економічній літературі інколи стверджується, що технологічні зміни зробили глобалізацію можливою, а лібералізація торгівлі, зростання вивозу капіталу, підвищення ролі ТНК у забезпеченні їх мобільності зробили глобалізацію реальною. Дійсно, внаслідок багатосторонніх переговорів середні тарифи на імпорту промислових виробів у країнах, що розвиваються, мають знизитися з 34 відсотків у 1984—1987 рр. до 14 відсотків найближчим часом. З 1970 р. по 1990 р. кількість країн, які скасували валютний контроль над імпортом товарів і послуг, зростає з 35 до 137.

У зв'язку з цим британський дослідник Н. Міддлтон робить висновок, що глобалізація складається з двох елементів — ліквідації протекціонізму всіх видів і зменшення правил, що контролюють рух інвестиційного капіталу. Такої самої думки, але дещо з інших позицій, дотримується його співвітчизник Д. Вудворт. На його думку, глобалізація складається з вільних ринків, інвестиційних потоків, торгівлі та інформації. У багатьох випадках причиною проведення політики дерегулювання і лібералізації стало здійснення заходів щодо стабілізації та перебудови економіки, які були взяті на озброєння в багатьох країнах у результаті кризи зовнішньої заборгованості у 80-х роках часто після «викручування рук» зовнішніми кредиторами.

Аналіз мобільності капіталу в умовах розширення транспарентності економіки не дає підстав говорити про революційні зміни в зовнішній торгівлі та експорті капіталу. Безумовно, обсяги останніх суттєво збільшились в абсолютних цифрах після другої світової війни, але частка їх у ВВП країн-експортерів наблизилася до рівня 1913 р.

недавно. Розвинені країни світу вийшли на рівень товарного експорту 1913 р. тільки після значного підвищення цін на нафту в 1974 р. Частка зовнішньої торгівлі у ВВП багатьох держав Латинської Америки, Азії та Австралії до сьогодні не досягла того рівня, який вони подолали майже 100 років тому і мали напередодні першої світової війни. Світові фінансові потоки також зросли до рівня, досягнутого до початку першої світової війни, тільки на межі ХХІ ст.

Вивіз довготермінового капіталу з розвинених країн (у відсотках від їхнього ВВП) у ХХ ст. характеризується такою динамікою, відсотки: 1913 р. — 3, 1929 р. — 1, початок 60-х років — 0,6—1,1, 1984 р. — 2, 1989—1991 рр. — 3,3. Подібна тенденція характерна і для досягнення попереднього рівня ПІІ у світовому господарстві. Сукупний обсяг ПІІ у відсотках до валового світового продукту становив: 1913 р. — 9; 1960 р. — 4,4; 1975 р. — 4,5; 1985 р. — 6,4; 1991 р. — 8,5; 1994 р. — 9,4. Саме тому лібералізація та дерегулювання ринків товарів і капіталу сприяли інтенсифікації торгівлі й фінансових потоків наприкінці ХХ ст. і тим самим розвитку економічної глобалізації, а не навпаки, як стверджують деякі дослідники цього явища.

Отже, докорінні зміни в сфері виробництва, обігу та фінансів переконливо свідчать про поширення й поглиблення глобалізації економічної діяльності в сучасному світі на мікро- та макроекономічному рівнях. Глобалізація є об'єктивним, але досить складним, комплексним і суперечливим явищем, яке одночасно сприяє і зміцненню співробітництва, і посиленню конкуренції. Тому вона формується і розвивається під впливом взаємодії й конфронтації різноманітних економічних, політичних та соціальних інтересів і сил. Характерною особливістю сучасного етапу економічної глобалізації є те, що країни, що перебувають на різних рівнях економічного розвитку, перебувають і на різних ступенях включення в глобалізаційні процеси, а понад 50 найменш розвинених країн практично знаходяться за межами глобальних змін. Глобалізація економіки в тому вигляді, як вона здійснюється у сучасному світі, має як конструктивний, так і деструктивний характер, як позитивні, так і негативні наслідки.

23.5. Глобальна нерівність: причини, наслідки і висновки

Головна роль у здійсненні економічної глобалізації «згори» належить ТНК та наднаціональним інституціям — Всесвітньому банку (ВБ), Міжнародному валютному фонду (МВФ) і Всесвітній торговій організації (ВТО), які, за словами американського соціолога Дж. Телбота, є регулюючими агенціями глобально організованого капіталістичного виробництва. Після масового виступу профспілок і нових соціальних рухів США проти ВТО, які зірвали сесію ВТО на вищому рівні в Сіетлі наприкінці 1999 р., теорія і практика неолібералізму стали предметом гострої принципової критики.

Критики глобалізації економіки під егідою ТНК та згаданої «тріади» звинувачують їх у тому, що вони підкорюють спроби периферійних держав регулювати свої національні економіки глобальній логіці капіталу, використовуючи при цьому політику «батога і пряника» у доступі до міжнародних кредитів і здійсненні структурної перебудови. В результаті бідні країни втрачають можливість регулювати складові частини глобально організованих виробничих процесів, які перебувають в межах їхніх власних кордонів, і, отже, вийти на більш високий рівень розвитку своєї економіки.

На думку противників «нового світового порядку», ТНК разом з ВБ, МВФ і ВТО володіють колосальною економічною потужністю, диктують свою волю і свої моделі розвитку периферійним і напівпериферійним країнам. У цьому контексті на симпозіумі «ЮНЕСКО і Всесвітня зустріч на найвищому рівні з питань соціального розвитку» в 1994 р. зазначалось, що сьогодні процес глобалізації... ставить державу поза законом. Як свідчать дані, об'єднаний капітал 15 головних мультинаціональних компаній перевершує сукупний ВВП близько 100 бідних країн. За їх допомогою обрані еліти в країнах, що розвиваються, будують псевдо-Манхеттени в океані бідності.

На чолі посилення експлуатації світу глобальним капіталізмом стоять США, які під прикриттям необхідності подолання сучасного хаосу намагаються встановити новітній варіант «Pax Americana». З метою нового переділу світу за силою і капіталом Вашингтон використовує і сучасні економічні важелі неолібералізму, і традиційні механізми політичного тиску. Проголосивши курс на лібералізацію виробництва, фінансів і торгівлі, США в період першого терміну правління адміністрації Б. Клінтона США 60 разів вводили в односторонньому порядку економічні санкції або погрожували в законодавчому порядку застосувати їх проти 35 країн, в яких проживає 42 відсотки населення світу.

Диктат з боку лідера сучасного світу не сприяє реалізації намірів країн, що розвиваються, і з перехідною економікою інтегруватися в світову економіку. Політика «сімки» на чолі зі США ще більше перетворює країни третього світу на сировинні придатки ядра. Це дає змогу країнам, де проживає 20 відсотків світового населення, споживати 85 відсотків світових алюмінію і синтетичних хімічних елементів, 80 відсотків чорних металів і сталі, 80 відсотків енергоносіїв, 75 відсотків пиломатеріалів, 65 відсотків м'яса, добрив і цементу, 50 відсотків риби і зерна. Спроби «нових економік» проникнути на світовий ринок зі своїми товарами знищуються в корені за допомогою антидемпінгових заходів, спрямованих на захист своїх виробників.

Засилля ТНК у світовій економіці супроводжується експансією міжнародних банків. Демонтаж державного контролю за рухом капіталів після краху Бреттон-Вудської системи призвів до колосального сплеску спекулятивної діяльності. Раніше 90 відсотків усіх

операцій з іноземною валютою здійснювалися з метою фінансування торгівлі та довгострокових інвестицій і тільки 10 відсотків трансакцій мали спекулятивний характер. Тепер понад 90 відсотків операцій реалізується зі спекулятивними цілями.

У середині 90-х років щоденні фінансові потоки досягли 1,2 трлн дол. і перевершили резерви іноземної валюти в розпорядженні всіх країн «сімки». Подорожчання кредиту стало серйозною перешкодою на шляху економічного розвитку третього світу. Країни, що розвиваються, маючи недержавну заборгованість, що перевищує 500 млрд. дол., змушені збільшувати витрати на її обслуговування на 5 млрд. дол. при кожному підвищенні відсоткової ставки на один пункт.

Глобальна криза фінансової системи внаслідок потрясінь 1997—1998 рр. стала результатом діяльності ВБ і МВФ, які контролюють країни «сімки», а також посилення концентрації й мобільності фіктивного капіталу, зосередженого в руках світової фінансової олігархії. Фінансовий обвал, спровокований фінансовими імперіями, завдав тяжкого удару значній частині міжнародного співтовариства, але найбільше — країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою.

Розвиток світового господарства наочно демонструє, що глобалізованій світовій економіці зовсім не притаманна та благодійність, яку їй приписують численні ставленики ТІК і В Б — МВФ — ВТО.

Ототожнення глобалізації з інтернаціоналізацією торгових, інвестиційних, виробничих процесів, які нібито ведуть до взаємовигідного зв'язку всіх національних економік за допомогою стратегічної «тріади» торгівлі, капіталовкладень і кредитів — безпідставне. Якби це відповідало дійсності, то глобалізація супроводжувалася б прогресуючим розвитком принаймні значної частини країн з ринковою економікою на периферії капіталістичного світу і скороченням розриву між Північчю і Півднем. Нічого подібного не відбувається.

Внаслідок глобалізації економіки багаті країни стають ще багатшими, бідні — ще біднішими, глобальна нерівність постійно зростає, пауперизація народів у країнах, що розвиваються, на початку ХХІ ст. набуває загрозливих масштабів.

У середині 90-х років на кожну прогресуючу в економічному відношенні країну третього світу, яка розвивалася відносно високими темпами, припадало як мінімум 10 країн, виключених з економічного розвитку. У цих країнах на узбіччі глобального капіталізму проживало 45 відсотків населення світу. Водночас у світі було 358 мільярдів, які володіли більшим багатством, ніж річний доход майже половини населення Землі. Звільнення від колоніальної залежності не привело до припинення нерівності між Північчю і Півднем. У 1960 р. багаті країни, в яких проживало 20 відсотків населення

світу, поглинали 70 відсотків глобальних доходів, у 1990 р. — 83 відсотки тих самих доходів. За той же період частка бідних країн, де проживало 20 відсотків населення світу, у загальних доходах зменшилася з 2,3 до 1,4 відсотка. Фінансова криза 1997—1998 рр. стала черговим поштовхом до ще більшого поглиблення і розширення глобальної нерівності.

На початку нового тисячоліття більша частина країн Півдня перетворилася на анклав масового злидарювання, хронічна бідність — на постійний супутник глобалізації, лібералізації і маркетизації.

Однак процеси пауперизації світу не обмежуються країнами Азії, Африки й Латинської Америки. Останнім часом проблема соціальної несправедливості ще більше загострилася внаслідок значного погіршення соціально-економічного становища населення в колишніх соціалістичних країнах. За офіційними даними ВБ — МВФ, у сучасному світі 1,5 млрд. чол. витрачає не менше ніж 1 дол. США на день, 2 млн. чол. — менш як 2 дол. США на день. Характерною ознакою сучасного зубожіння є позбавлення доступу мільярдів людей до адекватних матеріальних ресурсів.

Стала тенденція до концентрації бідності та багатства на різних соціальних полюсах чітко прослідковується і в країнах ядра.

Всупереч міфу про те, що на Заході всі соціальні прошарки виграють від глобалізації, її результати майже повністю дістаються великому бізнесу. Становище трудящих у країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), у тому числі в найбагатшій країні капіталістичного світу — США, у період глобалізації суттєво погіршилося.

У 1973—1998 рр. продуктивність праці у США зросла на 46,5 відсотка, а заробітна плата робітників залишилась на рівні 25-річної давності.

Не стала винятком із правила зубожіння і Європа. Сьогодні Європа стикається з серйозними проблемами, які загрожують соціальним вибухом. У країнах Центральної та Східної Європи перехід до ринкової економіки і скасування комуністичної соціальної політики призвели до неадекватності та недоступності охорони здоров'я і соціальних інфраструктур. У країнах Західної Європи політика соціального захисту населення перебуває в занепаді та піддається сумніву. Бідність вразила десятки мільйонів європейців, — зазначено в доповіді Комітету з питань соціальної політики ПАРЄ.

У 1993 р. кожний шостий житель і кожне шосте домогосподарство в 12 країнах ЄС перебували за межею бідності. У 1996 р., за оцінками Євростату, 31 млн. чол. в 15 країнах ЄС отримували соціальну допомогу, 18 млн. — допомогу з безробіття, близько 35 відсотків домогосподарств були за межею бідності. Житлова проблема в ЄС набула критичного характеру. У 1996 р. в Німеччині було близько 930 тис. бездомних. 15 млн.

чол. у країнах ЄС мешкають у перенаселених будинках, 2,5 млн. чол. — у фургонах і автопричепках, пристосованих під житло, 1,5 млн. чол. перебувають під загрозою виселення на вулицю. За офіційними даними, у 1980 — 1990 рр. нерівність зросла в 15 країнах ОЕСР, а зменшилася тільки в одній країні ОЕСР.

Економічна глобалізація супроводжується, з одного боку, зростанням економічної нерівності в світі, а з іншого — збагаченням монополій у країнах ядра. Про це свідчить той факт, що сукупний дохід на вкладений капітал у підприємницькому секторі країн «сімки» зріс з 12,5 відсотка на початку 80-х років до більш як 16 відсотків у середині 90-х років. Ці прибутки збільшувалися передусім за рахунок зниження заробітної плати як у своїх країнах, так і в країнах розташування ТНК за кордоном.

У 1996 р. середній дохід населення у 70 країнах світу був нижчий, ніж у 1980 р., а в 43 країнах — ще нижчий, ніж у 1970 р. Частка людей, які опинилися за межею бідності, з 1974 р. по 1994 р. зросла з 16 до 19 відсотків. Безпрецедентними темпами йде пауперизація населення на «постсоціалістичному» просторі. За роки реформ кількість бідних тут зросла з 4 до 120 млн. чол. Особливу тривогу викликає те, що сьогодні очікувана тривалість життя кожного третього жителя в країнах третього світу становить менш ніж 40 років.

Переконливим виявом глобальної нерівності в сучасному світі є різниця у визначенні ВВП на душу населення у різних країнах. У 1992 р. в 23 багатих країнах цей дохід становив 21 740 дол., в 67 країнах з середнім доходом — 2351, 21, у 42 бідних країнах — 307,56 дол. США. У середині 90-х років понад 1,2 млрд. чол. опинилися в лещатах абсолютної бідності, понад 1 млрд. з них — у країнах, що розвиваються.

Більше ніж 100 млн. чол. були повністю безробітними, набагато більше — частково зайнятими. Понад 1 млрд. дорослих не вмели читати і писати, понад 300 млн. дітей не відвідували початкову школу. 1,5 млрд. людей не мали доступу до чистої питної води, 2 млрд. — до санітарного і медичного обслуговування. Сотні мільйонів людей були вилучені з економічного, політичного, соціального і культурного життя.

У зв'язку з цим заступник Генерального секретаря ООН Н. Десаї зазначав, що часто соціальні проблеми розглядаються тільки після прийняття рішень з питань економічної політики. Одним із прикладів цього є політика структурної перебудови. Проте стабільну економіку не можна побудувати у нестабільному суспільстві.

Першими жертвами бідності сьогодні стають безробітні, бідні, що працюють, та частково зайняті, значна частина молоді й жінок, неповні та великі сім'ї, громадяни похилого віку, інваліди, етнічні меншини, біженці й мігранти. Бідність є головною причиною соціального відторгнення, маргіналізації і дискримінації багатьох соціальних,

професійних, вікових, расових груп. Вона породжує насилля, бандитизм, тероризм, торгівлю людьми, наркоманію, алкоголізм, проституцію, деградацію людської особистості та робочої сили, інші соціальні патології, що створюють і відтворюють умови, які підривають засади світової цивілізації.

Австралійський соціолог С. Кастлз наголошує: триумф ринку на національних й інтернаціональному рівнях означає, що багато можновладців більше не розглядають величезну нерівність як проблему, а скоріше вбачають у ній важливий чинник підвищення ефективності економічної системи. А колапс комуністичної альтернативи в 80-ті роки дав можливість проголосити інтереси глобального капіталу інтересами всього людства.

Цілком зрозуміло, що сучасне поглиблення кризових явищ у всесвітній економіці примушують до ще більшої глобальної нерівності та значного погіршення становища людей праці. У зв'язку з цим Міжнародна зустріч трудящих 6—8 серпня 1997 р., в якій брали участь понад 1300 представників високого рівня від 400 профорганізацій з 60 країн світу, закликала міжнародний профспілковий рух розробити програму-мінімум боротьби проти неоліберальної глобалізації, а ООН — до термінового проведення Всесвітньої зустрічі на найвищому рівні з проблем зайнятості, заробітної плати та умов праці. У Заяві Всесвітньої федерації профспілок засуджується антиробітничка стратегія західних держав, які разом з ВБ — МВФ — ВТО використовують економічні реформи як засіб установа свого панування і перекладають соціальні витрати економічного розвитку на трудящих усіх країн.

У Заяві ВФП говориться, що концентрація й глобалізація капіталу є головною причиною зростання безробіття, бідності, маргіналізації, соціальної дезінтеграції в світі, особливо в країнах, що розвиваються. Втілення в життя неоліберальної моделі уже призвело до бідності та залишило без засобів існування цілі країни й географічні регіони, відділяючи людей від землі, основних засобів виробництва. Водночас реалізація неоліберальної моделі збільшує безробіття і неповну зайнятість, інтенсифікує працю і подовжує робочий час, а також заохочує використання дитячої праці. Неоліберальні політики закріплюють тендерну нерівність і дискримінацію жінок, знижують реальну заробітну плату, зменшують розміри особистих і соціальних допомог і доступ до отримання громадянських послуг.

Згадана Міжнародна зустріч трудящих запропонувала власну модель розвитку, що заснована на таких вимогах:

- 1) проведення економічної політики, спрямованої на створення і поліпшення робочих місць;
підвищення заробітної плати і доходів населення;

нове підтвердження інституції колективних переговорів як механізму регулювання відносин між працею і капіталом;
прийняття Соціальної та Міжнародної хартії на захист і повагу головних прав трудящих;
збільшення бюджетних асигнувань на охорону здоров'я, освіту, соціальний захист і житлове будівництво;
втілення в життя політики, спрямованої на запобігання нещасним випадкам і професійним захворюванням на виробництві, забезпечення ефективного захисту здоров'я й життя людини праці.

Сучасна дійсність на всіх континентах не залишає сумніву в тому, що подальше ігнорування життєвих інтересів і демократичних прав трудящих не тільки прирікає на провал нинішні моделі модернізації та «наздоганяючого» розвитку, а й здатне спричинити глобальні соціальні потрясіння.

Концепція неоліберального ринкового фундаменталізму й «економіка казино», побудована на спекулятивних засадах, дискредитували себе і мають залишитися в архіві економічної історії ХХ ст., адже саме вони зробили майже 100 країн світу жертвами фінансових криз за чверть століття.

Це змушені визнати сьогодні офіційні представники Бреттон-Вудських інституцій.

Нинішній маршрут поступу світової цивілізації до глобального прогресу недавно поставив під сумнів навіть провідний економіст ВБ Дж. Стігліц, котрий вельми образно зауважив: коли один автомобіль терпить катастрофу на вигині шосе, можна дійти висновку, що це сталося з вини водія або внаслідок несправності його автомобіля. Але коли на тому ж самому повороті нещасні випадки повторюються день у день, є всі підстави припустити, що, мабуть, не все гаразд з дорогою.

Саме тому, що глобальний капіталізм не може вивести людство з сучасної цивілізаційної кризи, до якісно нової глобальної, гуманної та демократичної парадигми соціального розвитку і життєустрою, необхідність переходу до побудови сталої економіки, сумісної зі збереженням навколишнього середовища для майбутніх поколінь, стає нагальною потребою нашого часу.

Запитання і завдання для самостійної роботи

Розкрийте походження та значення термінів «глобальний», «глобалізм», «глобалізація», «глобалізований».

Визначте хронологічні межі глобалізації економічної діяльності. Які з наведених чинників і рушійних сил, на ваш погляд, були вирішальними у прискоренні міжнародних економічних зв'язків та глобалізації економічного життя протягом останньої чверті ХХ ст.: суспільні; економічні; технологічні; міжнародні; політичні; геополітичні;

лібералізаційні: екологічні; культурні.

Які з наведених елементів належать до інтернаціоналізованої світової економіки, а які до глобалізованої світової економіки: національна економіка; міжнародний ринок; мультинаціональна компанія; внутрішній ринок; нова глобальна світова економіка; національний капітал; транснаціональна компанія; незалежний капітал; національний менеджмент та персонал.

Які з наведених характеристик притаманні фордистській моделі організації виробництва, а які постфордистській моделі організації виробництва: негнучкі технології; децентралізовані форми організації праці; фемінізація виробничих процесів; бюрократичні структури управління; масове виробництво гомогенних виробів; новий міжнародний розподіл праці; захист національних ринків; гомогенізація зразків споживання; робітники масових професій; впровадження нових комп'ютерних технологій; зменшення обсягу соціальних послуг; «ефект масштабу».

Які з наведених елементів лібералізації і дерегулювання ринків товарів та послуг в умовах глобалізованої світової економіки мають позитивні і які негативні наслідки для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою: режим «гнучкого накопичення капіталу»; розширення масштабів та географічної мобільності прямих іноземних інвестицій; обмеження мобільності робочої сили; право інтелектуальної власності: застосування антидемпінгових заходів; експансія міжнародних банків; створення «економіки казино»; надання кредитів та технічної допомоги; здійснення програм стабілізації та структурної перебудови; транспарентність економіки; передислокація філій ТНК у країни третього світу та колишні соціалістичні країни; модернізація традиційних економік.

Содержание : Основи економічної теорії - Чухно

Передмова

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПРЕДМЕТ, МЕТОД, ФУНКЦІЇ

- 1.1. Предмет економічної теорії
- 1.2. Економічні категорії і закони
- 1.3. Методи економічної теорії
- 1.4. Функції економічної теорії
- 1.5. Виникнення економічної теорії і основні етапи її розвитку

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ Й ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

- 2.1. Формування економічної політики
- 2.2. Основні напрями, пріоритети, методи, інструменти економічної політики

ЧАСТИНА I. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

РОЗДІЛ 3. СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА І ТИПИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

- 3.1. Сутність і структура економічної системи
- 3.2. Матеріальне виробництво і соціальна сфера
- 3.3. Власність, її місце і роль в економічній системі
- 3.4. Принципи визначення економічних систем
- 3.5. Економічна система капіталізму, її еволюція

РОЗДІЛ 4. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

- 4.1. Форми економічних зв'язків і суспільного господарства
- 4.2. Товар і його властивості
- 4.3. Розвиток форм вартості
- 4.4. Гроші та їхні функції
- 4.5. Закон вартості і його роль у розвитку товарного виробництва
- 4.6. Еволюція товарно-грошового господарства у товарно-кредитне

РОЗДІЛ 5. РИНОК ТА ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРА

- 5.1. Сутність ринку, його функції та умови формування
- 5.2. Структура ринку
- 5.3. Моделі ринкової економіки
- 5.4. Особливості становлення ринкових відносин в Україні
- 5.5. Ринкова інфраструктура
- 5.6. Товарна біржа
- 5.7. Фондова біржа

РОЗДІЛ 6. ОСНОВИ САМОРЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

- 6.1. Головні елементи саморегулювання ринкової економіки

6.2. Попит: сутність, види, детермінанти, особливості.

6.3. Сутність і головні особливості пропозиції. Закон пропозиції

6.4. Ціна в ринковій економіці

6.5. Конкуренція у ринковій економіці

РОЗДІЛ 7. ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

7.1. Необхідність державного регулювання в ринковій економіці

7.2. Діяльність держави щодо забезпечення економічної рівноваги

7.3. Регулююча діяльність держави в соціальній сфері

7.4. Межі і перспективи регулюючої діяльності держави

РОЗДІЛ 8. ОСНОВНІ РИСИ І ЗАКОНОМІРНОСТІ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ В УКРАЇНІ

8.1. Сутність перехідного періоду від командної до ринкової економіки

8.2. Зміст перехідного періоду

8.3. Характер перехідної економіки

8.4. Моделі перехідної економіки

8.5. Етапи і терміни перехідного періоду

ЧАСТИНА II. МІКРОЕКОНОМІКА

РОЗДІЛ 9. ПІДПРИЄМНИЦТВО І ПІДПРИЄМСТВО (ФІРМА)

9.1. Сутність підприємництва й умови його існування

9.2. Організація підприємницької діяльності

9.3. Підприємство (фірма): сутність і умови функціонування

9.4. Види підприємств

9.5. Капітал як матеріальна основа підприємницької діяльності

РОЗДІЛ 10. ДОМОГОСПОДАРСТВО

10.1. Бюджетне обмеження домогосподарства

10.2. Уподобання домогосподарства

10.3. Рівновага домогосподарства як споживача

10.4. Основні чинники, які впливають на попит домогосподарства

РОЗДІЛ 11. ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ. ЗАРОБІТНА ПЛАТА

11.1. Соціально-трудові відносини та їх трансформація

11.2. Мотивація трудової діяльності. Заробітна плата

РОЗДІЛ 12. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

12.1. Сутність витрат виробництва та їх види

12.2. Витрати виробництва у короткотерміновому і довготерміновому періодах

12.3. Прибуток, його норма і напрями використання

РОЗДІЛ 13. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІН ЗАЛЕЖНО ВІД МОДЕЛІ РИНКУ

13.1. Загальні принципи ціноутворення

13.2. Моделі ринку

РОЗДІЛ 14. ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

14.1. Місце і роль сільського господарства у суспільному виробництві, його особливості

14.2. Рентні відносини

14.3. Науково-технічна революція і розвиток агропромислової інтеграції

14.4. АПК: функції і структура

14.5. Взаємозв'язок і поєднання дрібного й великого виробництва в АПК

14.6. Особливості підприємництва в агропромисловому виробництві

14.7. Зміни в соціально-економічній структурі села

ЧАСТИНА III. МАКРОЕКОНОМІКА

РОЗДІЛ 15. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА. ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

15.1. Національна економіка: сутність, структура і особливості

15.2. Доходи і витрати в національній економіці

15.3. Валовий внутрішній продукт (валовий національний продукт), його складові та методи обчислення

15.4. Номінальний і реальний ВВП. Дефлятор ВВП

15.5. Система національних рахунків

15.6. ВВП і економічний добробут

РОЗДІЛ 16. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ: СУКУПНИЙ ПОПИТ І СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ

16.1. Загальна модель (або модель сукупного попиту і сукупної пропозиції)

16.2. Сукупний попит і сукупна пропозиція: сутність, детермінанти, компоненти, взаємодія.

16.3. Споживання і заощадження: сутність, функції, співвідношення з доходом

16.4. Інвестиції: сутність, стимули, детермінанти, співвідношення із заощадженням і доходом

16.5. Мультиплікатор

РОЗДІЛ 17. ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТНА СИСТЕМА

17.1. Закони грошового обігу і основні тенденції його динаміки

17.2. Кредитна система, банки, фондові біржі

17.3. Кейнсіанська і монетаристська моделі кредитно-грошової політики

РОЗДІЛ 18. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ І ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

18.1. Сутність фінансів і роль їх у ринковій економіці

18.2. Податкова система

18.3. Державний бюджет, його формування і використання

18.4. Фіскальна політика

РОЗДІЛ 19. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ

19.1. Теорії економічного зростання

19.2. Критерії економічного зростання

19.3. Циклічні коливання економіки

19.4. Безробіття і його соціально-економічні аспекти

19.5. Інфляція: поняття, вимірювання, види

РОЗДІЛ 20. СУСПІЛЬНИЙ ПРОГРЕС І СТАБІЛІЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

20.1. Соціальний прогрес: зміст, критерії, показники

20.2. Рівень життя і його показники

20.3. Соціальний захист населення

20.4. Стабілізаційна політика держави: кейнсіанський і монетаристський підходи

ЧАСТИНА IV. СУЧАСНЕ ВСЕСВІТНЄ ГОСПОДАРСТВО

РОЗДІЛ 21. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І ЙОГО ЕВОЛЮЦІЯ

21.1. Поняття світового господарства і етапи його розвитку

21.2. Міжнародний поділ праці та його основні форми

21.3. Міжнародна торгівля і утворення світових ринків товарів

21.4. Міжнародний рух капіталу

21.5. Міжнародна міграція робочої сили

21.6. Сучасні форми і основні тенденції розвитку міжнародних науково-технічних зв'язків

21.7. Форми спільного підприємництва

21.8. Економічна інтеграція, її сутність і стадії

РОЗДІЛ 22. СВІТОВІ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

22.1. Сутність і основні тенденції розвитку міжнародних валютних відносин

22.2. Міжнародна валютна система

22.3. Сучасні міжнародні кредитні відносини

РОЗДІЛ 23. ГЛОБАЛЬНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА УКРАЇНУ

23.1. Економічна глобалізація світу

23.2. Глобалізація виробництва

23.3. Глобалізація: від фордизму до постфордизму

23.4. Глобалізація торгівлі та фінансів

23.5. Глобальна нерівність: причини, наслідки і висновки