А. І. Щетинін

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

ПІДРУЧНИК

Затверджено
Міністерством освіти і науки України
для студентів вищих навчальних закладів

Київ
«Центр учбової літератури»
2011

УДК 30(075.8)
ББК 65.01я73
Щ 70

Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1/11-11352 від 14.12.2010 р.)

Рецензенти:
Тарасевич В. М. – доктор економічних наук, професор;
Задоя А. О. – доктор економічних наук, професор.

Щетинін А. І.
Щ 70 Політична економія. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 480 с.

ISBN 978-611-01-0205-6

Підручник складено за логікою і змістом нормативної програми дисципліни «Політична економія». У ньому на основі величезного доробку найбільш відомих економістів-теоретиків в історичному аспекті розкрито процес виникнення, становлення і розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, що дозволяє скласти стійке уявлення про суть і особливості сучасних економічних процесів. Особливу увагу приділено теоретичному осмисленню місця і ролі нашої економіки в надзвичайно динамічних і складних загальносвітових процесах.

Підручник призначено для студентів економічних спеціальностей. Він може бути використаний також тими, хто цікавиться загальноекономічними тенденціями і законами розвитку сучасної ринкової економіки.

УДК 30(075.8)
ББК 65.01я73

ISBN 978-611-01-0205-6

© Щетинін А. І., 2011.
© Центр учбової літератури, 2011.

ЗМІСТ

ВСТУП 7

РОЗДІЛ І. Предмет і метод політичної економії 10

1.1. Виникнення й розвиток політекономії 10
1.2. Політекономія як складова частина економічної теорії . . 19
1.3. Метод політичної економії. 25
1.4. Категорія і закони політичної економії 29
1.5. Політична економія та її функції 32

РОЗДІЛ ІІ. Виробництво матеріальних благ і послуг і характер праці 37

2.1. Поняття виробництва та його фактори. Продуктивні сили . . 37
2.2. Суспільне виробництво. Суспільний продукт та його форми . 41
2.3. Виробничий потенціал суспільства і межа виробничих можливостей. 47

РОЗДІЛ ІІІ. Економічні потреби та інтереси 53

3.1. Економічні потреби, їх суть і структура. 53
3.2. Закон зростання потреб і механізм його дії 58
3.3. Економічні інтереси, їх сутність і структура 62
3.4. Економічні суперечності, їх характер та класифікація. Суперечності — джерело розвитку. 64

РОЗДІЛ ІV. Соціально-економічний устрій суспільства. Економічна система та закони її розвитку 68

4.1. Економічна система і її суть. 68
4.2. Виробничі відносини в економічній системі 73
4.3. Відносини власності як визначальний елемент системи економічних відносин 76
4.4. Розвиток відносин власності в сучасних умовах 92

РОЗДІЛ V. Товарна форма організації суспільного виробництва. Товар і гроші 99

5.1. Натуральне виробництво і його особливості 99
5.2. Товарне виробництво, умови та причини його виникнення 101

5.3. Товар і його властивості. Закон вартості і його роль у розвитку товарного виробництва 106
5.4. Теорії вартості 113
5.5. Еволюція форм вартості і виникнення грошей 117
5.6. Гроші, їх сутність і функції 122
5.7. Закон грошового обігу. Інфляція 129

РОЗДІЛ VI. Капітал: процес виробництва і нагромадження. Наймана праця і заробітна плата 149

6.1. Перетворення грошей на капітал. Загальна формула руху капіталу і її суперечності 149
6.2. Робоча сила як товар. Процес створення додаткової вартості 153
6.3. Заробітна плата як перетворена форма вартості товару робоча сила 164
6.4. Форми і системи заробітної плати 170

РОЗДІЛ VII. Витрати виробництва і прибуток 178

7.1. Витрати виробництва, їх сутність і види 178
7.2. Прибуток як перетворена форма додаткової вартості. Норма і маса прибутку 183
7.3. Середня норма прибутку й утворення ціни виробництва 186
7.4. Теорії прибутку 192

РОЗДІЛ VIII. Ринок, його суть і функції. Моделі ринку. Конкуренція і ціноутворення 196

8.1. Сутність і функції ринку 196
8.2. Конкуренція і моделі ринків. 204
8.3. Класифікація ринків і загальні основи їх функціонування 213
8.4. Інфраструктура ринку 220

РОЗДІЛ IX. Домогосподарство в системі економічних відносин 234

9.1. Домогосподарство і його місце в економічній системі суспільства. 234
9.2. Доходи домогосподарств і їх розподіл 241
9.3. Витрати та заощадження домашніх господарств 243

РОЗДІЛ X. Підприємство як товаровиробник. Валовий дохід і прибуток 250

10.1. Підприємництво, його суть та принципи організації . . 250
10.2. Підприємство як первинна ланка економіки. Соціально-економічна характеристика підприємства 256
10.3. Продукт підприємства і складові його вартості 262
10.4. Валовий дохід і прибуток 267

РОЗДІЛ XI. Галузеві особливості виробництва й функціонування капіталу. Форми прибутку, процент і рента 273

11.1. Аграрна сфера виробництва і її особливості. Форми господарювання в сільському господарстві 273
11.2. Диференційна, абсолютна і монопольна земельні ренти 281
11.3. Реформування сільського господарства в Україні і рентні відносини 288

РОЗДІЛ XII. Суспільне відтворення. Суспільний продукт і його основні форми 300

12.1. Сутність суспільного відтворення і його основні моменти. Суспільний продукт і національний дохід 300
12.2. Суть проблеми реалізації суспільного продукту. Теорія реалізації Ф. Кене 302
12.3. Теорія відтворення К. Маркса 306
12.4. Кейнсіанство і монетаризм як подальший розвиток теорії суспільного відтворення 317
12.5. Національний дохід і його розподіл 322

РОЗДІЛ XIII. Економічний розвиток. Зайнятість, відтворення робочої сили та їх регулювання державою 329

13.1. Суть і типи економічного зростання, його теорії і моделі 329
13.2. Економічні цикли 335
13.3. Зайнятість, її форми й соціально-економічні наслідки безробіття 340
13.4. Державне регулювання зайнятості і відтворення робочої сили 345

РОЗДІЛ XIV. Господарський механізм у системі суспільного відтворення. Держава та її економічні функції 355

14.1. Господарський механізм, його сутність, функції та структура 355
14.2. Теорії державного регулювання економіки 359

14.3. Сучасні моделі соціально-орієнтованої (регульованої) ринкової економіки 365
14.4. Основні напрямки державного регулювання економіки 368

РОЗДІЛ XV. Сучасні економічні системи. Особливості розвитку перехідних економік 382

15.1. Процес зародження капіталістичної формації. Капіталізм вільної конкуренції 382
15.2. Становлення і розвиток монополістичного капіталізму 386
15.3. Державно-монополістичний капіталізм і становлення економіки змішаного типу 392
15.4. Деякі моделі соціально-орієнтованої економіки та їх особливості 396
15.5. Перехідна економіка, її ознаки і моделі 404

РОЗДІЛ XVI. Суть і структура світового господарства. Форми міжнародних економічних відносин 414

16.1. Світове господарство; сутність та структура 414
16.2. Інтернаціоналізація господарських відносин і глобалізація світової економіки 418
16.3. Міжнародна торгівля і її економічні основи 424
16.4. Рух міжнародного капіталу і його форми 433
16.5. Міжнародна міграція робочої сили. 438
16.6. Міжнародні валютно-фінансові відносини 444

РОЗДІЛ XVII. Економічні аспекти глобальних проблем та їх вплив на економічний розвиток України 457

17.1. Сутність, причини виникнення та класифікація глобальних проблем 457
17.2. Шляхи розв'язання глобальних проблем 461
17.3. Міжнародне співробітництво з подолання загроз планетарного масштабу 467
17.4. Україна та її внесок у розв'язанні глобальних проблем 471

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ. 479

ВСТУП

Курс «Політекономія» належить до циклу дисциплін природничонаукової та загальноекономічної підготовки. У цьому курсі розглядаються питання, пов'язані із загальними проблемами розвитку суспільного виробництва, а також категорії і закони, які відображають надскладну систему економічних відносин, що виникають між людьми в процесі виробництва та у взаємодії з продуктивними силами визначають характер і рівень організації життя суспільства.

У перших трьох розділах підручника розглядаються загальні питання організації суспільного виробництва і розкриваються ті базові процеси й фактори, поза якими не може існувати суспільство. Значну частину матеріалу відведено визначенню предмета політичної економії та її методу. При цьому становлення цієї теорії економічної науки подано в історичній ретроспективі, що дало можливість, хоча, щоправда, і в дещо загальному варіанті, розкрити тісний зв'язок між розвитком суспільного виробництва і формуванням наукових знань про його організацію та особливості.

Наступні чотири розділи присвячені розкриттю сутності тих явищ, які знаходять свої відображення в таких поняттях і категоріях: економічна система суспільства, структура економічної системи та її найбільш характерні риси, товарне виробництво, товар, гроші, капітал і основні форми організації його руху. Вивчення цього матеріалу дозволяє сформувати чітку систему уявлень про загальну організацію і особливості центрального й найважливішого процесу в реалізації суспільного відтворення, а саме процесу виробництва матеріальних благ і послуг, які і забезпечують обмін речовин між людиною і природою, а отже й існування всього суспільства.

Товарне виробництво, як загальна форма організації виробництва, функціонує з метою забезпечення потреб конкретної людини й усього суспільства загалом. Але, з одного боку, воно здійснюється окремими уособленими товаровиробниками, які не отримують ніякого завдання стосовно того, що виробляти, як виробляти і взагалі виробляти чи ні. З іншого боку, їм протистоять мільйони споживачів, яким на кожен даний момент потрібна велика кількість абсолютно конкретних різнома-

нітних благ і послуг. Цю надскладну проблему забезпечення зв'язку між сукупним виробником і сукупним споживачем має вирішувати ринок. Саме він є тим механізмом, який через взаємодію попиту і пропозиції забезпечує взаємозв'язок виробництва та споживання, діючи при цьому автономно, як саморегулююча система. Механізм ринку надскладний, і його реалізація здійснюється через певні організаційно-правові суб'єкти товарного виробництва, найбільш типовими з яких виступають домогосподарства і підприємства. Саме цьому блоку питань присвячено матеріал VIII—XI розділів. При цьому в заключному розділі розглядається специфіка виробничих відносин, що формуються в сільському господарстві, а також такі важливі категорії, як диференційна, абсолютна і монопольна земельна рента.

У наступних чотирьох розділах розкривається механізм суспільного відтворення, а також низка питань, що пов'язана з ним і охоплює процес розподілу національного доходу. У цій частині підручника значна увага приділена проблемі економічного зростання й механізму державного регулювання економіки. Розвиток теорії державного регулювання і його реалізація в різних умовах свідчать про можливості, які державне регулювання відкриває для окремих країн, і показують шляхи забезпечення ефективного функціонування їх ринкової економіки. Практика суспільного відтворення підтверджує той факт, що найбільш оптимальний варіант організації господарчого життя досягається там, де самоорганізація товарного виробництва доповнюється виваженим і продуманим втручанням держави в економіку на тих напрямках, де ринок не здатний забезпечити рівновагу. Акцент на цих питаннях виправданий ще й тим, що Україна знаходиться на початку свого шляху до ринку і повинна використати вже напрацьований і найбільш успішний досвід інших країн. З цього погляду значне місце в останньому розділі цього блоку відведено характеристиці найбільш відомих моделей організації соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Заключні два розділи присвячені характеристиці сучасного світового господарства і найбільш важливим тенденціям, які відображають його розвиток. Потужні процеси подальшого розвитку світового господарства з невідворотністю ставлять перед нашою державою питання про визначення свого місця в економічній організації світової спільноти з метою максимального захисту вітчизняної економіки від реальних загроз і забезпечення найбільш повної реалізації національних інтересів України.

Виникнення й постійне посилення глобальних проблем, що постають перед людством, вимагають їх чіткого розуміння й усвідомлення необхідності тісної співпраці усіх держав щодо їх вирішення. Саме

тому в підручнику розкриваються, як самі проблеми і ступінь їх важливості, так і конкретні шляхи їх вирішення, які сьогодні пропонує сучасна наука. При цьому значна частина матеріалу присвячена місцю України та її причетності до загострення тієї чи іншої глобальної проблеми, а також до вирішення окремих проблем.

Курс «Політекономія» займає надзвичайно важливе місце в підготовці висококваліфікованих фахівців. Без ґрунтовного ознайомлення з базовими методологічними положеннями політичної економії неможливо сформувати чітке системне і, головне, наукове знання про суспільне виробництво й об'єктивні закони його розвитку. Водночас ця наука разом з іншими дає можливість сформувати цілісне уявлення про весь навколишній світ, і тому сприяє формуванню світоглядної позиції індивіда, яка з розвитком суспільства стає все більш важливою для вирішення як національних, так і планетарних проблем, що виникають перед людством.

Підручник складено за логікою і змістом програми курсу «Політична економія» і щодо цього він відповідає тим вимогам державного стандарту освіти, які визначені стосовно обов'язкових навчальних дисциплін.

РОЗДІЛ І

ПРЕДМЕТ І МЕТОД ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

1. Виникнення й розвиток політекономії.
2. Політекономія як складова частина економічної теорії.
3. Метод політичної економії.
4. Категорії і закони політекономії.
5. Політична економія та її функції.

1.1. Виникнення й розвиток політекономії

Кожна жива істота, щоб забезпечити своє життя, має споживати блага, постійно здійснювати обмін речовин між собою і природою. Цей обмін є основою життя будь-якої істоти: від найпростіших до людини. З цього погляду людина нічим не відрізняється від інших форм живої матерії, бо й вона існує за рахунок цього обміну. Але людину з цього загальнобіологічного процесу вирізняє, принаймні, два суттєвих моменти.

По-перше, людина хоча й використовує для забезпечення свого життя певні елементи природи, що існують у готовому вигляді (наприклад, повітря, сонячне світло тощо), але основну частину тих благ, які вона потребує для свого життя, людина отримує, переробляючи ці елементи природи в процесі своєї праці.

По-друге, оскільки людина живе і працює в суспільстві, то й процес праці (а більш узагальнено — процес виробництва) має колективний суспільний характер.

Отже, ***основу життя як окремої людини, так і суспільства загалом становить процес суспільного виробництва, що охоплює виробництво, розподіл, обмін і споживання всього різноманіття благ, за допомогою яких окремий індивід і все суспільство задовольняють свої потреби і забезпечують власні життя і розвиток.***

Процес суспільного виробництва, або просто економіка, уже в сиву давнину привертав до себе увагу людини, яка робила спробу з'ясувати окремі явища економічного життя, розкрити їх рушійні сили й виявити закономірності їх розвитку. Так, уже за часів Стародавньої Греції вивченням окремих економічних явищ займалися такі відомі мислителі, як Ксенофонт, Платон, Аристотель та ін.

Термін *«економіка»* вживає вже грецький історик і філософ Ксенофонт (430—355 рр. до н.е.), одна з праць якого і має назву «Економікос». Це грецьке слово, яке походить від слів «*ойкос*»— дім, домашнє господарство і «*номос*» — учення, закон і перекладається як мистецтво, ведення домашнього господарства. Цей же термін вживає і Аристотель (384—322 рр. до н.е.), праці якого дійшли до наших днів.

Ці відомі вчені Стародавньої Греції досліджували окремі економічні явища і зробили певний внесок у становлення науки про суспільне виробництво. Так, Ксенофонт відмічає позитивне значення суспільного поділу праці, а розглядаючи гроші, чітко визначає їх роль як засобу накопичення й засобу обігу. Аристотель ділив суспільне багатство на багатство як сукупність споживчих вартостей і багатство як накопичені гроші. У зв'язку з цим і науку про багатство він ділив на *економіку* і *хрематистику*. *Економіка* — це наука про явища, що пов'язані з виробництвом споживчих вартостей, а *хрематистика* — це наука про вивчення явищ, пов'язаних з накопиченням грошей.

Економічна думка середньовіччя базувалась головним чином на християнських нормах моралі. Найбільш відомим ученим періоду феодалізму був Хома Аквінський (1226—1274 рр.). За його часів у надрах феодалізму посилився розвиток товарно-грошових відносин, що гостро поставило проблему цін. Розглядаючи цю проблему, він розробив вчення про «справедливу ціну». Остання є ціною, що відповідає витратам праці. Але це не означає однакової ціни на тотожні товари, бо другою складовою справедливої ціни є надання продавцеві з її допомогою можливості жити відповідно до свого соціального становища.

У період раннього середньовіччя на території нашої держави сформувалась Київська Русь. До цього періоду належить і перший письмовий пам'ятник, який відображає перші паростки економічної думки нашого народу. Це «Руська правда» (перша половина XI ст.), а згодом і документ, який отримав назву «Правда Ярославичей» (друга половина XI ст.). У цих документах знайшов своє відображення процес становлення ранньофеодальних відносин. Так, поряд зі смердами, які були вільними землеробами, з'являються закупи і рядовичі. Це вже були залежні від князя люди.

Підводячи підсумок розвитку економічної думки за великий період в історії людства — від стародавнього світу і до XVI ст, слід зазначити, що економічні знання цього періоду ще не склались у певну систему знань про суспільне виробництво. Іншими словами, економічної науки ще не існувало і вона була представлена тільки окремими елементами знань у працях різних учених.

Поступовий розпад феодалізму знайшов своє відображення в становленні централізованих держав і розвитку товарно-грошових відно-

син. У зв'язку з цим інтерес до аналізу економічних явищ і процесів піднявся на новий щабель. Учені тепер досліджували не тільки домашнє господарство, а й господарство всієї країни. Ці зміни знайшли своє відображення і в появі нового терміна «*політична економія*», який набуває широкого розповсюдження.

Уперше цей термін вводить французький учений А. Монкретьєн (1575—1621 рр.), який в 1615 р. видав свою єдину працю «Трактат політичної економії», де тлумачив термін «політекономія» як такий, що означає науку про ведення державного господарства. Водночас на рубежі XVI-xVII ст. виникає і перше системне наукове знання про економіку, яке отримало назву «меркантилізм» (від італійського mercante — торговець, купець). Поява меркантилізму знаменувала початок першого етапу в розвитку економічної науки, бо всі попередні дослідження економічних явищ можна вважати лише передісторією цієї науки.

Меркантилізм, як перша теоретична школа економічної думки, виник у період первісного накопичення капіталу, який, як відомо, здійснювався, перш за все, у сфері торгівлі. Розрізняють ранній і пізній меркантилізм. Представниками першого були: У. Стаффорд (Англія), Г. Скаруффі (Італія) та ін. Вони виступали за нагромадження грошей і у зв'язку з цим пропонували заборонити їх вивезення за кордон.

У другій половині XVI ст. формується пізній меркантилізм. Серед його найбільш відомих представників були: Т. Мен (1571—1641 рр., Англія), А. Серра (XVI—XVII ст., Італія), А. Монкретьєн (1575—1621 рр., Франція), І. Посошков (1652—1726 рр., Росія). Вони ототожнювали багатство суспільства із золотом і грішми, а основним його джерелом вважали торгівлю. У зв'язку з цим у працях пізніх меркантелістів пропонується побільше товарів вивозити за кордон з метою продажу і якомога менше їх купувати. Щоб підтримати активний торговельний баланс, вони виступали за заборону ввезення предметів розкоші. На відміну від ранніх меркантелістів, представники пізнього меркантелізму не стояли за заборону вивезення грошей. Проте це можна було робити тільки з метою організації посередницької торгівлі, щоб купувати товари в одних країнах дешевше, а продавати іншим — дорожче.

Меркантилісти зробили суттєвий внесок у дослідження законів обігу, і хоча вони обмежувались у своїх дослідженнях переважно описом економічних явищ і не привертали своєї уваги до безпосереднього виробництва, меркантилізм був першим проявом економічної науки.

Меркантилізм як вчення був поширеним і серед українських учених. Серед найбільш відомих економістів слід назвати Феофана Прокоповича (1681—1736 рр.), який закінчив Київську Академію, а потім

був її ректором. Як і інші меркантелісти, Ф. Прокопович виступав за активний торговельний баланс, але при цьому вважав, що цього можна досягти тільки за умови постійного розвитку промисловості, сільського господарства та інших галузей.

Після Англійської буржуазної революції настав період бурхливого розвитку капіталізму. Саме в цей час починається другий етап у становленні економічної науки. Він характеризувався критикою меркантилізму і появою двох потужних напрямів розвитку політекономії, а саме: класичної школи і школи фізіократів. Визначення «класична» не має однозначного тлумачення, але в найбільш поширеному значенні це та економічна наука, яка прийшла на зміну меркантилізму і яка, на відміну від останнього, зосередила головну увагу не на дослідженні сфери обігу, а на дослідженні сфери виробництва.

Засновниками цієї школи стали: в Англії — У.Петті (1623—1687 рр.), а у Франції — П.Буагільбер (1646—1714 рр.). Вони заклали перші камені в теорію трудової вартості. При цьому У. Петті вважав, що в економіці діють об'єктивні закономірності, схожі на дію законів природи. На відміну від меркантелістів, він доводив, що країна не повинна намагатись досягнення максимальної кількості золота і срібла. Надлишок грошей шкодить так само, як і їх нестача.

П. Буагільбер, як і У.Петті, вважав головним джерелом багатства не обіг, а виробництво. Незалежно від У. Петті він започаткував трудову теорію вартості, вважаючи, що дійсна вартість визначається витратами праці. Проте, на відміну від У.Петті, він бачив у грошах джерело всіх бід і був прихильником розвитку не промисловості, а сільського господарства.

Подальший розвиток класичної політекономії пов'язаний з постатями таких учених, як А.Сміт (1723—1790 рр.) та Д.Рікардо (1772—1823 рр.). А.Сміт народився в родині митника. З 1751 р. по 1764 р. був професором університету в м. Глазго. Останні роки свого життя працював в митному управлінні в м. Единбурзі. Основна наукова праця А.Сміта, над якою він працював 10 років, має назву «Дослідження про природу та причини багатства народів». Внесок А.Сміта в розвиток економічної науки дуже великий і з цього погляду його важко коротко визначити. Але перш за все слід відмітити те, що його наукові досягнення ґрунтуються на досить чіткій системі методологічних принципів. Так, він виходить з того, що все економічне життя являє собою об'єктивний процес. Досліджуючи економічні явища, він абстрагується від несуттєвих чинників і це дає йому можливість виявити внутрішні взаємозв'язки економічних процесів. Водночас він вдається і до аналізу конкретних форм прояву сутності в реальному житті.

А.Сміт розвинув теорію розподілу праці, розглядаючи його як найважливіший фактор підвищення продуктивності праці. Йому належить заслуга і в подальшому розвитку теорії вартості. На відміну від свого попередника У.Петті, який вважав працею, що створює вартість, тільки працю, задіяну у виробництві золота та срібла, А.Сміт довів, що вартість створюється працею незалежно від галузі виробництва. Але поряд з цим науковим визначенням вартості в нього є і визначення вартості доходами; заробітною платою, прибутком і рентою. Цей помилковий підхід до визначення джерела вартості отримав назву «догма Сміта». Значний внесок зроблено А.Смітом також у наукову розробку питань про заробітну плату, прибуток, земельну ренту тощо.

Послідовником і продовжувачем наукових розробок А.Сміта став його співвітчизник Д.Рікардо. Головною його науковою працею є книга «Початок політичної економії та оподаткування». Він розвиває далі теорію трудової вартості, відкидаючи як невірне твердження А.Сміта про те, що вартість складається з доходів (заробітної плати, прибутку і ренти) і доводячи, що вартість розпадається на доходи. Значний внесок Д.Рікардо вносить у розробку питання про земельну ренту, доводячи, що вона створюється працею, а не є продуктом землі. Цьому великому вченому належить і відкриття протилежності заробітної плати і прибутку, прибутку і ренти.

Представники вітчизняної економічної науки теж зробили певний внесок у становлення класичної політичної економії. Так, з критикою меркантилізму у XVIII ст виступив і український просвітитель Я.П.Козельський (1728—1794 рр.). Джерелом багатства він вважав працю і багато уваги присвятив таким питанням, як вартість, прибуток, капітал, гроші.

Формування французької класичної політекономії пов'язано із ученням фізіократів (від французької physiocrates — влада природи). Найвідомішими їх представниками були Ф.Кене (1694—1774 рр.) та Ж.Тюрго (1727—1781 рр.). Вони виступили з критикою меркантилізму та уявлень меркантилістів про багатство як накопичення золота і срібла. Як і їх попередник П.Буагільбер, ці вчені перенесли питання про походження багатства зі сфери обігу у сферу виробництва.

Проте ця школа політичної економії мала певну обмеженість, яка полягала в тому, що представники цього напряму класичної економічної теорії обмежували сферу створення багатства й примноження споживних вартостей тільки землеробством. Промисловість, за їхніми уявленнями, є «безплідною» сферою, у якій не створюється багатство, а тільки змінюється його форма.

Але, незважаючи на це, фізіократи вперше зробили спробу здійснити аналіз усього суспільного відтворення. Ф.Кене у своєму дослі-

дженні «Економічна таблиця» дав схему руху виробленого за рік суспільного продукту. Ця геніальна, за словами К.Маркса, ідея стала основою для подальшого розвитку теорії суспільного відтворення.

З середини XIXст. в країнах, де швидко розвивався капіталізм, починає загострюватися класова боротьба. Саме це обумовило початок третього етапу в розвитку економічної теорії. Він характеризувався появою двох напрямів у розвитку політекономії. Один напрям можна умовно назвати пролетарським, а другий — прагматичним.

Пролетарський (або, як його ще називають, марксистський) напрям характеризувався такими особливостями;

- його представники виходили з того, що капіталізм, а в більш широкому тлумаченні — товарне виробництво, має історичний характер;
- економісти, прихильники цього напряму, зосередили свою увагу на дослідженні макроекономічних закономірностей;
- цей напрям характеризувався тим, що одне з центральних місць в аналізі займало дослідження соціальних питань і проблем;
- політекономія на цьому напрямі формувалась як теоретична наука, яка покликана захищати інтереси найманих робітників (пролетаріату);
- основою для забезпечення подальшого розвитку економіки й суспільства загалом представники цього напряму вважали ліквідацію приватної власності і встановлення панування державної, а згодом — всенародної власності на засоби виробництва.

Найбільший внесок в розвиток пролетарської політичної економії зробили К.Маркс (1818—1883 рр.), Ф.Енгельс (1820—1895 рр.) і В.І.Ленін (1870—1924 рр.).

Представники цього напряму економічної науки продовжили розробку теорії трудової вартості. Особливо вагомий внесок зроблено К.Марксом у його головній праці «Капітал». Він довершує теорію трудової вартості, розробивши питання про двоїстий характер праці, яка, з одного боку, виступає як абстрактна праця і є першоджерелом вартості, а з іншого — виступає як конкретна праця, що створює споживну вартість.

Творчій доробок цього велетня економічної думки XIX ст. дуже великий, але центральне місце в його «Капіталі» посідає теорія додаткової вартості. За визначенням К.Маркса, це додатковий продукт, який створює найманий робітник і який безкоштовно привласнює капіталіст — власник засобів виробництва. Привласнення цього додаткового продукту ототожнювалось ним з експлуатацією капіталістами найманих робітників (пролетаріїв).

Вагомий внесок у розробку деяких питань політичної економії вніс і В.І.Ленін. Але найбільш важливим його досягненням є дослідження

монополістичного капіталізму. Спираючись на праці К.Маркса, Р.Гільфердінга, Д.Гобсона й інших учених, він дав досить глибоку характеристику капіталізму на цій його стадії, виклавши своє дослідження в роботі «Імперіалізм як вища стадія капіталізму».

Представники марксистського напрямку політичної економії внаслідок своїх досліджень дійшли висновку про неминучість загибелі капіталізму і його матеріальної основи — товарно-грошових відносин. У подальшому цей напрям економічної науки певною мірою було розвинуто вченими — прихильниками марксизму, хоча суттєвих і визначних наукових досягнень тут більше не спостерігалось.

Прагматичний напрям розвитку економічної теорії, який також часто називають немарксистським, характеризувався тим, що його представники:

- виходили з наявності в товарно-грошових відносин, а відтак, і в капіталізму історичної перспективи;
- зосередили свою увагу на пошуку шляхів ефективного використання обмежених ресурсів з метою отримання максимального прибутку;
- досліджували переважно поверхневі явища, не заглиблюючись в їх сутність;
- вважали приватну власність основою ефективної організації суспільного виробництва. Це діаметральне розходження теоретичних позицій представників даного напряму з марксистами призвело до того, що вони почали відмовлятись і від загальноприйнятої назви економічної науки «політекономія», увівши термін «економікс».

Засновниками цього напрямку можна вважати таких учених, як Т.Мальтус (1766—1834 рр., Англія), Ж.Сей (1767—1832 рр., Франція), Д.Мілль (1773—1836 рр., Англія).

Подальший розвиток немарксистська політична економія отримала в роботах А. Маршалла (1842—1924 рр.). Його основні ідеї викладено в роботі, яка видана в українському перекладі і під назвою «Принципи політекономії», і під назвою «Принципи економіки». Цей видатний учений Англії за основу своїх досліджень взяв аналіз поведінки господарюючого суб'єкта. В якості об'єкта він брав фірму, типову для певної галузі за розміром та іншими параметрами. Відштовхуючись від розробок А.Курно (1801—1877 рр.), А.Маршалл здійснив глибокий аналіз законів попиту та пропозиції і сприяв широкому застосуванню математики в економічних дослідженнях.

А.Маршалл був представником тієї класичної школи політекономії, яку започаткував А.Сміт. Це був період розвитку капіталізму вільної конкуренції. Але вже наприкінці XIX ст. в економіці провідних країн відбулися важливі зміни. Головним проявом цих змін стало

утворення монополій, а загальним наслідком стала втрата ринком можливості повного саморегулювання. Це яскраво продемонструвала світова криза 1929—1933 рр., яка отримала назву «велика депресія».

Суттєві зміни у функціонуванні суспільного виробництва привели до появи нової течії в економічній думці. На противагу теоретичним поглядам А.Сміта і А.Маршалла, які вважали ринкову систему здатною до повного саморегулювання, представники нової течії не бачили цієї можливості і виступили з позицій необхідності доповнення механізму ринкового саморегулювання заходами регулювання економічних процесів з боку держави.

Новий напрям у розвитку економічної науки очолив Дж. Кейнс (1883—1946 рр.), а сам напрям за його прізвищем отримав назву кейнсіанства. Головна наукова праця Дж.Кейнса має назву «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей». У ній він розробив теорію регулювання ринкової економіки. Саме регулювання повинна систематично здійснювати держава. З метою визначення методів і напрямів регулювання Дж.Кейнс переніс акцент в аналізі економічних процесів з мікрорівня на макрорівень і сформулював свої основні ідеї. Вони полягали в тому, що держава, активно втручаючись у систему розподільчих відносин, повинна регулювати сукупний попит, стимулюючи його, коли виробництво має тенденцію до падіння, і навпаки, стримуючи його, коли воно вступає у фазу підйому.

Кейнсіанська теорія державного регулювання економіки знайшла своє широке застосування в практиці багатьох держав і дала свої позитивні наслідки. Але наприкінці 70-х років кейнсіанство, як провідна течія економічної думки, що стала основою економічної політики західних держав, уже не забезпечувало високої ефективності організації функціонування суспільного виробництва.

Криза кейнсіанства зовсім не означає зникнення цього напряму економічної думки. Вона виявилась у виникненні неокейнсіанства і в певному зменшенні провідної ролі цього напрямку в економічній теорії загалом.

Непрямим виразом кризи кейнсіанства став посилений пошук ученими-економістами нових теоретичних уявлень про розвиток економічного життя. Виникло досить багато напрямів і течій економічної думки. Серед них можна назвати такі як «монетаризм», «теорія раціональних очікувань» тощо. Кожна з цих шкіл має певні особливості, але загалом їх можна згрупувати в такі основні напрями економічної думки: *неокласицизм і інституціоналізм*.

Неокласицизм загалом базується на тих засадах, які ще було закладено А.Смітом і А.Маршаллом. Сьогодні цей напрям включає такі те-

орії, як неолібералізм, монетаризм, неоконсерватизм, теорію раціональних очікувань і деякі інші. Представники цього напряму виступають за обмеження втручання держави в економіку і розвиток вільного підприємництва. Проте неокласицизм не можна розглядати як просте повернення до постулатів старої класичної школи. Цей напрям економічної думки враховує ті якісні зміни, які мають місце в сучасному суспільному виробництві. Представники цього напряму зробили суттєвий внесок у розвиток економічної науки.

Інституціоналізм, як один з провідних напрямів економічної теорії, виник певною мірою як реакція на недоліки неокласичної школи. Останні пов'язані з практичним ігноруванням представниками цього напряму впливу соціальних факторів на розвиток суспільного виробництва. Але цей напрям у розвитку економічної думки характеризується певною фрагментарністю. Він не має тієї єдиної основи, яка б перетворювала його на чітку самостійну систему економічних знань. Представники цього напряму (у межах найбільш відомих теоретичних шкіл— індустріального, післяіндустріального, інформаційного суспільства і т.п.) головний акцент роблять на загальнолюдських цінностях і ґрунтовно досліджують роль таких суспільних інститутів, як профспілки, держава, корпорації.

Певне значення як напрям економічної думки зберігає і *марксизм*. Але в сучасних умовах він є не дуже поширеним. Невдача зі спробою практичного втілення основних положень цієї теорії в Радянському Союзі та інших країнах соціалістичного табору призвела до його кризи. Проте це не заперечує її права на існування, як і того факту, що це особливий, побудований на власній базі оригінальний напрям у розвитку економічної думки. Представники цього напряму, які позбавлені догматизму, здатні зробити певний внесок у розвиток економічної думки людства.

Наприкінці XX ст. починається новий етап у розвитку економічної теорії. Він характеризується певним зближенням пролетарської і прагматичної шкіл. Певні досягнення марксистської економічної теорії в аналізі закономірностей економічного розвитку суспільства в роботах сучасних економістів починають поєднуватись з тим досить багатим науковим доробком представників прагматичного напрямку, що поданий перш за все глибоким аналізом мікроекономічних процесів.

Таким чином, можна зробити висновок, що економічна наука пройшла довгий шлях у своєму розвитку, поступово перетворившись з певної сукупності знань про домашнє господарство на універсальну соціально-економічну науку, яка дає відповіді на найбільш загальні питання, що виникають у процесі функціонування й розвитку економіки.

1.2. Політекономія як складова частина економічної теорії

Кожна наука вивчає певний процес, явище або їх сукупність. З цього погляду слід чітко розмежовувати два поняття: *об'єкт дослідження* і *предмет дослідження*.

Об'єкт дослідження — це те явище або феномен, який досліджується наукою. Він може бути одним і тим самим тобто загальним для багатьох наук. Так, людина і її життя є об'єктом вивчення і для медицини, і для цілої низки суспільних наук таких, наприклад, як соціологія, історія і ін.

Предмет — це та конкретна сторона явища, на яку безпосередньо спрямована пізнавальна діяльність. Саме предмет дослідження в концентрованому вигляді відображає зміст тієї чи іншої науки. Він один у кожної конкретної науки і саме їх відмінність між собою є основою виокремлення певних наук у межах тієї чи іншої їх групи.

Як уже було з'ясовано на початку розгляду першого питання даної теми, економіка, ця вирішальна основа життя окремої людини і суспільства загалом, вивчається економічною наукою. Саме економіка і є об'єктом економічної науки. Стосовно предмета цієї науки, то він спочатку обмежувався дослідженням домашнього господарства, а згодом всієї економічної системи суспільства. Сама ж наука врешті-решт отримала назву політекономії і вже з кінця XIXст. стала неодмінним елементом вищої освіти, що вивчається практично в усіх університетах та інших навчальних закладах цього рівня.

Слід зауважити, що з розвитком і ускладненням економічного життя суспільства з'являється потреба в системному дослідженні його окремих сторін. Виникають певні відгалуження економічної науки, які згодом перетворюються на самостійні її елементи, а сама економічна наука набуває ознак системи наук. При цьому, мається на увазі система наук, яка розкриває основні закономірності розвитку суспільного виробництва на загальнотеоретичному рівні. Ця система економічних наук може бути визначена терміном «*економічна теорія*». Вона і є найбільш загальною і універсальною сукупністю системних знань про суспільне виробництво. Її предмет збігається з об'єктом і вона охоплює, по суті, усі явища економічного життя суспільства, розкриваючи найбільш важливі зв'язки й закономірності функціонування та розвитку економіки. Але *економічна теорія* — це певною мірою синтезуюче поняття. У реальній дійсності економічна теорія сьогодні представле-

на двома основними економічними напрямами, або дисциплінами, які відрізняються предметом дослідження. До них належать *політична економія* і *економікс*.

Політична економія, як вона сформувалась на сьогодні — ***це наука, що вивчає економічні (виробничі) відносини , які виникають між людьми в процесі суспільного виробництва.*** Це становить її предмет і такою вона стала з другої половини XIXст. Вирішальний внесок у таку трансформацію цієї дисципліни зробив К.Маркс, зосередивши все своє наукове дослідження у сфері економічного життя суспільства саме на аналізі виробничих відносин. Це дійсно наукове визначення предмета політичної економії, бо суспільне виробництво може існувати тільки в межах цих відносин. Оскільки виробничі відносини складаються між людьми, то вони виступають суб'єктами цих відносин. При цьому таким суб'єктом може бути як окрема людина, так і певні угруповання людей (колектив, клас, загалом). К.Маркс зробив наголос на відносинах між класами. Саме завдяки цьому марксистська політекономія характеризується як наука, що базується на класовому підході. Такий підхід необхідний, але це тільки один з аспектів аналізу виробничих відносин і до нього не слід зводити все наукове дослідження виробничих відносин.

Виробничі відносини, що виникають між людьми в процесі виробництва, різноманітні й багатогранні. Це відносини, які складаються в процесі безпосереднього виробництва, розподілу, обміну й споживання. Вони в кожному суспільстві існують у певній субординованій системі, стрижнем, певним системоутворюючим елементом якої виступають відносини власності, бо від того, кому належать матеріальні блага і, перш за все, засоби виробництва, залежить як розподіл і обмін, так і споживання матеріальних благ і послуг. Виключно важлива роль відносин власності у функціонуванні будь-якої системи виробничих відносин обумовлює той факт, що їх дослідження завжди виступає центральним моментом у політичній економії.

Вивчення виробничих відносин у політекономії здійснюється з метою розкриття сутності економічних явищ і процесів. При цьому той остаточний результат, до якого прагнуть учені-політекономи, полягає у відкритті об'єктивних економічних законів, що управляють виробництвом, обміном, розподілом і споживанням матеріальних благ і послуг у людському суспільстві.

З огляду на предмет політекономії слід зауважити, що цей предмет не завжди позначається єдиним терміном. Так, західні вчені дуже рідко вживають термін «виробничі відносини», хоча уникнути їх дослідження не можуть. Частіше за все вони визначають ці відносини як поведінку

суб'єктів господарювання й інших осіб (наприклад, покупців або продавців) у певних умовах (наприклад, в умовах рідкості ресурсів) суспільного виробництва. При цьому для західних учених (і це позитивний момент) характерним є перенесення акценту в дослідженнях з об'єкта відносин (засіб виробництва) на суб'єкт цих відносин (людину).

Те саме стосується і кінцевої мети цієї науки. Певна частина вчених, і це особливо притаманне західній економічній науці, не визнає усталені, повторювані причино-наслідкові зв'язки в суспільному виробництві за економічні закони. Частіше за все ці зв'язки визначаються як тенденції, закономірності, напрям дії конкретних суб'єктів ринку тощо. Проте ці відмінності в термінологічному визначені як предмета, так і мети політекономії не є суттєвими.

Важливість існування політекономії, як головної складової частини економічної теорії, обумовлюється тим, що виробництво, ця визначальна умова існування людини, має суспільний характер. А це означає, що однією з базових засад функціонування й розвитку суспільного виробництва є ті відносини, що складаються між різними суб'єктами економіки в процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ і послуг.

«Економікс» — це такий напрям економічної теорії, предметом якого виступає ринкова економіка і організація її функціонування. Проте ця наука не являє собою якогось цілісного дослідження, чітко визначеного за тематикою і методологічною базою. Різні школи і течії цього напряму економічної теорії накладають свій відбиток на предмет дослідження, а відтак, і на кінцеві висновки дослідників. Можна тільки в досить загальній формі визначити основні принципові постулати і найбільш типові напрями досліджень в «економікс».

Перш за все, слід підкреслити, що в основу свого аналізу представники цього напряму економічної теорії кладуть тезу про дефіцитність рідкісних ресурсів та можливість їх альтернативного використання. Другий постулат пов'язаний з тим, що основою всіх явищ економічного життя є поведінка індивідуального споживача, потреби якого постійно зростають.

Що ж стосується основних напрямів дослідження, то вони зосереджені навколо багатьох провідних проблем ринкової економіки. Серед них в якості найбільш суттєвої слід назвати проблему, сформульовану в багатьох підручниках з «економікс» у вигляді питань: «що виробляти, як виробляти і для кого виробляти». Пошук відповідей на ці питання є стрижневим напрямом аналізу в «економікс».

«Економікс», у свою чергу, складається з двох частин: *мікроекономіки* і *макроекономіки*. *Мікроекономіка зосереджує свою увагу на дія-*

льності господарюючого суб'єкта, яким виступає окреме підприємство (фірма) або їх певне угруповання чи об'єднання. Її головною метою є пошук шляхів максимізації прибутку. Це досягається за рахунок вивчення поведінки споживача й найбільш ефективної організації випуску товарів з урахуванням рідкості факторів виробництва та можливості їх альтернативного застосування. Мікроекономіка як наука характеризується широким застосуванням математики та різноманітних графіків.

Макроекономіка вивчає ті процеси і явища, які відбуваються в економічному житті на рівні всього суспільства. Дослідження, на яких сконцентрована макроекономіка, ведуться в напрямі вивчення проблем економічного зростання, досягнення макроекономічної рівноваги, забезпечення повної зайнятості, удосконалення системи розподілу тощо. Макроекономіка спирається на аналіз агрегативних показників, які в найбільш узагальненому вигляді відтворюють основні процеси суспільного виробництва.

Отже, головний блок економічних наук, а саме економічна теорія складається з політекономії і «економікс», яка, у свою чергу, включає мікро- і макроекономіку. Більшість західних учених вживають термін «політекономія» і термін «економікс» як такі, що не мають суттєвих відмінностей і практично тотожні. Вони часто зводять політекономію до «економікс», розчиняючи її предмет у предметі «економікс». Проте таке ототожнення не має сенсу, бо вони мають різні предмети дослідження. І тільки ці дві основні теоретичні дисципліни в поєднанні можуть дати повне загальнотеоретичне відображення всього процесу функціонування й розвитку суспільного виробництва.

Необхідність розмежування політекономії і економікс у межах єдиної економічної теорії обумовлено ще й тим фактом, що наявність певних відмінностей у предметі політекономії і економікс та постійне ускладнення самого об'єкта призводять до того, що кожна з цих наукових дисциплін має певні недоліки з погляду повноти теоретичного відображення суспільного виробництва. Так, політекономія, розкриваючи сутність тих процесів і явищ економічного життя, які в економікс не розглядаються зовсім або розглядаються поверхово, водночас залишає поза увагою проблеми аналізу суспільного виробництва на рівні конкретних господарюючих суб'єктів. У цьому є не тільки об'єктивна причина, пов'язана з особливостями предмета політекономії, а й суб'єктивна, яка спричинена конкретними умовами розвитку цієї науки в попередній історичний період. Особливо це стосується марксистської політичної економії, яка внаслідок теоретично неправильного висновку про історичну безперспективність товарно-грошо-

вих відносин практично повністю ігнорувала аналіз ринкових відносин. У свою чергу економікс теж не може дати достатньо повного відображення суті явищ економіки загалом. Як і в політекономії, це є наслідком специфіки її предмета і тих недоліків, що притаманні цій науці як складовій частині економічної теорії. Останні знаходять своє відображення в певній формалізації аналізованих процесів і явищ. Економікс, особливо мікроекономіка, дуже часто страждає на певний схематизм, який виявляється у використанні спрощених тез і припущень, в інколи явно перебільшеному використанні графіків та математичних формул тощо. Поза увагою, як правило, залишається аналіз чинників, що стосуються організаційно-суспільних, політичних і морально-етичних явищ, притаманних конкретному суспільству.

Наведені недоліки обох складових частин економічної теорії посилюються і значною кількістю економічних теорій, що становлять основу загальної концепції. Це призводить інколи до протилежних, а то й зовсім взаємовиключних висновків стосовно одного й того самого явища. Особливо все це помітно щодо економічної теорії в країнах, які нещодавно перейшли до ринкової системи організації суспільного виробництва. Відсутність сталого досвіду функціонування ринкових структур, недостатньо розвинена інфраструктура ринку, брак розуміння й досвіду налагодження стосунків між учасниками суспільного виробництва, які часто мають протилежні інтереси (наприклад, підприємці й наймані робітники), — усе це гальмує становлення в цих країнах власної економічної теорії. При цьому мова йде не про якусь особливу для кожної окремої країни економічну теорію, а про те, щоб вона, відображаючи по суті єдиний загальнолюдський процес розвитку ринкової економіки, водночас була здатною чітко окреслити специфіку розвитку суспільного виробництва в окремій країні з огляду на всю сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів, які й обумовлюють національні особливості функціонування та розвитку суспільного виробництва окремої країни.

В Україні така економічна теорія з об'єктивних та суб'єктивних причин ще не склалася. Сьогодні, по суті, мають місце лише спроби пристосування західної економічної теорії до пояснення й прогнозування основних закономірностей розвитку суспільного виробництва в нашій країні. Але цей період, безсумнівно, мине, і запорукою тому є невідворотність соціально-економічних змін у нашому суспільстві, певна їх динаміка і значний науковий потенціал української науки загалом і економічної зокрема.

Економічна теорія являє собою універсальну соціально-економічну науку, без засвоєння якої неможливо скласти наукове уявлення про

основи організації і розвиток суспільного виробництва як на макрорівні, так і на мікрорівні. Вона утворює головний базовий елемент в системі економічних наук.

Дуже близьким до цього елементу є невеликий блок наукових дисциплін, які стосуються економічної теорії і власне самої економіки, але з позиції історії їх розвитку. До цього блоку входить: *історія економічних учень* і *економічна історія*. Перша висвітлює історичний процес розвитку світової економічної думки, а друга розкриває історію розвитку економіки конкретної країни або групи країн та її особливості на різних етапах руху конкретного суспільства.

Наступні два елементи в системі економічних наук подані блоком функціональних і блоком галузевих економічних дисциплін. До функціональних відносять ті наукові дисципліни, які розкривають конкретні економічні явища, незалежно від галузі чи сфери суспільного виробництва. До них належать, наприклад, *фінанси, бухгалтерський облік, статистика, менеджмент, маркетинг, економіка праці* і т.ін. До блоку галузевих наук слід віднести ті економічні дисципліни, які аналізують економічні явища й процеси, але стосовно конкретної галузі або сфери суспільного виробництва. До них належать такі науки, як *економіка промисловості, економіка невиробничої сфери, економіка транспорту* тощо.

Кожен з наведених вище елементів або блоків, у свою чергу, має певну структуру, яка базується, наприклад, на особливостях функціонального плану. Так, менеджмент включає такі складові частини, як фінансовий менеджмент, менеджмент у банківській справі тощо. В основні виокремлення складових частин у межах однієї і тієї ж науки може бути також періодизація в часі або ж ознака національного порядку. Наприклад, історія економічних учень включає такі розділи, як думка стародавнього світу, економічна думка періоду феодалізму, економічна думка в Україні і т.ін.

Як і в будь-якій системі, у системі економічних наук усі елементи пов'язані між собою і впливають одне на одного. Цей вплив реалізується, головним чином, через той розвиток, який отримує конкретна наука від розвитку якоїсь іншої економічної науки. Скажімо, певні досягнення в мікроекономіці можуть суттєво впливати на стан такої науки, як маркетинг, і навпаки. І все ж у цій системі є й певні визначальні зв'язки. До них належать ті, які реалізують зв'язок між економічною теорією і всіма іншими економічними науками. Саме економічна теорія в єдності її безпосередніх складових частин (політекономії і економікс) виступає визначальною основою всієї системи економічних наук, від стану розвитку якої безпосередньо залежить рівень наукових

досягнень у кожному іншому елементові системи економічних наук і в кожній конкретній науці, хоча ступінь цього впливу в кожному конкретному випадку буде різним.

1.3. Метод політичної економії

Будь-яка наука завжди використовує певний метод. *Метод* — це грецьке слово (methodos), яке в перекладі означає спосіб пізнання, шлях дослідження. У сучасному науковому обігу цей термін означає той спосіб, той інструментарій, за допомогою якого здійснюється процес наукового пізнання.

Усі наукові дисципліни мають єдиний загальний метод, який у нашій літературі називають методом діалектичного та історичного матеріалізму. Головними ознаками цього методу виступають такі науково-світоглядні моменти або принципи:

- необхідно досліджувати явища чи процеси, виходячи з того, що вони постійно знаходяться в русі;
- неможливо ігнорувати процеси виникнення й розвитку того чи іншого явища або феномена, бо кожна наступна форма містить у собі й ознаки попередньої;
- усі явища необхідно розглядати як певну систему, що має власну структуру і характеризується взаємозв'язками і взаємовпливом елементів, з яких вона складається;
- в основі наукового дослідження є пошук протилежностей і суперечностей, бо саме вони є джерелом розвитку;
- необхідно враховувати те, що в умовах об'єктивної реальності сутність речей і явищ виявляється в певній формі, яка відображає вплив цілої низки об'єктивних і суб'єктивних факторів і призводить до того, що ця сутність не збігається з формою свого зовнішнього прояву.

Ці принципи в сукупності і складають метод діалектичного та історичного матеріалізму, що застосовується в будь-якій науці. Це може бути і суспільна, і економічна, і будь-яка інша наукова дисципліна. При цьому неважливо, чи визнає себе дослідник матеріалістом, чи ні, бо поза цими принципами аналіз будь-якого явища перестає бути науковим.

У межах цього загального методу кожна конкретна наука має власний особливий метод. Це обумовлено специфікою предмета, який для кожної наукової дисципліни один і відрізняється від інших. У такому

сенсі говорять про спеціальні методи, кожен з яких відображає специфіку тієї чи іншої науки та її предмета.

Політекономія, як наука, що вивчає виробничі відносини, на відміну від природознавчих наук, не може використати той інструментарій, який притаманний цим наукам. Скажімо, у хімії для дослідження явищ можна скористатися реактивами, різноманітними приладами, можна поставити експеримент тощо. На відміну від цього, під час вивчення відносин, які виникають між людьми в процесі виробництва, використати прилади, реактиви або щось подібне просто неможливо. Дуже обмежені тут можливості і в плані проведення експериментів. З цього погляду політекономія має досить обмежений інструментарій дослідження свого предмету порівняно з природознавчими науками. Але, мабуть, головне полягає в тому, що тут суто матеріальна (речова) частина інструментарію в загальній його сукупності практично відсутня, і в основному метод політекономії базується на певних формах організації мислення. Серед складових методу політекономії перш за все слід назвати такий прийом, як *абстракція*.

Абстракція (латинське abstrakto, що означає відволікання) *означає те, що дослідник під час аналізу того чи іншого явища відволікається від усього несуттєвого в цьому явищі.* Абстрагування застосовується для того, щоб, відволікаючись від несуттєвого, поверхового, з'ясувати внутрішні, сталі, суттєві зв'язки явища, розкрити його сутність і сформулювати як певну категорію.

Необхідність і виняткова важливість цього прийому в методі політичної економії викликані тим, що виникнення й реалізація виробничих відносин є занадто складними процесами, які супроводжуються дією величезної кількості різноманітних факторів, що часто не впливають на сутність, але дуже ускладнюють економічний аналіз.

Використовуючи абстрагування, слід завжди пам'ятати, що воно не може бути довільним. Цей прийом дасть позитивні результати тільки тоді, коли абстрагування буде науковим. Для забезпечення науковості необхідно визначати межу абстрагування. Вона завжди пролягає там, де конкретні обставини, чинники або якісь фактори, що взаємодіють з явищем, не мають суттєвого впливу на його сутність.

Сутність явища, визначена за допомогою абстракції, є певним щаблем для пізнання конкретного, яке є єдністю різноманітних сторін, властивостей та рис. При цьому слід пам'ятати, що конкретне завжди багатше від абстрактного і через це не можна безпосередньо зводити конкретне до абстрактного.

Важливою складовою частиною методу політекономії виступають *аналіз* та *синтез.* Аналіз полягає в тому, що те економічне явище або

процес, які досліджуються, у думці розкладаються на певні складові частини. Кожна з цих частин, або елементів, вивчається окремо, що дає можливість глибше зануритись в їх суть. Синтез полягає в тому, що ті складові частини явища, які було виділено в процесі аналізу, знову поєднуються з метою отримати уявлення про явище загалом. При цьому мова йде не про якусь механічну цілісність, а про цілісність, що є органічною для даного явища, тобто це цілісність, яка відображає суму елементів в їх взаємообумовленості і взаємозв'язках.

Аналіз і синтез виступають як певна єдність. Тільки їх поєднання дає можливість отримати дійсно наукове уявлення про економічне явище, або процес у його єдності, розкрити його сутність і водночас усе різноманіття його прояву в реальній дійсності.

До методу політичної економії належать також *індукція* та *дедукція.* Ці прийоми наукового дослідження взаємопов'язані між собою. Різниця між ними полягає в тому, що *індукція являє собою рух думки від одиничного до загального*. Індукцію застосовують тоді, коли є можливість з маси конкретних явищ чи його складових виділити найбільш типове і вже на підставі цього аналізу робити узагальнюючі висновки щодо явища загалом.

Дедукція, навпаки, відображає такий рух думки, який йде від загального до одиничного. Найчастіше цей прийом організації наукового мислення застосовують тоді, коли явище дозволяє внаслідок своєї прозорості, відносної нескладності тощо визначити його суть, а вже на її підставі аналізувати конкретні форми її прояву.

Суттєве значення в методі політекономії має і такий його елемент, як поєднання історичного і логічного аспектів дослідження. Суть цього поєднання полягає в тому, що вимоги формальної логіки аналізу (від простих форм до складних, від менш розвинутої форми дійсності до більш досконалої і т.ін.) не повинні вступати всупереч логіці історичного розвитку. Яскравим прикладом такого поєднання може бути праця К. Маркса «Капітал». Це глибоке наукове дослідження системи капіталістичного виробництва починається з аналізу первинної і водночас найпростішої форми товарного виробництва, а саме з товару. Далі аналізуються більш складні форми, такі як гроші, капітал тощо. Ця логіка наукового дослідження цілком відповідає історичному характеру розвитку суспільного виробництва. Адже спочатку з'являється товар, який приводить до появи грошей, а згодом вони перетворюються на капітал, а не навпаки.

Характеризуючи метод політекономії, слід підкреслити, що він так само виступає і методом економікс як другої складової частини економічної теорії. Але оскільки економікс має власний предмет дослі-

дження, то природно, що і її метод не може бути зведений до методу політекономії. В умовах, коли наші вітчизняні вчені були змушені, по суті, ігнорувати дослідження реальних процесів ринкової економіки як на макрорівні, так і на мікрорівні, основний внесок у методологію економікс було зроблено провідними вченими Заходу. Саме вони, поряд із методом політекономії, використовували і такі прийоми:

- застосування в аналізі різноманітних моделей (найчастіше математичних);
- вивчення взаємозв'язків, якими характеризуються ті чи інші економічні процеси і явища на основі широкого залучення статистичних даних;
- поєднання аналізу явищ в стані їх статичної рівноваги і в динаміці їх розвитку;
- персоналізація, як прийом, який дає можливість вивчати явища з точки зору суб'єктивної його оцінки окремою людиною або їх певним угрупованням;
- широке застосування порівняльного аналізу, що має суттєве значення з позиції найбільш чіткого визначення тих чи інших особливостей економічних явищ.

Перелічені прийоми, безсумнівно, деякою мірою застосовуються і в політекономії, але все-таки в цілому вони входять до методу економікс. Їх значне використання в економікс обумовлене специфікою її предмета порівняно з предметом політекономії.

Метод економічної науки важливо відрізняти від наукових підходів. Суть підходу полягає в тому, що процес дослідження здійснюється з певної позиції. У сучасній економічній літературі найбільш поширеними є *функціональний* та *генетичний підходи*.

Функціональний підхід полягає в тому, що в аналізі економічних явищ робиться наголос на з'ясуванні головних причино-наслідкових зв'язків, які обумовлюють дане конкретне економічне явище або процес.

Генетичний підхід полягає в тому, що об'єкт досліджується в процесі його поступової еволюції. Тут акцент під час з'ясування сутності явища ставиться на тому, як воно формувалось у процесі свого зародження, становлення й розвитку.

Як функціональний, так і генетичний підходи виступають різними сторонами здійснення наукового аналізу і тому мають відносне самостійне значення. Але поєднання в дослідженні як генетичного, так і функціонального підходів відкриває можливість для найбільш повної характеристики предмета аналізу.

Поряд с цими підходами можна виділити також мікро- і макропідхід. Перший переважає в мікроекономіці, а другий, відповідно, у мак-

роекономіці. Проте це не означає неможливості наведених вище підходів у політекономічному дослідженні. Аналіз виробничих відносин, залежно від конкретної мети дослідження, може бути здійснено як з погляду їх місця в якійсь частковій системі виробничих відносин (наприклад, на рівні, що складаються в трудовому колективі), так і з погляду загальноекономічних процесів, тобто на макрорівні.

1.4. Категорія і закони політичної економії

Результатом наукового дослідження в політекономії є визначення економічних категорій і законів. Саме вони і являють собою, певною мірою, остаточний результат, до якого прагне дослідник-політеконом.

Економічні категорії — це теоретичне вираження реально існуючих виробничих відносин, економічних явищ і процесів. Вони відображають окремі аспекти відносин між людьми, а також певні зв'язки цих відносин з економічними явищами і, зокрема, з продуктивними силами.

Економічні категорії в процесі розвитку суспільного виробництва і наукових знань про нього змінюються. Так, скажімо, з'являються нові відносини і це зумовлює появу нових категорій, які відображають уже нові взаємозв'язки між людьми в процесі виробництва. У цьому полягає історичний характер розвитку економічних категорій. Але слід звернути увагу на те, що самі поняття більш інерційні, ніж економічні процеси і явища. Саме цим пояснюється той факт, що досить часто зміна виробничих відносин не веде до зміни самого терміна, в якому теоретично зафіксовані вже інші відносини.

З'ясування окремих сторін виробничих відносин і їх відображення в системі категорій виступає важливою, але не кінцевою метою політекономії. Її головне завдання зводиться, урешті-решт, до розкриття економічних законів.

Економічний закон — це найбільш суттєві, внутрішні, сталі, глибинні, постійно повторювані, причинно-наслідкові зв'язки між економічними явищами та процесами. Економічні закони розкривають основні риси і найбільш важливі тенденції розвитку економічного життя суспільства.

Найважливішою рисою економічних законів є їх об'єктивний характер. Тобто вони не залежать від волі і дій людини. З цього погляду економічні закони схожі на закони природи. Проте між ними є й певні відмін-

ності. Закони природи є вічними, вони діяли завжди і будуть діяти навіть тоді (якщо умовно припустити цю прикру ситуацію), коли людство зникне з Землі. На відміну від них економічні закони діють тільки там і тоді, де і коли відбувається процес виробництва, а він здійснюється, як відомо, людьми. За межами людського суспільства економічні закони не діють.

Економічні закони виявляються через дії людей, які, як відомо, мають свідомий характер. Проте, усвідомлюючи свої дії в процесі суспільного виробництва, людина позбавлена можливості довільно змінити ці закони. «Суспільство, — писав К. Маркс, — навіть якщо воно напало на слід природного закону свого розвитку..., не може ні перескочити через природні фази розвитку, ні відмінити останні декретами» (К.Маркс «Капітал», т. 1, с. 10). Але це зовсім не означає абсолютної, фатальної приреченості людини бути сліпою зброєю дії економічних законів. Пізнавши ці закони за допомогою науки, з'ясувавши їх об'єктивні вимоги, людина може організувати свою діяльність не всупереч цим вимогам, а в їх руслі. Це дає можливість пом'якшити ті суперечності, через вирішення яких здійснюється розвиток усього життя суспільства і тим самим сприяти прискоренню економічного й суспільного прогресу.

Економічне життя кожної окремої країни має певні особливості. Більше того, у кожній країні, залежно від історичного часу її розвитку і дії багатьох чинників, складається і функціонує певна економічна система, яка притаманна країні за конкретних умов її історичного розвитку. Отже, як в одній країні на різних етапах її розвитку, так і в різних за станом свого розвитку й економічними системами країнах діють економічні закони, що відповідають тій чи іншій системі. Але економічні закони мають певну межу дії в часі і через це їх, як правило, поділяють на такі характерні групи:

- загальні закони, які діють у будь-якому суспільному виробництві і межі їх дії збігаються з межами життя суспільства. До таких законів слід віднести, наприклад, закон зростання продуктивності праці, закон економії часу тощо;
- особливі (або специфічні) закони. Це закони, що діють у межах конкретних соціально-економічних систем. Вони відображають специфіку конкретної системи і з цього погляду відрізняються від економічних законів інших соціально-економічних систем. У межах цієї групи законів, як правило, виділяють ще основний економічний закон. За К.Марксом у капіталістичному суспільстві таким законом є закон додаткової вартості;
- закони, що діють у кількох соціально-економічних системах. До цієї сукупності законів можна віднести, наприклад, закон вартості, за-

кон попиту, закон пропозиції. Вони діють у межах тих економічних систем, які побудовані на товарно-грошових відносинах. Проте ці закони не можна віднести до загальних, бо принаймні на початку свого розвитку людство ще не знало товарно-грошових відносин.

Слід зазначити, що в марксистській економічній теорії в кожній формації необхідно виділити основний економічний закон, який визначає мету даного способу виробництва і спосіб її досягнення. К.Маркс, досліджуючи капіталістичний спосіб виробництва, в якості основного економічного закону визначив *закон додаткової вартості*. Цей закон розкриває головне в суспільно-економічній системі, а саме мету організації всієї сукупності виробничих відносин. Саме виробництво, у будь-якій формі, має на меті виготовлення необхідних для життя людини благ. Але форма суспільної організації цього виробництва може бути різною і цю особливість і відображає основний економічний закон. В умовах капіталізму він означає, що стан факторів виробництва, відносини власності, які панують у цьому суспільстві, реалізують себе, а відтак, і досягають мети суспільного виробництва, тільки через утворення додаткової вартості.

Ті економісти, які аналізують економічні відносини не з позицій формаційного підходу, а з позицій цивілізаційного підходу, тобто розглядають розвиток людського суспільства як планетарний процес, як поступову зміну цивілізацій, не роблячи особливого акценту на інтересах різних груп і класів суспільства, виділяють тільки два види законів: 1) загальні економічні закони і 2) особливі економічні закони, які діють тільки за певних умов.

Економічні закони не залишаються чимось незмінним, один раз і назавжди даним. Справа в тому, що ті відносини і взаємозв'язки, сутність яких і відображають ці закони, змінюються відповідно до розвитку суспільного виробництва. Це і приводить до зміни самих законів, а відтак, і тих теоретичних понять, в яких ці закони відображені. Необхідно підкреслити й те, що зміни в понятійному тлумаченні того чи іншого закону можуть бути наслідком і розвитку самої економічної науки. Остання постійно наближає своє теоретичне уявлення про економічні закони до цих законів, як вони об'єктивно виявляються в реальній дійсності.

Економічна теорія загалом і, перш за все, політекономія, розкривши той чи інший економічний закон, тим самим створює умови для його використання. У зв'язку з цим необхідно розрізняти такі поняття: *механізм дії економічного закону* і *механізм його використання*.

Механізм дії економічного закону являє собою всю ту сукупність взаємозв'язків, через які він реалізується. З цього погляду завдання

політекономії не обмежуються тільки його науковою дефініцією. Важливим моментом є і визначення його механізму, тобто конкретного способу його дії.

На відміну від цього, *механізм використання економічного закону являє собою пристосування господарчої діяльності людей до вимог конкретного економічного закону.* Цей механізм часто називають ще господарчим механізмом. Його особливість полягає в тому, що він охоплює, як правило, цілу низку заходів, як у сфері виробництва, так і в інших сферах (соціальній, культурній, політичній і т.ін.).

У міру розвитку економічної науки і у зв'язку з постійним ускладненням суспільного виробництва та наростанням певних його сукперечностей посилюється значення пізнання механізму дії економічних законів і особливо механізму їх використання. Актуальність цього доводить той незаперечний факт, що без втручання держави в економіку, а це неможливо без знання механізму дії економічних законів, сьогодні важко уявити систему суспільного виробництва будь-якої високорозвинутої країни.

1.5. Політична економія та її функції

Політична економія як наука тісно пов'язана з практичною організацією економічного життя суспільства. Цей зв'язок реалізується через її основні функції: теоретично-пізнавальну, методологічну і практичну. При цьому, якщо врахувати той факт, що політекономія разом з економікс утворює економічну теорію, то слід зазначити, що ці функції є функціями не тільки політекономії, а й економічної теорії загалом. Розглянемо кожну з них більш детально.

Пізнавальна функція пов'язана з формуванням наукового світогляду людини. У сучасних умовах це неможливо без ґрунтовного знання економічного життя і передусім тих об'єктивних законів, за якими воно функціонує і розвивається. Політекономія, розкриваючи суть економічних явищ і процесів і викладаючи її в певній системі, якраз і дає змогу людині скласти загальне і водночас системне уявлення про суспільне виробництво. На підставі таких знань людина здатна активно і свідомо організувати свою діяльність у суспільному виробництві.

У сучасних умовах, коли динамічно відбувається процес інтернаціоналізації виробництва і формується світове господарство, в яке об'єктивно залучаються всі країни, світогляд людини, розуміння нею

загальносвітових економічних процесів і загальнолюдських цінностей стають одним з найважливіших чинників прогресу людства.

Методологічна функція політекономії, а в широкому розумінні — економічної теорії загалом, полягає в тому, що вона є тією теоретичною засадою, на якій базуються всі інші економічні науки. Саме економічна теорія формує найбільш загальне уявлення про економічну систему й її особливості. У цій своїй якості вона розкриває головні зв'язки і взаємозалежності, що складаються в суспільному виробництві, які не можна ігнорувати під час аналізу економічних явищ і процесів загальноекономічними та галузевими економічними дисциплінами.

Практична функція політичної економії пов'язана з її пізнавальною і методологічною основою. Саме в цьому і полягає її практичне значення, оскільки економічна теорія, як і будь-яка інша теорія, не може давати відповіді на суто конкретні питання практики. Реалізація практичної функції має місце і в процесі формування економічної політики держави. Політекономія виступає певною теоретичною основою для розробки конкретних заходів, які і становлять економічну політику.

Зв'язок політичної економії з економічною політикою реалізується через певну сукупність ідей, конкретних завдань і заходів держави, спрямованих на пристосування суспільного виробництва до вимог пізнаних економічних законів. Але цей зв'язок буде ефективним тільки тоді, коли економічна політика буде:

- базуватись на дійсно наукових засадах;
- ураховувати інтереси всіх верств суспільства;
- будуватись на можливості застосування різних варіантів вирішення конкретних завдань;
- спиратись у своїй реалізації на скоординовані дії всіх суб'єктів економічного життя суспільства (владу, профспілки, трудові колективи, суспільні інститути тощо).

Не маючи безпосереднього виходу на практику господарювання, політекономія в певних умовах може суттєво впливати на розвиток суспільного виробництва. Це особливо помітно тоді, коли політекономія із загальноекономічної науки про виробничі відносини стає основою ідеології суспільства. У випадку ідеологізації політекономії часто виникають умови, за яких вона опосередковано стає теоретичною базою для прийняття неправильних рішень. Особливо це було характерно для колишнього Радянського Союзу і країн так званого соціалістичного табору.

Як приклад негативного впливу політекономії, що за соціалістичного ладу виконувала роль теоретичної основи комунізму, можна навести таке. Виступаючи виконавцями ідеологічних замовлень з боку

комуністичної партії, економісти-політекономи стверджували, що товарно-грошові відносини не мають історичної перспективи. Це гальмувало розвиток цих відносин, вело до зниження ефективності суспільного виробництва і, урешті-решт, призвело до його повного занепаду.

Певним захистом від такого використання політекономії в сучасних умовах стає розвиток демократії, плюралізм думок у суспільстві, багатопартійність, яка відображає різні економічні інтереси різних класів і верств населення. Це стає для політекономії запорукою вільного і незаангажованого дослідження об'єктивних процесів розвитку суспільного виробництва і виробничих відносин.

Нові категорії та поняття

Економіка
Суспільне виробництво
Політична економія
Меркантилізм
Трудова теорія вартості
Догма А. Сміта
Фізіократи
Неокласицизм
Інституціоналізм
Виробничі відносини
Мікроекономіка
Макроекономіка
Метод політичної економії
Абстракція
Аналіз
Синтез
Індукція
Дедукція
Економічна категорія
Економічний закон
Механізм дії економічного закону
Механізм використання економічного закону

Питання для самоконтролю

1. Що відрізняє процес обміну речовин між людиною і природою від аналогічного процесу в інших живих істот?
2. Що являє собою процес суспільного виробництва?
3. Хто ввів у науковий обіг поняття «економіка»?
4. Що спочатку означав термін «економіка»?
5. Що означає термін «хрематистика» і хто його ввів у науковий обіг?
6. У чому полягає суть теорії справедливої ціни Хоми Аквінського?

7. В якому письмовому пам'ятнику Київської Русі з'являються перші згадки про залежних виробників (закупів і рядовичей)?
8. Чи можна наукові знання про економіку, які людство нагромадило до XVI ст., вважати економічною наукою?
9. Хто і в якій праці ввів термін «політична економія»?
10. Що означав на початку свого виникнення термін «політична економія»?
11. Що в перекладі з італійської означає слово «mercante»?
12. Чому меркантилізм по праву називають першим науковим ученням про економіку?
13. Назвіть представників раннього меркантилізму.
14. Назвіть найбільш відомих представників пізнього меркантилізму.
15. Які провідні положення є основою меркантилізму?
16. Хто з відомих українських учених був прихильником меркантилізму?
17. Що означає термін «класична політекономія»?
18. Хто став засновником трудової теорії вартості?
19. Яку назву має основна наукова праця А.Сміта?
20. Перелічіть деякі з важливих наукових положень, висунутих А.Смітом.
21. У чому полягає суть підходу до визначення вартості, який отримав назву «догма А.Сміта»?
22. У чому полягає творчий внесок Д.Рікардо в економічну науку?
23. Хто з українських учених XVIII ст. виступив з критикою меркантилізму?
24. Назвіть найбільш відомих представників фізіократичної школи.
25. У чому суть поглядів фізіократів на промисловість?
26. Яку назву мають дві роботи Ф.Кене, які стосуються проблеми суспільного відтворення?
27. Яку оцінку теорії Ф.Кене дав К.Маркс?
28. Які особливості характеризують марксистський (пролетарський) напрям у розвитку політекономії?
29. Назвіть найбільш відомих представників марксистського напряму у розвитку політекономії.
30. Яку назву має головна наукова праця К.Маркса?
31. Які основні наукові положення зафіксовані К.Марксом в «Капіталі»?
32. Що характеризує прагматичний напрям у розвитку політичної економії?
33. Хто був засновником прагматичного напряму в політичній економії?
34. У чому внесок А.Маршалла в розвиток політичної економії?
35. Яку назву має головна наукова праця Дж.Кейнса?
36. У чому полягали основні ідеї Дж.Кейнса стосовно функціонування усього суспільного виробництва?

37. Чи була використана в практиці суспільного виробництва теорія Дж.Кейнса?
38. У чому суть такого напряму економічної теорії, як неокласицизм?
39. Які риси характеризують такий напрям економічної теорії, як інституціоналізм?
40. Що є об'єктом дослідження політекономії?
41. Що є предметом політекономії?
42. Що таке виробничі відносини?
43. З яких елементів складається субординована сукупність виробничих відносин?
44. Який аналог терміна «виробничі відносини» використовують західні вчені?
45. Що являє собою економіка і які складові частини вона включає?
46. Що є предметом мікроекономіки?
47. Що є предметом макроекономіки?
48. Які складові елементи входять у сукупність економічних наук, що має назву «економічна теорія»?
49. Чому політична економія займає особливе, ключове місце в економічній теорії?
50. Чи входять безпосередньо в сукупність економічних наук, які разом утворюють економічну теорію, такі дисципліни, як «Історія економічних вчень» та «Економічна історія»?
51. Що являють собою фундаментальні науки?
52. Що являють собою галузеві економічні науки?
53. Що таке метод?
54. Які світоглядні принципи входять у метод діалектичного матеріалізму?
55. Які конкретні складові методу політичної економії?
56. Які елементи методу таких наук, як мікроекономіка та макроекономіка, збагачують метод політичної економії?
57. Що означає поняття функціональний підхід у дослідженні?
58. Що означає генетичний підхід в економічному дослідженні?
59. Чим в економічній теорії при дослідженні суспільного виробництва мікропідхід відрізняється від макропідходу?
60. Що таке економічна категорія?
61. Що таке економічний закон?
62. У чому полягає об'єктивність дії економічних законів?
63. Чи означає об'єктивний характер дії економічних законів фатальну приреченість людини в її діях у процесі суспільного виробництва?
64. Чим економічні закони відрізняються від законів природи?
65. Як класифікують економічні закони?
66. У чому полягає сенс поняття «механізм дії економічного закону»?
67. Що означає поняття «механізм використання економічного закону»?
68. Перелічіть основні функції політичної економії як науки.

РОЗДІЛ ІІ

ВИРОБНИЦТВО МАТЕРІАЛЬНИХ БЛАГ І ПОСЛУГ. ПРОДУКТ І ХАРАКТЕР ПРАЦІ

1. Поняття виробництва та його фактори. Продуктивні сили.
2. Суспільне виробництво. Суспільний продукт та його форми.
3. Виробничий потенціал суспільства і межа виробничих можливостей.

2.1. Поняття виробництва та його фактори. Продуктивні сили

Процес обміну речовин між людиною і природою, як це вже було зазначено в першому розділі, здійснюється шляхом пристосування елементів природи до людського споживання. У процесі праці, а в загальному визначенні — у процесі виробництва, відбувається створення необхідних людині матеріальних благ. Отже, ***виробництво — це є процес створення матеріальних благ, необхідних для забезпечення обміну речовин між людиною і природою для самого існування людини.***

Виробництво, незалежно від рівня його розвитку, завжди включає певні фактори або компоненти. До цих факторів належать: робоча сила, предмети праці й засоби праці.

Робоча сила — це здатність людини до праці. Це, іншими словами, сукупність фізичних, розумових та інтелектуальних здібностей, якими володіє людина і які вона використовує кожного разу, коли створює необхідні для свого існування блага. З розвитком суспільства відбувається і розвиток робочої сили. Людина формує й розвиває все нові і нові свої здібності. Кожен новий ступінь розвитку виробництва формує і ускладнює вимоги до людини. У сучасних умовах людина має здатність до управління складними технологічними процесами, літаками, космічними апаратами тощо.

Але слід підкреслити, що розвиток здібностей, а відтак, і розвиток робочої сили, обумовлюється не тільки розвитком речових факторів виробництва. Суспільна форма організації останнього теж сприяє та-

ким змінам у робочій силі. Скажімо, ринкова економіка ставить на порядок денний і робить дуже актуальним формування в людини сукупності вмінь, які реалізуються в підприємницьких здібностях. Величезне значення наявності даної здібності, її рівня і масового прояву у функціонуванні всього суспільного виробництва навіть підштовхує деяких дослідників до виокремлення підприємницької здібності як особливого фактору виробництва. Проте це, безсумнівно, є перебільшенням, бо така здібність— лише одна з форм прояву людських здібностей, хоча й відіграє в ринковій економіці величезну роль.

Кожна людина є носієм робочої сили, але якщо доросла людина має, як правило, повною мірою розвинені здібності до праці, то дитина або літня людина мають обмежені здібності. У першому випадку вони ще недостатньо розвинені, потенційні, у другому — вже значною мірою вичерпані. Для того щоб мати певні орієнтири в процесі використання робочої сили, суспільство в законодавчому порядку встановлює вікові межі людини, коли вона є повністю готовою, здатною до праці. У нашій країні цей термін встановлено від 18 років до 55 років у жінок і до 60 років у чоловіків.

Робочу силу ще називають особистим фактором виробництва, підкреслюючи те, що саме людина, конкретна особа є носієм здатності до праці, тобто носієм робочої сили. Досить часто, особливо в працях західних дослідників, робочу силу називають ще людським ресурсом.

Цей ресурс, як і будь-який інший ресурс, теж завжди обмежений. При цьому з розвитком людства відбуваються певні як позитивні, так і негативні зміни цього ресурсу. Вони обумовлені багатьма причинами як планетарного, так і локального характеру. Так, поступово зростає кількість населення і загалом підвищується його здатність до праці через зростання кваліфікації, освіти, умінь тощо. Проте мають місце і такі негативні факти, як погіршення загальних умов існування людини (забруднення навколишнього середовища, перенаселеність окремих територій тощо). Ще більш помітним можуть бути ці зміни на локальному рівні, де загальнопланетарні процеси посилюються дією тих чинників, які притаманні конкретному суспільству.

Робоча сила є головним рушійним елементом виробництва. Саме вона в процесі своєї реалізації забезпечує розвиток усього суспільного виробництва.

Предмети праці — це все те, на що спрямована діяльність людини в процесі створення матеріальних благ. До предметів праці належать як ті елементи природи, які людина вперше включає в процес виробництва, так і ті, які вже були опосередковані людською працею. Прикладом останніх може бути вугілля, що споживають для отриман-

ня тепла, електроенергії тощо. Таким прикладом може бути метал, який використовують у багатьох галузях господарства для створення певних матеріальних благ. Такі предмети праці мають назву ***сировина***.

Загалом же предмети праці або, як часто говорять, природні ресурси поступово вичерпуються. Уже в минулому столітті людство зіткнулось з нестачею багатьох з них. Так, сьогодні населення багатьох країн потерпає від нестачі води, усе частіше науковці говорять про обмеженість і не дуже віддалену для людства перспективу вичерпання нафти, газу, вугілля й інших енергоносіїв. Усе це ставить перед людством на порядок денний питання про раціональне використання всіх природних ресурсів.

Засоби праці — це все те, що людина розміщує між собою і предметом праці, або все те, за допомогою чого людина впливає на предмети праці в процесі створення матеріальних благ. До засобів праці можна віднести, наприклад, інструмент, верстати, обладнання і т.ін. До загальних засобів праці належать також виробничі приміщення, шляхи, залізниці тощо.

У сукупності тих предметів, які належать до засобів праці, як правило, виділяють особливу їх групу, а саме знаряддя праці. Вони являють ту частину засобів праці, за допомогою яких людина безпосередньо впливає на предмети праці. Саме вони відіграють вирішальну роль у створенні матеріальних благ і саме від них залежить ефективність людської праці. Від рівня розвитку знарядь праці залежить рівень взаємин між людиною і природою. Саме ця їх особлива роль дозволила К. Марксу висловити думку про те, що економічні епохи відрізняються між собою не тим, що виробляється, а тим, як, якими знаряддями праці виробляються матеріальні блага.

Особливим засобом праці є земля. У сільськогосподарському виробництві вона виступає і головним об'єктом, з приводу яких виникають виробничі відносини.

Земля, як загальний засіб виробництва, має не штучне, а природне походження. За дуже незначними винятками (наприклад, створення польдерів у Голландії), вона не є продуктом людської праці і до того ж завжди кількісно обмежена. Частина землі використовується людством у сільськогосподарському виробництві, яке без землі, по суті, неможливе. Земель, придатних для сільськогосподарського виробництва, не так вже й багато на земній кулі. Більше того, зі збільшенням кількості населення земної кулі антропогенний тиск на землю зростає і її певна частина назавжди виходить з сільськогосподарського обороту.

З цього погляду наша Батьківщина щедро обдарована Божою ласкою, бо ми маємо велику територію (в Європі Україна найбільша за

територією держава), значна частина якої представлена рівниною з благодатними умовами для сільськогосподарського виробництва. При цьому в Україні землі сільськогосподарського призначення — це в основному чорноземи, найродючіші землі у світі. Цей дар слід зберігати й дуже ощадливо та бережно використовувати.

Предмети праці, якщо їх об'єднати з засобами праці, утворюють засоби виробництва. Це один із базових і дуже розповсюджених термінів політичної економії й економічної науки загалом. Але поряд із цим засоби виробництва часто називають ще матеріальним, або речовим, фактором виробництва. У західній літературі цей фактор ще часто визначають як матеріальні ресурси. Відзначимо, що поняття або термін *ресурси* все-таки більш прийнятний, ніж *фактори*, бо він вказує на їх обмеженість.

Засоби виробництва в поєднанні з людиною, з її знаннями, уміннями, навичками тощо утворюють продуктивні сили. У цій сукупності робітник, як носій робочої сили, є найголовнішим елементом. Саме він створює засоби праці, відкриває все нові й нові предмети праці, удосконалює процес виробництва і, взагалі, веде себе як визначальний творчий і рушійний елемент продуктивних сил.

Усі складові продуктивних сил знаходяться в постійному взаємозв'язку і взаємодії, а наслідком функціонування продуктивних сил виступає все різноманіття матеріальних благ, необхідних окремій людині і суспільству загалом для забезпечення їх нормального існування. Схематично складові елементи продуктивних сил подані на мал.1.

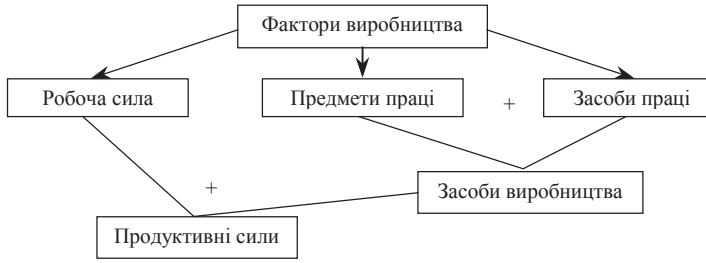

Рис.1.2. Структура продуктивних сил

Елементи, які входять у структуру продуктивних сил, мають певний компенсуючий характер стосовно один до одного, і це дуже важливий момент їх взаємодії. Скажімо, та чи інша країна, яка не має великих природних ресурсів, а отже, буде обмежена в предметах праці, може мати ви-

сокорозвинені продуктивні сили. Такий їх стан забезпечується тим, що засоби праці і людський фактор можуть бути дуже розвиненими, а це компенсує певну обмеженість такої складової продуктивних сил, як предмет праці. Яскравим прикладом ситуації може бути сучасна Японія. Ця країна має дуже невеликі природні ресурси, але, володіючи передовими засобами виробництва (найсучасніші верстати, обладнання, засоби комунікації, передові технології тощо) і високорозвиненим людським фактором, «виробничі» характеристики якого (рівень освіти, кваліфікації, дисципліна праці, мотивація до праці тощо) дуже високі, натомість має високорозвинені продуктивні сили, які забезпечують їй одне з провідних місць серед наймогутніших держав світу.

Іншим і, певною мірою, протилежним прикладом може бути наша Батьківщина. Порівняно з Японією, та й з багатьма країнами Європи, Україна є однією з найбагатших за своїми природними ресурсами країн світу. У нашій державі існує також високорозвинений людський фактор. Його ознаками виступають високий рівень освіти, високий рівень кваліфікації й інші показники. Проте засоби праці і, перш за все, знаряддя праці і технології, переважно застарілі та ще й дуже зношені. У більшості провідних галузей зношеність обладнання досягає 60—70 %. Такий стан цього елемента призводить до досить невисокого рівня продуктивних сил. Низький рівень розвитку продуктивних сил в Україні є наслідком і дії інших чинників. До них, наприклад, можна віднести те, що взаємозв'язок і взаємодія всіх елементів продуктивних сил через несталість і початковий характер розвитку ринкових відносин ще не налагоджені в оптимальному для суспільного виробництва варіанті.

Продуктивні сили належать до переліку найважливіших категорій політичної економії. Це зумовлено тим, що прогрес суспільства завжди пов'язаний з розвитком продуктивних сил. Тільки вони створюють базу для збільшення виробництва кількості матеріальних благ, необхідних для існування людини, відкривають можливості для вирішення тих проблем, які виникають у процесі розвитку людства.

2.2. Суспільне виробництво. Суспільний продукт та його форми

Кожен окремий процес праці, по суті, є процесом виробництва, бо його наслідком є створення матеріальних благ, необхідних людині для існування. Але процес обміну речовин між собою і природою людина

здійснює не сама, а в співпраці з іншими членами суспільства. Відтак, і процес виробництва набуває суспільного характеру.

Суспільне виробництво можна визначити як сукупність тісно взаємопов'язаних між собою виробництв, які разом і створюють увесь комплекс необхідних для суспільства матеріальних благ і послуг. Це суспільне виробництво і виступає об'єктом вивчення політекономії.

У практичній площині суспільне виробництво поділяють на дві великі сфери: *сферу матеріального виробництва* і *сферу нематеріального виробництва*. У першій створюються матеріальні блага, які мають уречевлений характер. До цієї сфери належать такі галузі народного господарства, як промисловість, будівництво, сільське господарство, вантажний транспорт і т.ін. У сфері нематеріального виробництва результати праці людини, як правило, не набувають уречевленого характеру і виступають у вигляді послуг. До цієї сфери належать такі галузі, як освіта, охорона здоров'я, культура і мистецтво, пасажирський транспорт тощо. У тих галузях, в яких виробництво представлено як продукцією у вигляді уречевлених матеріальних благ, так і послугами, віднесення до тієї чи іншої сфери здійснюється на основі того виду продукції, який переважає в структурі продукції галузі. У процесі функціонування всього суспільного виробництва створюється певний обсяг продукції, яка включає величезний перелік матеріальних благ і послуг, необхідних для забезпечення життєдіяльності всього суспільства. Увесь цей обсяг продукції й утворює сукупний суспільний продукт.

Сукупний суспільний продукт являє собою всю сукупність матеріальних і духовних благ, які створені в суспільстві за певний термін, як правило, за один рік. Форми, в яких виступає сукупний суспільний продукт, можуть бути різними, але, як правило, визначають такі його форми: валовий суспільний продукт, кінцевий суспільний продукт, валовий національний продукт, валовий внутрішній продукт і чистий продукт, або національний дохід.

Валовий суспільний продукт (ВСП) являє собою всю сукупність виробленого в матеріальному виробництві продукту. Він розраховується шляхом включення до його складу всієї продукції, яка вироблена на підприємствах і в галузях матеріального виробництва. Цей показник є дуже важливим, бо він в узагальненому вигляді відображає складні взаємовідносини між підприємствами в процесі створення матеріальних благ. Проте показник ВСП має суттєвий недолік, який полягає в тому, що цей показник містить так званий повторний рахунок. Він виникає тому, що до вартості продукції підприємства додається і вартість отриманої від інших підприємств сировини, палива, матеріалів тощо. Ця вартість вже облікована як продукція підприємства, що

виробило ці матеріали. Тому на підприємстві, яке отримало їх, вони повторно ураховуються у вартість виготовленої продукції. Чим більший рівень спеціалізації виробництва і чим більше розвинена кооперація, особливо в умовах виготовлення технічно складної продукції, тим більший повторний рахунок. Він суттєво збільшує вартість усього валового суспільного продукту.

Для того щоб скласти уявлення про дійсну величину того продукту, який вироблено в країні за певний період, розраховують *кінцевий суспільний продукт* (КСП). За натуральною формою він включає готову продукцію, що призначена як для виробничого, так і для особистого споживання. За вартісною формою КСП являє собою суму ВСП, зменшену на величину повторного рахунку. Для обчислення КСП необхідно від ВСП відняти матеріальні витрати, тобто оборот предметів праці (МВ) і додати амортизацію (А). У вигляді формули це можна подати в такий спосіб:

$$КСП = ВСП – МВ + А.$$

Як ВСП, так і КСП розраховуються для матеріального виробництва. Проте в суспільному виробництві має місце й невиробнича сфера або, як ще говорять, нематеріальне виробництво. Для того щоб порахувати всі результати господарчої діяльності, які б включали як продукцію, що набуває уречевленої форми, так і послуги, використовують дещо іншу систему показників, яка отримала назву *системи національних рахунків* (СНР).

Довгий час у колишньому Радянському Союзі під час підрахунку сукупних результатів виробництва застосовували балансовий метод. Цей метод був розроблений і вперше використаний у двадцяті роки в колишньому СРСР. Але він мав і певні недоліки. Головні з них полягали в тому, що ця система розрахунків, по-перше, передбачала обчислення виробленого продукту тільки для сфери матеріального виробництва, а по-друге, вона була пристосована для неринкової (соціалістичної) економіки і тому її не можна було використовувати в нових умовах господарювання, які передбачали перехід до ринкових відносин.

Застарілість системи балансів усе частіше давалася взнаки і вже у 1988 р. у колишньому СРСР почали застосовувати так звану *систему національних рахунків*. Ця система була розроблена відомими вченими-економістами В. Леонтьєвим та С. Кузнецем (США). Вона являє собою систему статистичних даних, що характеризує стан і динаміку економіки за певний період. Система національних рахунків була прийнята ООН і рекомендована для використання в усьому світі.

Система національних рахунків базується на певних принципах. Найважливіші з них полягають у такому:

- застосування подвійного запису. Наприклад, якщо підприємство придбало якісь матеріальні цінності, то ця подія буде зафіксована в надходженнях за рахунком «Надходження матеріалів» і водночас за рахунком «Оплата покупок»;
- використання єдиних правил, за якими ведеться обчислення як на рівні підприємства, так і на рівні всього суспільного виробництва. Це дає можливість зіставляти як дані по підприємствах, так і узагальнені дані по усьому суспільному виробництву.

Слід зазначити, що систему національних рахунків можна чітко уявити тільки тоді, коли усвідомлені її особливості стосовно об'єктів, до яких вона застосовується.

З цього погляду слід відзначити таке:

1. У системі національних рахунків увесь валовий продукт поділяється на дві групи: а) товар і б) послуги. Вони, у свою чергу, діляться на *ринкові*, що надаються на платній основі, і *неринкові,* що надаються безоплатно або з пільгами.

2. Залежно від цільової спрямованості діяльності господарюючих суб'єктів уся економіка поділяється на такі сектори (сфери):

- нефінансові корпорації (реальний сектор);
- фінансові корпорації (банки, пенсійні фонди, страхові компанії тощо);
- державне управління (сектор загального управління — органи державної влади, їх послуги — пільгові або безоплатні);
- домашні господарства — це фізичні особи, які є власниками основної частки ресурсів, а, з іншого боку, вони є основними, кінцевими споживачами виробленого в суспільстві продукту.

3. Усіх суб'єктів, що діють в економіці, поділяють на *резидентів*, громадян даної держави, і *нерезидентів,* які не є громадянами цієї країни.

Система національних рахунків має певну сукупність макроекономічних показників. Центральним серед них виступає *валовий внутрішній продукт* (ВВП). Цей показник являє собою вартісну оцінку всієї продукції сфери як матеріального, так і нематеріального виробництва, виробленої всіма виробниками даної країни незалежно від їх національної належності.

Головною умовою при розрахунках ВВП є виключення повторного рахунку. Він виникає тоді, коли намагаються підрахувати вартість усього виробленого в суспільстві продукту, підсумовуючи вироблені в усіх галузях економіки товари та послуги. У цьому випадку і виникає повторний рахунок. Розглянемо це на прикладі. Якщо підрахувати вартість якоїсь кі-

нцевої продукції, наприклад, автомобіля, то неважко уявити, що в ціну цієї продукції входить вартість металу, який пройшов кілька стадій обробки. Спочатку з чавуну зробили сталь, тоді зі сталі прокат, тоді з прокату різні деталі автомобіля і, нарешті, їх склали й отримали кінцевий результат. На кожному етапові вартість продукції (сталі, прокату, виробів металообробки й виробів машинобудування) включала вартість металу. Це повторювання (а це і є повторний рахунок) багатократно збільшило ціну кінцевого продукту, а через це й усього сукупного продукту.

Щоб уникнути повторного рахунку й отримати показник реально виробленої продукції (ВВП), у системі національних рахунків застосовується показник доданої вартості. *Додана вартість являє собою ту вартість, яка створена на підприємстві саме зусиллями його працівників. Вона включає заробітну плату, прибуток і амортизацію.*

Що стосується вартості використаної сировини, матеріалів, енергії тощо, які отримано підприємством від інших поставщиків і у виготовленні чого дане підприємство участі не брало, то й вартість цих матеріалів, сировини, енергії і т.ін. не буде включатись до доданої вартості.

Розрахувати для підприємства розмір доданої вартості неважко. Для цього достатньо взяти ринкову (валову) ціну виробленої підприємством продукції і відняти від неї вартість поточних матеріальних витрат, але додати величину амортизації. Що ж стосується всього ВВП, виробленого в суспільстві, то його величина буде дорівнювати сумі доданої вартості, створеної в усіх галузях і на всіх підприємствах даної країни.

Сам механізм підрахунку ВВП може бути різним. У сучасних умовах розрізняють три методи підрахунку валового внутрішнього продукту.

По-перше, *шляхом підсумовування доданої вартості по всіх галузях національної економіки*. Цей метод дозволяє чітко визначити співвідношення різних галузей у створенні ВВП. Під час розрахунку ВВП цим методом до частки ВВП, створеної в галузях сфери матеріального виробництва, додається та його частка, яка створена у сфері послуг, а також чисті податки. Останні являють собою непрямі податки на товари, послуги та імпорт за відрахуванням тих державних субсидій, які надані державою в процесі виробництва цих товарів.

По-друге, *ВВП можна розрахувати шляхом підсумовування витрат*. До цих витрат буде віднесено:

а) кінцеві витрати домашніх господарств. Це витрати на товари повсякденного попиту, послуги й товари довготривалого використання;

б) кінцеві витрати державних установ, пов'язані з організацією управління. Сюди ввійде заробітна плата державних службовців, а також витрати на придбання необхідних для функціонування цих органів товарів та послуг;

в) кінцеві витрати некомерційних установ, тобто громадських об'єднань, профспілок, політичних партій, які надають відповідні послуги як суспільству загалом, так і його окремим громадянам;

г) валові капіталовкладення, які включають у себе як безпосередньо самі капіталовкладення, так і амортизацію;

д) витрати на збільшення матеріальних оборотних засобів, які призначені для формування запасів;

є) чистий експорт товарів та послуг, який являє собою різницю між експортом країни та її імпортом.

По-третє, *ВВП можна підрахувати на основі доходів.* При цьому підсумовують усі первинні доходи, тобто ті доходи, які ще не підлягали перерозподілу. До них належить заробітна плата найманих працівників, доходи від підсобного господарства, прибутки підприємців, рента, позичковий відсоток, а також амортизаційні відрахування. Цей метод підрахунку ВВП найменш поширений, бо схильність людини приховувати свої доходи (головним чином через їх оподаткування) робить такий підрахунок валового внутрішнього продукту не зовсім точним.

Слід відзначити, що ВВП, розрахований одним з цих методів, усе ж не включає деяких результатів діяльності людей. Так, у ньому не находить відображення тіньова економіка, праця домашніх господарок, бартерні операції тощо.

Ще один важливий показник у системі національних розрахунків — це національний дохід (НД). Він складається із заробітної плати (ЗП), відсотка (%), прибутку (Р) і ренти (R):

$$НД = ЗП + \% + Р + R.$$

Якщо до національного доходу додати непрямі податки (НП), то це буде чистий національний продукт (ЧНП), а коли у свою чергу, до ЧНП додати амортизацію (А), то це буде валовий внутрішній продукт:

$$ВВП = ЗП + \% + З + R + НП + А.$$

Валовий внутрішній продукт є надзвичайно важливим макроекономічним показником, а тому стосовно нього і з його участю розраховують ще кілька показників.

По-перше, розрізняють два поняття: ВВП номінальний і ВВП реальний. Номінальний ВВП являє собою весь вироблений у суспільстві продукт за певний період (як правило, за рік), виражений у поточних цінах. Що ж стосується реального ВВП, то він розраховується шляхом поділу номінального ВВП на індекс цін. Це можна подати у вигляді такої формули:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Індекс цін}} \times 100\ \%.$$

Співвідношення реального ВВП та номінального дає можливість розрахувати показник, який має назву *дефлятор ВВП*. Він може бути розрахований за такою формулою:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Реальний ВВП}}{\text{Номінальний ВВП}} \times 100\ \%.$$

За рахунок показників, розрахованих на базі ВВП, можна отримати показники для характеристики рівня розвитку суспільного виробництва країни порівняно з іншими країнами. Для цього найчастіше використовують показник ВВП на душу населення. Дуже поширеним є й показник продуктивності суспільної праці, який розраховується шляхом поділу ВВП на всю кількість робітників, зайнятих у суспільному виробництві. Розглянуті показники розраховують, як правило, за кілька років, що дає можливість чітко визначити тенденції в розвитку продуктивності праці й зростання матеріального добробуту нації.

Поряд із показником ВВП розраховують також показник *валового національного продукту* (ВНП). Різниця між ними полягає в такому: ВВП розраховується за так званою територіальною ознакою, тобто він включає вартість усієї продукції, виробленої в одній країні незалежно від національної належності виробника. Що ж стосується ВНП, то він розраховується як вартість усієї продукції, виробленої національним виробником як у межах країни, так і за її кордонами. Кількісно від ВВП показник ВНП буде відрізнятися на суму так званих факторних доходів, до яких відносять заробітну плату найманих робітників, ренту, позичковий відсоток, прибуток підприємців, що працюють за кордоном. При цьому отримані й переведені в країну з-за кордону факторні доходи будуть зменшені на величину аналогічних доходів, вивезених із країни іноземцями. Слід зауважити, що для розвинених країн різниця між ВВП та ВНП не дуже велика і становить не більше одного відсотка.

2.3. Виробничий потенціал суспільства і межа виробничих можливостей

Визначені в першому розділі прості моменти процесу праці, а саме робоча сила, предмети праці і засоби праці, в економічній літературі визначаються ще як *ресурси* і *фактори*. І хоча в них багато спільного з

названими вище складовими процесу праці, певні відмінності тут все таки є. Розглянемо це більш детально.

Ресурси — це певні потенційні можливості, які можуть бути використані під час виробництва. Отже, коли ми говоримо про людський ресурс, матеріальний, фінансовий чи якийсь інший, то маємо на увазі потенційні можливості означеного ресурсу, який ще не задіяний у безпосередньому виробництві. Найчастіше виділяють три загальні ресурси, які беруть участь у суспільному виробництві: *працю, землю* і *капітал.*

Праця є функцією робочої сили, і вона невіддільна від людини. Як ресурс виробництва праця являє собою ту загальну сукупність працездатного населення, що може бути задіяне у виробництві. Цей ресурс знаходить своє відображення в понятті *трудові ресурси*.

Земля — це загальний засіб виробництва, який забезпечує просторове розміщення будь-якого виробництва. У сільському господарстві земля виступає основним засобом праці. Цей ресурс характеризується різними показниками, як то площа, якість ґрунту, кліматичні умови, в яких вона розташована і т.ін.

Капітал — це ті ресурси виробництва, які є результатом людської праці і представлені машинами, інструментами, технологіями тощо. До капіталу відносять і вже накопичені і, як правило, зафіксовані на матеріальних, речових носіях людські знання. З позиції самого виробництва дійсним капіталом виступають засоби праці. Але з огляду на виробництво як складний процес, що включає певні фази, як капітал можуть виступати і товар, і гроші. Це його конкретні форми, які цей ресурс набуває на різних стадіях відтворювального процесу і поза його межами.

Говорячи про капітал як певний матеріальний ресурс суспільного виробництва, ми віддаємо данину дуже розповсюдженому терміну, який широко вживається як у науковому, так і в позанауковому обігові. Але таке тлумачення капіталу фіксує тільки його поверхову форму і ніяк не розкриває суті поняття «капітал». Внутрішній глибинний зміст цього поняття буде розкрито в розділі VI.

Ресурси виробництва певним чином класифікують. Так, ті ресурси, які мають матеріально-речову форму, об'єднують під назвою *об'єктивних ресурсів*. Що стосується людини і, взагалі, трудових ресурсів країни, то їх визначають як *суб'єктивні*. Але з огляду на те, що суспільне виробництво в будь-якій країні розвивається в умовах обмеженості ресурсів, найбільш важливою є класифікація ресурсів по можливості їх *відновлення*. З цього погляду виділяють ресурси, які відтворюються (ліс, вода, повітря), і ресурси, які не відтворюються (газ, нафта, руди металів тощо).

Досить часто в економічній літературі використовують і таке поняття, як *фактори виробництва*. Їх відрізняє від ресурсів те, що це не всі ресурси, якими володіє країна, а тільки ті,що задіяні в процесі суспільного виробництва. В їх складі виділяють речові фактори, які представлені працею, уречевленою в засобах виробництва, і особистий фактор, який у процесі виробництва проявляється як праця людини.

Обмеженість ресурсів, а відтак, і факторів виробництва, на тлі постійно зростаючих і необмежених у своєму зростанні потреб (закон зростання потреб) примушує суспільство шукати шляхи найбільш ощадливого використання ресурсів. Поряд з цим на кожен даний момент суспільство має тільки певну сукупність факторів виробництва, здатних забезпечити виробництво необхідних благ. Усе це ставить перед суспільним виробництвом проблему альтернативності, проблему вибору, в якому співвідношенні один до одного необхідно виготовляти конкретні блага.

Означена проблема в економічній літературі відома як проблема виробничих можливостей. Дуже спрощено її можна проілюструвати таким умовним прикладом. Скажімо, усі задіяні у виробництві ресурси (фактори виробництва) спрямовані на виготовлення двох груп споживчих благ, наприклад, зброї (літаків, панцерників, ракет тощо — група А) і предметів довгострокового споживання (автомобілі, холодильники, пральні машини тощо — група Б). Припустимо, що за умови спрямування всіх ресурсів на виготовлення товарів групи А їх буде виготовлено на суму 12млрд. грн., а якщо всі ці ресурси будуть спрямовані на виготовлення виключно товарів групи Б, то їх буде виготовлено на 5 млрд. грн.. Для наочності побудуємо відповідний графік (рис. 2.2).

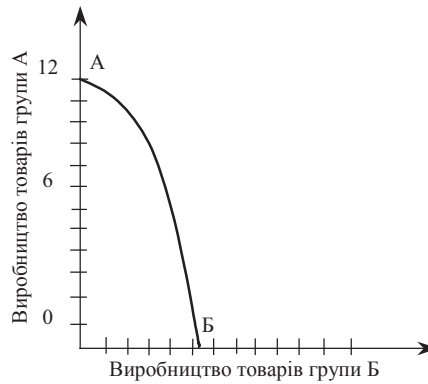

Рис. 2.2. Графік відповідності виробництва товарів групи А і групи Б

На цьому графіку точки А та Б визначають відповідну кількість товарів групи А і групи Б за умови, що всі фактори виробництва функціонують виключно на першу або на другу групу товарів. Але в суспільному виробництві потрібні як блага групи А, так і блага групи Б. Це означає, що всі виробничі ресурси будуть спрямовані на виробництво обох груп товарів. При цьому чим більше факторів буде спрямовано на виробництво товарів групи А, тим менше буде їх задіяно у виготовленні товарів групи Б і навпаки. Ця можлива кількість одночасно виготовлених товарів групи А і групи Б буде відповідати розміщенню точок на кривій, яка об'єднує точку А і точку Б. Цю криву в економічній літературі називають кривою виробничих можливостей. Проте оптимальний варіант кількості одночасно вироблених товарів групи А і групи Б буде визначатися як їх кінцевою значущістю для задоволення потреб суспільства, так і низкою інших економічних, соціальних і політичних чинників.

Отже, підводячи підсумок, можна зазначити, що виробничий потенціал, визначений у досить широкому спектрі понять (ресурси, фактори і т.ін.), дає можливість більш повно охарактеризувати ті реальні можливості, якими володіє суспільство на кожний даний момент. Вони ж і обмежують виробництво, хоча з урахуванням альтернативності використання наявних ресурсів суспільство завжди має можливість визначити найбільш оптимальний (з погляду нагальності конкретних потреб) варіант використання своїх ресурсів.

Нові категорії і поняття.

Робоча сила
Предмети праці
Засоби праці
Знаряддя праці
Засоби виробництва
Продуктивні сили
Матеріальне виробництво
Нематеріальне виробництво
Сукупний суспільний продукт
Валовий внутрішній продукт
Додана вартість
Номінальний валовий внутрішній продукт
Реальний валовий внутрішній продукт
Дефлятор валового внутрішнього продукту
Національний дохід
Чистий національний продукт
Ресурси суспільного виробництва

Питання для самоконтролю

1. Які фактори включає процес виробництва?
2. Що таке робоча сила?
3. Від чого залежить розвиток робочої сили?
4. У межах якого віку в нашій країні людина є повністю готовою до праці?
5. Які позитивні зміни з розвитком людства відбуваються в робочій силі?
6. Які негативні зміни мають місце у робочій силі в процесі розвитку людського суспільства?
7. Чому робоча сила є головним рушійним елементом суспільного виробництва?
8. Що являють собою предмети праці?
9. За якою ознакою частину предметів праці відносять до сировини?
10. Чому перед людством стоїть проблема раціонального використання природних ресурсів?
11. Що таке засоби праці?
12. Що таке знаряддя праці і чому їх виділяють в особливу групу засобів праці?
13. Чому земля виступає особливим засобом праці?
14. Яким земельним ресурсом (кількість і якість) володіє наша Батьківщина?
15. Що таке засоби виробництва?
16. Що таке продуктивні сили і чому в них людина з її знаннями, уміннями, досвідом і т.ін. є головним, вирішальним елементом?
17. У чому суть компенсуючого характеру взаємодії тих елементів, які входять в склад продуктивних сил?
18. Які великі сфери виділяють у суспільному виробництві?
19. Які галузі належать до сфери матеріального виробництва?
20. Які галузі відносять до сфери нематеріального виробництва?
21. Що являє собою сукупний суспільний продукт?
22. Що таке повторний рахунок і як він утворюється?
23. Що таке кінцевий суспільний продукт?
24. Як визначити кінцевий суспільний продукт?
25. Хто став розробником прийнятої ООН системи національних рахунків?
26. Які базові принципи лежать у системі національних рахунків?
27. Які сектори (сфери) економіки виділяють у системі національних рахунків?
28. Хто такі резиденти?
29. Хто такі нерезиденти?
30. Що таке валовий внутрішній продукт?

31. Що таке додана вартість?
32. Як визначити валовий внутрішній продукт за виробничим методом?
33. Як визначити валовий внутрішній продукт за витратами?
34. Як визначити валовий внутрішній продукт за доходами?
35. Чому підрахунок валового внутрішнього продукту за доходами не дуже поширений?
36. Які види господарської діяльності не відображає валовий внутрішній продукт?
37. Що таке національний дохід і які складові він включає?
38. Що таке чистий національний продукт?
39. Що таке номінальний валовий внутрішній продукт?
40. Що таке реальний валовий внутрішній продукт?
41. Що таке дефлятор валового внутрішнього продукту і як його можна розрахувати?
42. Що таке валовий національний продукт і що він включає?
43. Що таке ресурси суспільного виробництва?
44. Як класифікують ресурси з огляду на ознаку суб'єктивності?
45. Як класифікують ресурси виробництва з погляду їх здатності до відтворення?
46. У чому суть поняття «обмеженість ресурсів»?
47. У чому суть проблеми виробничих можливостей?

РОЗДІЛ ІІІ

ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ

1. Економічні потреби, їх суть і структура.
2. Закон зростання потреб і механізм його дії.
3. Економічні інтереси, їх сутність і структура.
4. Економічні суперечності, їх характер та класифікація. Суперечності — джерело розвитку.

3.1. Економічні потреби, їх суть і структура

З попереднього матеріалу ми знаємо, що в основі існування як окремої людини, так і суспільства в цілому лежить обмін речовин між людиною і природою. Цей процес є об'єктивним, так би мовити, умонтованим в самоіснування й розвиток людини як однієї з конкретних форм організації матерії. Але оскільки людина має здатність до оцінки всього різноманіття явищ, які і являють собою життя, то вона усвідомлює необхідність цього обміну речовин, а тому цей об'єктивний процес на поверхні реалізується через її певні почуття і свідомі дії.

Первинним проявом такого почуття є бажання як відчуття нестачі чогось. Бажання притаманні будь-якій людині і завжди персоніфіковані, але якщо характеризувати їх в цілому, то слід підкреслити їх багатогранність і постійне зростання, бо життя людини — це такий процес руху матерії, який характеризується розвитком, а відтак, і постійним ускладненням.

Бажання, як усвідомлення людиною нестачі чогось, завжди виявляється в певній формі, яка загалом залежить від стану розвитку суспільства і відображає рівень культури людини. Саме під впливом останнього бажання перетворюється на потребу. Отже, у дуже стислому формулюванні, *потреба — це бажання, яке набуло специфічної форми відповідно до рівня культури людини.* З цього погляду можна зазначити, що бажання задовольнити, наприклад, голод, однакове як для первісної людини, так і для сучасної. Але різний рівень їх культури приводить до різних форм прояву цього бажання, до різних потреб. Для первісної людини ця потреба буде виявлятися, наприклад, у бажанні задовольнити голод сирим або тільки просмаженим шматком м'яса,

тоді як для пересічного громадянина сучасної розвиненої країни ця потреба буде виявлятися не тільки в бажані отримати цей продукт у багатьох формах його кулінарної переробки, але й у зовсім інших умовах самого процесу споживання.

Таким чином, потреба є історичною формою бажання, яке, у свою чергу, на рівні усвідомленого людиною почуття відображає об'єктивно необхідний процес обміну речовин між людиною і природою. Цей обмін реалізується через процес праці, а в більш загальній формі — через процес суспільного виробництва, кінцевою метою якого виступає задоволення потреб.

Багатогранність потреб і необхідність функціонування всього суспільного виробництва для організації їх задоволення завжди привертали увагу дослідників, що визначало потребу і їх класифікації. Так, уже видатний історик і філософ Стародавньої Греції Ксенофонт висловлює думку про економічну природу людських потреб і говорить про те, що їх задоволення залежить від доходу людей. Інший славнозвісний мислитель стародавнього світу, Аристотель, уперше робить їх класифікацію, поділивши їх на рослинні (тваринні) та дійсно людські, які він пов'язував з людськими доброчинностями.

У середньовіччя представники школи каноністів (Хома Аквінський та ін.) розглядали потреби крізь призму християнського вчення. Потреби людей у них були наслідком помислів і дій верховної істоти-бога, а самі потреби вони класифікували на вищі — це потреба любові до бога, і нижчі — це потреби, що забезпечували земне існуванні людини.

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

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

Значну увагу питанню потреб приділяв і великий німецький учений-філософ Гегель (1770—1831 рр.). Він вважав, що основою всіх дій людини є їх потреби, які, трансформуючись в інтерес, цілі та ідеали,

виступають рушійною силою дій людини. Гегель уперше розглядає потреби як систему, що складається з індивідуальних і суспільних потреб. У межах останніх він виділяє також соціальні потреби, що обумовлені громадянським суспільством.

Слід хоча б коротко зупинитись на поглядах соціалістів-утопістів (Т.Мора, Р.Оуена, О.Сен-Симона та ін.). Погляди цих учених не однозначні, але представники пізнього соціал-утопізму (Фурьє, Оуен, Сен-Симон) виходили з необхідності досягнення в майбутньому суспільстві повного достатку для кожної людини і задоволення всіх її потреб. Такий підхід вимагав від них значної уваги до проблем формування потреб, розподілу самих предметів споживання тощо. У зв'язку з цим вони класифікують усі потреби на розумні й нерозумні.

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

Сучасна економічна теорія теж приділяє багато уваги як сутності, так і класифікації потреб. Сьогодні більшість фахівців схиляється до думки, що сутність потреби може бути зведена до об'єктивної необхідності відтворення всього багатства умов існування й життя людини в суспільстві. При цьому сама потреба виступає як бажання, що прийняло специфічну форму, відповідну до рівня культури людини, який загалом відображає відповідний рівень розвитку суспільного виробництва і виробничих відносин. Самі потреби реалізуються в споживанні матеріальних та духовних благах, у діяльності людини, у різноманітних умовах, необхідних для забезпечення життя й розвитку людини і суспільства.

Значно складніше визначити потреби як певну систему. Справа в тому, що структурні елементи, а відтак, і класифікація потреб залежить від тієї ознаки, яка покладена в основу групування. А оскільки ознак групування може бути дуже багато, то, відповідно, буде існувати і багато класифікацій. Скажімо, часто вирізняють потреби первинні і вторинні. Перші задовольняють найнагальніші потреби людського життя (потреби в їжі, одежі, житлі тощо), другі можуть бути задоволені після задоволення первинних. Ця класифікація базується на основі значущості тих чи інших потреб людини з позиції її існування як біосоціальної істоти. Така класифікація має право на існування, хоч і є певною мірою умовною. Досить поширеною є класифікація потреб на

матеріальні та нематеріальні (духовні), яка теж може бути певним чином використана. В основу цієї класифікації покладено таку ознаку, як уречевленість (матеріальні) або неуречевленість (нематеріальні, духовні) блага, яке задовольняє відповідну потребу.

В економічній літературі часто наводять класифікацію потреб за суб'єктом потреби. З цього погляду виділяють потреби індивідуальні, колективні та суспільні. Прикладом індивідуальних може бути, скажімо, потреба людини в їжі, одежі тощо. До колективних потреб належить усе те, що становить сформоване бажання конкретного колективу як певної спільноти людей. Це може бути, наприклад, потреба в досягненні значного прибутку, потреба в забезпечені гідних умов організації праці тощо. Більш узагальненими потребами виступають потреби всього суспільства. Вони можуть існувати, наприклад, у вигляді потреби забезпечення зростання продуктивності суспільної праці, потреби в зменшені безробіття і т.ін.

Досить поширеною є класифікація потреб за ступенем їх реалізації. З цього погляду виділяють:

а) абсолютні потреби, породжені сучасним рівнем розвитку суспільного виробництва;

б) дійсні, які відображають рівень розвитку економіки певної країни;

в) платоспроможні, тобто ті потреби, які людина може задовольнити відповідно до своїх доходів.

Наведеними класифікаціями потреб не можна вичерпати все їх різноманіття. Вони залежать від ознаки, яка покладена в основу класифікації, і кожна з них має, як правило, певне практичне значення. Але в економічній науці завжди постає питання про визначення системи потреб, тобто такої субординованої їх сукупності, яка являє собою стійку цілісність і гармонійно пов'язана із системою всього суспільного виробництва, невід'ємною частиною якого вона є сама.

У підході до питання про визначення системи потреб слід, перш за все, визначитись з методологічними принципами, що мають бути покладені в основу такого визначення. Серед таких принципів слід назвати системність, необхідність розгляду сукупності потреб з урахуванням їх генезису і діалектичний зв'язок потреб з діяльністю людини. Системність вимагає розгляду сукупності потреб як певної підсистеми в складній системі суспільного виробництва. При цьому сама система потреб повинна являти собою внутрішню цілісність із своїми компонентами (підсистемами) і внутрішніми закономірностями розвитку. Генетичний підхід або принцип вимагає розгляду сукупності потреб як системи, яка у своїх внутрішніх зв'язках відображає процес їх істори-

чного становлення. Важливим принципом розробки системи потреб є урахування їх зв'язку з діяльністю людини. Це дає змогу отримати певне стале підґрунтя для формування дійсно наукової системи потреб, адже вони нерозривно пов'язані з процесом суспільного виробництва.

З огляду на означені вище методологічні принципи можна вважати прийнятною таку систему потреб, яка складається з елементів, що відповідають основним сферам людської діяльності. Це потреби економічні, соціальні, політичні і духовні. Вони тісно пов'язані між собою і між ними не можна провести дуже чітко визначеної межі, хоча в їх виокремленні і є певний сенс. Така структурна побудова системи потреб відповідає наведеним вище методологічним принципам і є, безсумнівно, прийнятною. Кожен елемент цієї системи включає власну підсистему потреб. Скажімо, духовні потреби включають національні потреби, потреби культурні, релігійні і т.ін. Свою внутрішню будову мають і інші елементи цієї системи потреб. Проте найважливішим елементом цієї загальної системи потреб є економічні потреби. Саме їх задоволення стає передумовою задоволення соціальних, політичних і духовних потреб людини.

Рис. 1.3. Піраміда Маслоу

Економічні потреби різноманітні, досить динамічні у своєму розвитку, бо динамічними є саме життя людини і тісно пов'язаний з ним процес суспільного виробництва. Є багато спроб класифікувати економічні потреби і, як уже зазначено, існує і досить велика кількість таких класифікацій. Це, наприклад, поділ потреб на матеріальні і нематеріальні, фізіологічні й суспільні, поточні й перспективні тощо. Загальним недоліком цих класифікацій є відсутність чітких методологічних підходів до їх групування, що не дає можливості отримати якусь реальну і відносно сталу систему потреб. Проте зусиллями науковців на сьогодні все ж таки розроблена досить прийнятна класифікація, або система економічних потреб. Вона досить повно враховує такі методологічні принципи, як системність, генетичність та зв'язок потреб з діяльністю людини. Найбільш удалою серед таких класифікацій потреб є система потреб, складена американським ученим А.Маслоу (1908—1970 рр.) і відома як «піраміда Маслоу» (рис. 1.3).

Вона нараховує п'ять груп потреб, які ранжовані за ступенем нагальності їх задоволення. Ця класифікація дає досить аргументовану ієрархію людських потреб. Дійсно, попри всі інші потреби, для існування людини як біологічної істоти найголовнішою є необхідність задоволення фізіологічних потреб. Голодна людина не може думати ні про що інше, а тому інші потреби (у самозбереженні, соціальні потреби і т.ін.) справді базуються на фізіологічних. Ця класифікація потреб може бути використана як в науковому, так і в суто практичному аспекті. Наприклад, вивчаючи ринок і формуючи свою ринкову стратегію, товаровиробник повинен відштовхуватись не тільки від вивчення сукупної потреби в якомусь товарі або послузі, а й від того, як і в якій мірі, задоволені попередні (більш нагальні) потреби людини.

3.2. Закон зростання потреб і механізм його дії

Свої потреби людина в переважній більшості випадків задовольняє завдяки процесу праці, а в більш узагальненому визначенні — через процес суспільного виробництва. Від його розвитку і залежить не тільки рівень, але і якість задоволення потреб людини й суспільства. При цьому першопричина появи потреби (чи це усвідомлення людиною якогось свого бажання, чи то потреба, яка виникла в самому виробництві) немає жодного значення. Задоволення потреб може бути забезпечено тільки через виробництво.

Потреби як конкретної людини, так і всього суспільства мають як кількісну, так і якісну характеристики. З кількісного боку це завжди бажання мати певну кількість благ, що задовольняють одну або кілька конкретних потреб окремої людини або угруповання людей. З якісного боку це завжди певна сукупність благ, яка є бажаною, а то й єдино прийнятною для конкретної людини. Ця якісна сторона, формування потреби залежить від дуже багатьох чинників, але вона існує і з нею слід в умовах будь-якої економіки постійно рахуватись.

Візьмемо для приклада потребу людини в їжі. Скажімо, загальна щоденна потреба якоїсь пересічної дорослої людини становить 2000 калорій. Але задоволення цієї потреби може бути забезпечено в одному випадку, скажімо, хлібом і салом, а в іншому — хлібом, м'ясом, молоком, овочами й фруктами. Звичайно у другому випадку ми маємо потребу (а вона ще до задоволення може бути дуже чітко сформована як конкретні бажання), що якісно відрізняється від попередньої, є більш високою, ніж перша. Цей якісно інший рівень обумовлений не тільки більш різноманітним набором продуктів, але й кінцевою дією цих благ на людину, її життя і розвиток. Зрозуміло, що з позиції розвитку людини більш прийнятним є споживання не першого, а другого набору благ.

Слід підкреслити, що як кількісна, так і якісна сторони потреб постійно змінюються. Загальним напрямом зміни кількісної сторони потреб виступає їх постійне зростання. Тобто, з розвитком суспільства в людини виникають усе нові й нові бажання. Зрозуміло, що деякі потреби зникають, деякі з'являються вперше, але підсумковим моментом завжди виступає збільшення сукупної маси людських потреб. Іншими словами, між розвитком людини й суспільства загалом та їх потребами існує постійний, стійкий причинно-наслідковий зв'язок, що виявляється в тому, що з розвитком суспільства потреби окремої людини кількісно постійно й помітно зростають. При цьому важливим моментом формування кількісної сторони потреб людини є її світогляд, її філософія, рівень її культури. Наявність певних негативних моментів у свідомості людини і в її поведінці може призводити до суттєвого і невиправданого, з позиції здорового глузду, кількісного зростання потреб. Ця ситуація в народній мудрості знайшла своє втілення в вислові: «Людині все мало». Досить яскраво констатував цю ситуацію і великий син індійського народу Мохандас Ганді, який писав, що «Світ (земля) достатньо великий, щоб задовольнити потреби кожної людини, але занадто малий, щоб задовольнити людську жадобу».

Постійне зростання потреб в економічній літературі отримало назву закону зростання потреб. Цей закон відображає процес поступово-

го просування і людини, і суспільства загалом до все більш різноманітного й багатого життя. Щоправда, серед західних учених більш поширеною є констатація цієї залежності як тенденції.

Якісна сторона потреб теж змінюється переважно саме в напрямі посилення зростання якості самих бажань людини. Ці зміни теж можна пов'язати з дією закону зростання потреб, який за певних умов виявляється не тільки через кількісну характеристику потреб, а й через якісну. Особливо це чітко можна проілюструвати за тими потребами, де є межа насиченості. Візьмемо для прикладу знову потребу в їжі. Людина може, скажімо, за добу з'їсти певну кількість якихось продуктів, наприклад, того ж хліба і сала, і повністю задовольнити в калоріях фізіологічну потребу організму. Але з розвитком суспільства людина вже не задовольняється цим простим набором продуктів і завжди прагне замінити його на більш різноманітний і якісний, не виключаючи і сала, бо без нього українцю прожити, мабуть, важко.

Усі потреби людини задовольняються певними благами. Ці блага завжди мають свою корисність, тобто здатність задовольняти якусь потребу(або ж якісь потреби) людини чи суспільства загалом. Без такої корисності благо не існує як благо. Але при цьому з усієї сукупності благ слід виділити так звані економічні блага. Це всі ті блага, які виступають певним наслідком людської діяльності. Якщо ж вони не є таким наслідком, а існують у природі вільно і в кількості, достатній для повного й постійного задоволення якоїсь потреби людини, то таке благо (чи блага) не є економічними. Прикладом може бути повітря, що конче необхідно людині для її існування і водночас не є наслідком людської діяльності. Економічна теорія має справу тільки з економічними благами.

Економічні блага — це ті блага, які виробляються за допомогою праці і їх завжди можна отримувати в обмеженій кількості, якщо її порівнювати з сьогоднішніми або прийдешніми потребами. Це означає, що дія закона зростання потреб постійно наштовхується на перепони, пов'язані з обмеженістю тих благ, за допомогою яких забезпечується задоволення потреб людини. Отже, завжди існує проблема нестачі економічних благ, проблема рідкості, яка тісно пов'язана з реальною проблемою рідкості ресурсів. Це перший аспект дії закону зростання потреб.

Другий аспект дії названого закону пов'язаний з проблемою альтернативного використання благ. Справа в тому, що є потреби, які можна задовольнити не одним благом, а кількома. З іншого боку, одне й те саме благо можна застосувати для задоволення багатьох потреб. Ця можливість тісно пов'язана з рідкістю, і зв'язок тут полягає в тому, що

в умовах певної рідкості благ досить часто задовольняючи потреби, доводиться вибирати одну або кілька альтернативних можливостей задоволення потреб.

Наявність проблем рідкості ресурсів і альтернативності їх використання під час задоволення потреб призводить до того, що процес вирішення суперечності, яка народжується дією закону зростаючих потреб, з одного боку, і певною обмеженістю ресурсів та можливостей у суспільства в налагодженні їх задоволення з іншого, реалізується через пошук оптимальної організації поведінки людини, яка намагається максимально задовольнити свої потреби і водночас змушена враховувати рідкість ресурсів і можливість їх альтернативного використання.

Вирішення проблеми пошуку оптимальної організації суспільного виробництва спирається не тільки на дію закону зростання потреб, а й на дію закону економії праці. Останній полягає в тому, що людина (як на своєму рівні, так і на рівні всього суспільства) намагається зменшити в тому чи іншому економічному благові кількість як живої, так і уречевленої праці, і в такий спосіб задовольнити більшу кількість потреб, використовуючи відносно меншу кількість ресурсів.

Характеризуючи дію закону зростання потреб, деякі з наших науковців вважають, що в його дії, у межах XX ст., можна виокремити три етапи, що розрізняються домінуванням тих чи інших потреб. На першому етапі (за терміном він продовжувався десь до середини 50-х р.) перевага в потребах надавалась матеріально-речовим благам. На другому етапі, що продовжувався до 80-х р., був період формування й посиленого зростання питомої ваги таких соціальних потреб, як потреби в освіті, медичному обслуговуванні, відпочинку тощо. На третьому етапі відбувається помітне зростання потреб, пов'язаних з духовним розвитком особистості.

З такою характеристикою, безсумнівно, можна загалом погодитись, але слід зауважити, що це тільки загальна тенденція, і вона може бути зовсім іншою в кожній конкретній країні, бо дія цього закону зумовлюється, перш за все, ступенем розвитку продуктивних сил кожної конкретної країни, а він різний у різних країн.

Дія закону зростання потреб вимагає постійного розвитку виробництва й нарощування його масштабів. Але це наштовхується на обмеженість ресурсів, тому перед кожним суспільством постає питання формування потреб. Це надзвичайно складний і важко регульований процес, але суспільство для досягнення мети задоволення потреб як у поточному, так і в перспективних періодах повинно постійно дбати про формування потреб.

3.3. Економічні інтереси, їх сутність і структура

Потреба, як усвідомлене й сформоване відносно рівня культури індивіда бажання або почуття нестачі, реалізується через інтерес. *Інтерес — це форма вираження потреби.* Проте інтерес не є тотожним потребі. Він відрізняється від потреби таким:

по-перше, інтерес виступає як оптимальний засіб реалізації потреби, що включає конкретні цілі і дії. Потреба містить у собі завдання, а інтерес — спосіб його досягнення;

по-друге, інтерес — це потреба, яка на шляху своєї реалізації проходить складний процес соціального визрівання. Останнє означає, що інтерес формується з урахуванням і під впливом усієї сукупності виробничих відносин суспільства. Ця залежність відображається в тому, що людина вибирає не просто будь-який спосіб задоволення своєї потреби, а саме такий, який дозволяє їй закріпити або посилити своє місце в системі виробничих відносин і в суспільстві в цілому.

Інтереси, як і потреби, існують у певній системі. Виступаючи формою реалізації потреб, система інтересів, проте, не є повторенням самої системи потреб. Це обумовлено тим, що, з одного боку, інтерес є способом здійснення потреби, а отже містить різні завдання, мету, ідеали. А з іншого боку, інтерес формується через систему виробничих відносин, тому система інтересів має певні особливості порівняно із системою потреб. У загальній сукупності інтересів вирізняють такі їх елементи.

Інтерес окремої особи. Він пов'язаний з потребами конкретної людини й охоплює все багатогання його бажань, які формуються як його життям і розвитком як біосоціальної істоти, так і його участю в самій системі суспільного виробництва. Це інтерес до споживання певних матеріальних і духовних благ, інтерес до участі в економічному, соціальному, політичному й духовному процесах, що відбуваються в суспільстві. Цей інтерес чітко персоніфікований і здебільшого індивідуалізований, що відображає об'єктивний процес розвитку потреб. Реально він знаходить свій вираз у формуванні особою певних завдань цільової настанови й способів їх реалізації.

Другим елементом системи інтересів виступає *інтерес певного угруповання людей.* Його часто визначають як колективний інтерес Це інтерес, що може бути поданий як інтерес якогось угруповання, яке формується в процесі господарської діяльності, наприклад, інтерес колективу підприємства або інтерес акціонерів. Цей інтерес може знаходити відображення в різних способах реалізації таких колективних потреб. Груповий інтерес реалізується через його персоніфікацію в

окремому індивіді, хоч і не може бути зведеним до простої суми завдань або цілепокладання членів колективу.

Третій елемент у системі інтересів — це *суспільний інтерес.* Він часто асоціюється з державним інтересом, оскільки держава уособлює основи організації життя суспільства. Цей інтерес пов'язаний із задоволенням потреб усього суспільства і знаходить відображення, наприклад, у забезпеченні однакових умов для функціонування господарюючих суб'єктів, у досягненні зростання суспільного виробництва, у забезпеченні соціального захисту найбільш уразливих верств населення від негараздів суспільного виробництва тощо.

Кожен із наведених елементів, залежно від своєї структурної побудови, у свою чергу, може мати особливі ланки інтересів, які будуть складатись у межах одного й того самого елемента (наприклад, колективного), але мати власні специфічні особливості.

Перелічені найбільш загальні елементи системи інтересів тісно пов'язані між собою і постійно взаємодіють. Їх взаємозв'язок і взаємодія характеризуються, перш за все, певною тотожністю. Те, що потрібно чи вигідно людині, потрібно й вигідно і колективу, і державі. Іншими словами, ми можемо сказати, що загалом інтереси особистості й інтереси суспільства значною мірою збігаються. Але це ще не означає повну відсутність будь-яких розбіжностей, а в певних випадках і протилежності. Ця взаємодія може бути досить суперечливою і конфліктною. Як правило, така ситуації пов'язана з тими трансформаціями, що відбуваються з інтересом у процесі його формування. У цьому формуванні беруть участь багато чинників, і може так статися, що інтерес з особливого елемента системи інтересів перетворюється на такий, що вступає в суперечність з усією системою інтересів. Скажімо, колективний інтерес може стати інтересом з ознаками груповщини, особистий перетворитись на егоїстичний тощо. Усі ці особливості формування інтересів різних суб'єктів (індивіда, колективу і держави) необхідно постійно враховувати, бо тільки так можна досягти гармонізації всієї системи економічних інтересів суспільства.

Економічний інтерес, у свою чергу, трансформується в зацікавленість, у певний стимул. Стимул відрізняється від інтересу тим, що він суб'єктивний і виступає як усвідомлена форма інтересу. По суті, *стимул є безпосереднім мотивом до реалізації потреби.*

Серед економічних інтересів, які представлені певною системою, часто виділяють основний інтерес суспільства. Він в узагальненій формі відображає сутність економічної системи і покликаний бути головною цільовою настановою в розвитку економічної системи.

Для ринкової економіки таким провідним головним інтересом є *інтерес споживача.* Саме навколо нього і задля нього функціонує ри-

нкова економіка. А оскільки цей інтерес постійно змінюється в напрямі зростання вимоги до тих матеріальних благ і послуг, які його задовольняють, то це спонукає виробника до постійного оновлення своєї продукції, посилення її якості. З іншого боку, інтерес споживача завжди пов'язаний з певним обмеженням, яке окреслено його доходами. Ураховуючи це, виробник постійно шукає шляхи відносного зменшення вартості товарів, а це можна досягти тільки з упровадженням новітніх технологій, нової організації праці тощо.

Отже, інтерес споживача в процесі його задоволення стимулює розвиток виробництва, застосування в ньому досягнень науки і техніки й загалом сприяє прогресу суспільства.

3.4. Економічні суперечності, їх характер та класифікація. Суперечності — джерело розвитку

Суспільне виробництво постійно знаходиться в русі. Загальною рисою цього руху є процес постійного розвитку суспільного виробництва. У зв'язку з цим виникає питання про внутрішнє джерело цього руху. Таким джерелом виступають *суперечності.*

Кожне явище має протилежні сторони, які, утім, тісно пов'язані між собою і являють певну цілісність. Існування цієї цілісності (явища) можливе тільки за умов вирішення й подолання суперечностей.

Прикладом може бути протилежність між потребами суспільства і станом розвитку його виробництва, а відтак, і можливостями цього виробництва щодо задоволення потреб суспільства. Вирішення цієї суперечності стає основою розвитку суспільства, але на місце вирішеної суперечності з'являється нова суперечність, вирішення якої знову просуває суспільство вперед шляхом прогресу, і так нескінченно. Таким чином, розв'язання суперечностей і є джерелом саморозвитку явищ. Ця взаємодія, як відомо, цілком визначається законом єдності і боротьби протилежностей.

Суперечності постійно притаманні явищам, мають свою власну логіку розвитку. Спочатку на якийсь даний момент між сторонами явища існує тотожність, потім вона змінюється на відмінність, а згодом переростає в суперечність, у конфлікт, який має бути розв'язаним.

Способи вирішення суперечностей можуть бути різними. Так, стихійне розв'язання конфлікту між виробництвом і споживанням може

бути здійснено внаслідок економічної кризи. Цей спосіб небажаний для суспільства, бо пов'язаний зі знищенням частки продуктивних сил або з їх неповним використанням. Більш прийнятним для суспільства є таке вирішення суперечностей, яке передбачає найменш конфліктний його варіант. Це може бути здійснено державою за рахунок удосконалення господарчого механізму шляхом пристосування, наприклад, потреб до можливостей суспільного виробництва і т.ін.

Механізм саморозвитку явищ передбачає, таким чином, різноманітні шляхи вирішення суперечностей, але в розвинутому суспільстві необхідно постійно аналізувати ті суперечності, які виникли в житті суспільства, шукати оптимальні варіанти їх вирішення і передбачати нові суперечності, які прийдуть на зміну вже подоланим старим. Цей постійний процес вирішення суперечностей занадто складний, бо вирішення, наприклад, економічних суперечностей вимагає суттєвих зрушень не тільки в економіці, але й в інших сферах життя суспільства — у політиці, ідеології, у законодавстві тощо.

Економічні суперечності мають певну структуру, і в цьому розумінні мова може йти і про їх систему. Це можуть бути загальноекономічні суперечності, до яких можна віднести суперечності між споживанням та виробництвом, між продуктивними силами та виробничими відносинами. Дещо менший за рівнем зріз суперечностей — це суперечності міжгалузеві. Прикладом може бути суперечність між рівнем розвитку металургійної і металообробної галузей і т.ін. Існують також внутрішньогалузеві суперечності і суперечності, притаманні окремому підприємству.

З означеної сукупності суперечностей, з огляду на предмет політекономії, особливе значення мають суперечності між продуктивними силами і виробничими відносинами. Ці дві сторони суспільного виробництва тісно пов'язані між собою і утворюють цілісність, якою є суспільне виробництво. У цій єдності більш статичним елементом є виробничі відносини. Продуктивні сили — більш рухливий, революційний елемент. І хоча кожен з цих елементів (сторін) суспільного виробництва має свою власну логіку розвитку, усе ж таки вирішальною для суспільного виробництва є їх взаємодія.

Характер взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин полягає в тому, що на якийсь даний момент між ними встановлюється рівновага. Потім розвиток продуктивних сил починає обганяти розвиток виробничих відносин. Цей процес є абсолютно неминучим, бо продуктивні сили являють собою динамічний революційний елемент. Між продуктивними силами й виробничими відносинами виникає суперечність, яка поступово посилюється і може набути яскраво конфліктної форми. Це свідчить про те, що виробничі відносини вже не відповідають новому рівню розвитку

продуктивних сил і гальмують рух останніх. У такому випадку настає революція, яка, до речі, не обов'язково, хоч і найчастіше, відбувається у формі гострого (навіть збройного) конфлікту в суспільстві й наслідком якої є встановлення відповідності виробничих відносин рівню розвитку продуктивних сил. Як правило, такий конфлікт веде до зміни способу виробництва або до суттєвих змін в етапах розвитку суспільства.

Установлена відповідність між виробничими відносинами і продуктивними силами може супроводжуватись і тим, що виробничі відносини певною мірою випереджають розвиток продуктивних сил і саме тому виступають певним стимулом розвитку останніх.

Україна, яка в межах СРСР була колоніальною часткою великої російської імперії, уже в роки, які передували отриманню нею незалежності, мала гострий конфлікт між рівнем розвитку продуктивних сил і виробничими відносинами. Вони явно відставали від продуктивних сил і гальмували їх розвиток. Саме тому, за суто об'єктивних умов, у нашій країні, як, до речі, і в інших самостійних державах, що виникли на теренах колишнього Радянського Союзу, почалася революція. Вона, на щастя, не набула форми збройного конфлікту, але ті великі страждання, які супроводжують такі соціальні потрясіння і весь тягар яких лягає, перш за все, на плечі простого люду, Україна пізнала повною мірою.

Нові категорії та поняття

Бажання
Потреба
Закон зростання потреб
Економічне благо
Економічний інтерес
Суперечності

Питання до самоконтролю

1. *Що таке бажання?*
2. *Що таке потреба і чим вона відрізняється від бажання?*
3. *Як трактував природу потреб Ксенофонт?*
4. *На які види ділить потреби Аристотель?*
5. *У чому полягає внесок А.Сміта в дослідження потреб?*
6. *Яким аспектам вивчення потреб приділив увагу Д.Рікардо?*
7. *Як визначав систему потреб Гегель?*

8. Наведіть погляди соціалістів-утопістів на потреби і їх класифікацію.

9. Як визначають сутність потреби сучасні економісти?

10. Які існують сучасні класифікації потреб?

11. Які методологічні принципи повинні бути покладені у визначення системи потреб?

12. Чому в загальній системі потреб (економічні, соціальні, політичні й т.ін.) як найголовніший елемент виділяють економічні потреби?

13. З яких елементів складається система економічних потреб А.Маслоу?

14. Як у процесі розвитку суспільства змінюються потреби з боку їх кількості?

15. У чому полягає зміна в якісній характеристиці потреб?

16. Які фактори впливають на формування кількісної сторони потреб?

17. У чому суть закону зростання потреб?

18. Що означає поняття «економічне благо»?

19. У чому суть проблеми рідкості економічних благ?

20. У чому суть можливості альтернативного використання економічних благ?

21. Які етапи в розвитку потреб в XX ст. виділяють деякі вітчизняні науковці?

22. У чому полягає і з чим пов'язана необхідність свідомого формування потреб людини?

23. Що таке інтерес?

24. Чим інтерес відрізняється від потреб?

25. Які елементи входять у систему економічних інтересів?

26. У чому полягає взаємозв'язок і взаємодія індивідуального, колективного і державного інтересів?

27. Чи означає певна тотожність індивідуального, колективного й суспільного інтересів їх повний збіг?

28. Що являє собою економічний стимул і як він пов'язаний з інтересом?

29. Який економічний інтерес у ринковій економіці можна визначити як визначальний?

30. Як інтерес споживача стимулює розвиток виробництва й застосування в ньому досягнень науки і техніки?

31. Що є внутрішнім джерелом розвитку суспільного виробництва?

32. Якою є логіка виникнення й розвитку суперечності?

33. Які існують способи вирішення економічних суперечностей?

34. Як можна охарактеризувати суперечності з позиції їх рівня (масштабності)?

35. У чому може знайти відображення взаємодія продуктивних сил і виробничих відносин?

36. Чи відповідали виробничі відносини, які склались в Україні в період отримання нею незалежності, наявним тоді продуктивним силам?

РОЗДІЛ IV

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

1. Економічна система і її суть.
2. Виробничі відносини в економічній системі.
3. Відносини власності як визначальний елемент системи економічних відносин.
4. Розвиток відносин власності в сучасних умовах.

4.1. Економічна система і її суть

Поняття системи (грецьке — systeme — ціле, що складається з частин) є універсальним і може бути застосовано до величезної кількості явищ, які складаються з деякої сукупності взаємопов'язаних елементів, взаємодія яких створює певну цілісність. Кожна система має певну головну мету, на яку спрямоване її функціонування. Наприклад, автомобіль — це складна технічна система, призначена для подолання простору за рахунок використання певного джерела енергії (бензину, біопалива, сонячної енергії тощо). Подолання простору — це визначальна мета, задля якої створена і функціонує дана система. І хоча автомобіль може задовольнити й безліч інших потреб і слугувати, наприклад, захистом від дощу, місцем освідчення в коханні і т.ін., головна мета є основою для розкриття сутності будь-якої системи як цілісності, що визначається взаємодією включених у систему елементів. Останні, у свою чергу, можуть бути подані як певні підсистеми. Скажімо, той самий автомобіль має ходову систему, систему електрозабезпечення, систему подачі палива тощо.

Отже, визначення економічної системи слід почати з визначення її головного призначення, її мети. Як уже було відзначено в першому розділі, основою життя як окремої людини, так і суспільства загалом є обмін речовин між людиною і природою. Цей обмін здійснюється за допомогою праці, в узагальненому варіанті за допомогою виробництва, яке має суспільний характер, бо життя й розвиток людини, а в дещо спрощеному варіанті — вже названий обмін речовин, неможливий по-

за суспільством. Звідси випливає перша визначальна риса економічної системи. Вона буде системою організації суспільного виробництва, яка забезпечує зв'язок між природою (частиною якої є сама людина) і суспільством, бо людина може існувати тільки в суспільстві. Метою цієї системи буде одне — задовольняти потреби людей, а простіше — забезпечувати обмін речовин між людиною і природою. З огляду на це й не враховуючи будь-які особливості суспільного виробництва, так само як і його підсистем, розкрити сутність економічної системи можна у такому визначенні: «*Економічна система — це загальна організація суспільного виробництва, спрямована на задоволення потреб суспільства».* Це визначення дуже стисле, але воно відображає головне — суть економічної системи, а саме те, що це організована певним чином економічна діяльність людей, спрямована на досягнення єдиної головної мети — забезпечення обміну речовин між людиною і природою.

Як і будь-яке інше, дане стисле розкриття суті завжди є неповним у тому розумінні, що не дає виокремити особливе, бо на кожному історичному етапі розвитку суспільства організація економічної діяльності людей буде мати свою конкретну форму прояву. Долати простір можна пішки, верхи, на автомобілі чи літаком. У кожному випадку ми маємо одне й те саме функціональне дійство — подолання простору, але кожному етапі розвитку людства притаманна своя основна (або основні) форми його реалізації. З огляду на це в економічній системі виділимо ту ознаку, яка є визначальною з позиції досягнення мети, тобто задоволення потреб людини. Цю ознаку чітко формулює К.Маркс як спосіб поєднання безпосереднього виробника із засобами виробництва. За капіталізму, де поєднання цих факторів виробництва здійснюється через продаж найманим робітником своєї робочої сили, досягнення загальної мети буде значно повнішим, ніж за рабовласницького ладу, де поєднання виробника із засобами виробництва було іншим і буде (попри невдалу спробу соціалістичних країн) вищим за умови вільного доступу виробника до засобів виробництва. І це так, хоча сьогодні сам виробник у своїй масі до цього ще не готовий.

У даному випадку мова йде про загальну, визначальну ознаку. Що стосується конкретного функціонування економічної системи в різних країнах і за однієї і тієї самої форми організації суспільства, то конкретні рубежі в досягненні головної мети будуть різними і залежатимуть від великої кількості чинників. Це часто слугує підставою для економістів щодо виділення як вирішальної для класифікації економічних систем, тобто для виділення її якісно різних рівнів, такої ознаки, як форми ринку, форми організації підприємництва тощо. Але ці реальні

й дійсно важливі чинники не є і не можуть бути базовими для визначення історичного типу економічних систем.

У природі, як відомо, нічого немає застиглого. Усе знаходиться в постійному русі, а рух — це розвиток. З цього погляду необхідно поставити питання про ту причину, яка забезпечує розвиток економічної системи. У загальному визначенні, прийнятному для будь-якої форми існування матерії, — це боротьба протилежностей. Але для кожного явища необхідно констатувати його сторони. Стосовно економічної системи суспільного виробництва цими сторонами єдиного цілого є продуктивні сили й виробничі відносини.

Історичний тип економічної системи визначається способом поєднання робочої сили і засобів виробництва. Але в межах кожного такого типу існують різні види економічних систем одного й того ж типу. Ці види розрізняються як рівнем досягнення мети — виробництво благ для задоволення потреб людини, так і способом задоволення потреб. Останнє може здійснюватись у дуже широкому діапазоні — від відносно рівного (а відтак, несуперечливого, справедливого) задоволення потреб усіх членів суспільства до такого, яке нехтує інтересами великих груп (класів, верств тощо) населення й може здійснюватись у дуже гострих соціальних суперечностях.

Конкретна форма організації суспільного виробництва, з погляду вирішення питання задоволення потреб членів суспільства, визначається історичним типом економічної системи тільки загалом. У межах одного й того самого типу економічна система однієї країни буде помітно відрізнятися від економічної системи іншої країни. Це обумовлюється дуже багатьма чинниками як природного характеру (клімат, наявність ресурсів, місце знаходження тощо), так і історичних умов (розвиток суспільства, традиції і т.ін.).

У сучасних умовах людство все частіше стикається з проблемою обмеженості ресурсів. Поряд з іншими глобальними проблемами людства (погіршення екології, збільшення народонаселення, голод, проблема війни та миру і т.ін.), ця проблема виступає чи не вирішальною, бо багато інших проблем суспільства урешті-решт стосуються ресурсної бази. Це ставить на порядок денний найголовнішу проблему необхідність оптимальної організації суспільного виробництва. Тобто необхідно знайти таку систему його організації, яка була б найраціональнішою щодо використання ресурсів і найефективнішою стосовно задоволення потреб суспільства. Розв'язанню цієї проблеми сприятиме пошук такої економічної системи, яка б найліпше задовольняла цим вимогам.

В умовах капіталістичної організації суспільного виробництва в процесі його історичного розвитку сформувалося два види економічних систем:

- система вільної конкуренції;
- система регульованого капіталізму.

Система вільної конкуренції характеризується пануванням приватної власності і наявністю вільної конкуренції. Механізм організації суспільного виробництва цілком спирається на вільну конкуренцію, яка через співвідношення попиту й пропозиції забезпечувала відповідне пристосування суспільного виробництва до змін у потребах членів суспільства. Важливою ознакою даного виду економічної системи було те, що держава практично не втручалась в організацію суспільного виробництва.

Вирішальним орієнтиром для виробника в системі суспільного виробництва був прибуток, а сигнал для вирішення питань що виробляти, як виробляти і для кого виробляти, він отримував з ринку через співвідношення попиту та пропозиції. При цьому вільна конкуренція забезпечувала постійне підвищення якості товару, зростання ефективності виробництва і санацію виробників, які за певними параметрами відставали від вимог ринку. Держава не втручалась у механізм економічної системи, а його здатність до саморегулювання й взаємоузгодження особистих інтересів товаровиробника й усього суспільства знайшла відображення у відомій тезі А.Сміта про невидиму руку. Суть даної тези полягає в тому, що дбаючи про власний інтерес, товаровиробник у процесі його реалізації зацікавлений у найбільш повному й ефективному задоволенні інтересів суспільства. Під час узгодження цих інтересів і встановлення пропорцій виробництва суспільство все ж таки зазнавало певних витрат. Але довгий час вони були відносно невеликими, і ця система функціонувала без якихось великих збоїв.

Наприкінці XIX ст., як відомо, у продуктивних силах відбулися дуже серйозні якісні зміни завдяки науково-технічній революції, яка докорінно змінила сам процес виробництва.

За цих умов існуюча кілька століть система вільної конкуренції і механізм регулювання суспільного виробництва через зміну співвідношення між попитом і пропозицією вже не могли забезпечити повного саморегулювання ринкової економіки. Зміни в продуктивних силах, які зробили їх спроможними за відносно короткий термін виробляти величезну масу товарів та послуг, призводили до стрімкого і дуже масштабного порушення пропорцій суспільного виробництва, і їх оптимізація супроводжувалась величезними втратами продуктивних сил. Яскравим прикладом масштабності таких порушень і втрат стала всесвітня економічна криза 1929—1933 рр., яка ще отримала назву *великої депресії*.

За цих умов серед економістів посилюється пошук такої моделі організації суспільного виробництва, такого виду економічної системи, який би відповідав новим реаліям у розвитку продуктивних сил. Цей пошук знайшов свій найбільш повний вираз у теорії видатного англійського еко-

номіста Дж. Кейнса. Критично оцінивши стан розвитку сучасної йому економічної системи, він дійшов висновку про необхідність заміни системи вільної конкуренції, яка так довго працювала *системою регульованого капіталізму*, яку ще інколи називають *системою змішаного типу*.

Суттєві відмінності системи регульованого капіталізму від системи вільної конкуренції полягають у двох моментах. *По-перше*, ця система характеризується новими явищами в конкурентній боротьбі. Механізм конкуренції перестає бути вільним і значною мірою деформується монополістичними об'єднаннями, які встановлюють вигідні їм ціни. *По - друге*, змінюється і сам характер конкурентної боротьби. Вона вже спрямована не на те, щоб потіснити конкурента на ринку, а на те, щоб придушити суперника, а то й повністю його знищити. Усе це суттєво змінює механізм ціноутворення і, загалом, увесь механізм ринку переважно в небажаному для всього суспільства напрямі.

Уся сукупність змін, які відбулись в економіці в процесі її природного розвитку, призводить до дуже сильних негативних наслідків і викликає потребу в третій силі, яка б змогла втрутитися в цю ситуацію і взяти на себе ті регуляторні функції, які вже втратив ринковий механізм.

Такою третьою силою стала держава. Вона активно втручається в економіку. Ці дії держави спрямовані, по-перше, на захист конкуренції, бо вона є найважливішим елементом саморозвитку економічної системи. Без конкуренції ефективний розвиток ринкової системи неможливий. По-друге, держава вдається до широкого кола заходів, спрямованих на забезпечення певної стабілізації в економічному, а отже і в соціальному житті суспільства.

Загальні напрями втручання держави в економіку і методи здійснення її регулятивних функцій, розроблені Дж.Кейнсом, були широко й ефективно використані великою кількістю розвинених держав. Цей напрям економічної думки отримав назву «*кейнсіанства*» і до кінця 70-х років був панівною теоретичною базою, на основі якої функціонувала система регульованого капіталізму. З подальшим розвитком ринкової економіки на зміну кейнсіанству прийшов *монетаризм*. Останній, не змінивши визначальних рис економічної системи, уніс певні зміни в саму організацію її функціонування.

Таким чином, економічна *система регульованого капіталізму* являє собою таку систему організації суспільного виробництва, яка характеризується суттєвими змінами в механізмі конкуренції і в значному посиленні регулятивних функцій держави, яка не замінює повністю механізму ринкового саморегулювання, а доповнює його. Розглянуті два характерних види економічних систем являють собою різні системи в межах одного й того самого типу економічних відносин.

4.2. Виробничі відносини в економічній системі

У процесі суспільного виробництва між людьми складаються виробничі, або економічні, відносини. Вони є прямим наслідком того, що виробництво завжди здійснюється в суспільстві, тобто в процесі взаємодії людей під час створення матеріальних благ. К.Маркс з цього приводу писав: «Щоб виробляти, люди вступають у певні зв'язки і відносини і лише тоді в межах цих суспільних зв'язків і відносин існує їх ставлення до природи, має місце виробництво» (Маркс і Енгельс. Соч. Т. 6, с. 441).

Створення матеріальних благ у своєму широкому значенні являє собою складний і багатогранний процес, в якому виокремлюють його певні фази: це безпосереднє виробництво матеріальних благ, їх розподіл, потім обмін і, нарешті, їх споживання. Рух матеріальних благ, який починається на фазі безпосереднього виробництва, продовжується, проходячи ці фази, і на кожній з них до їх руху причетна людська праця. Отже, на кожній із цих фаз і виникають виробничі відносини, які залежно від фази суспільного виробництва можна класифікувати як відносини безпосереднього виробництва, відносини розподілу, відносини обміну і, нарешті, відносини споживання.

Ці відносини мають місце в будь-якому суспільстві, бо в будь-якому суспільстві виробництво може бути поділено на наведені вище фази. При цьому в кожному конкретно-історичному способі виробництва ці виробничі відносини утворюють певну субординовану сукупність виробничих відносин. Цю сукупність можна подати у вигляді певних елементів (рис. 1.4).

Рис. 1.4. Субординована сукупність виробничих відносин

У цій сукупності всі елементи пов'язані між собою і відіграють відповідну роль, але вирішальне значення мають відносини безпосереднього виробництва. Їх конкретний стан визначає загальні риси відносин розподілу, обміну й споживання. Це зрозуміло, бо розподіляти, обмінювати й споживати можна тільки те, що вироблено.

Чим більше буде вироблено продукції, тим більші будуть можливості для споживання продукції. Іншими словами, більш розвинуті, більш широкі відносини, що склалися на рівні безпосереднього виробництва, будуть викликати до життя і більш розвинуті, більш широкі відносини розподілу, обміну й споживання. Розглянутий зв'язок між основними елементами виробничих відносин не вичерпується тільки впливом першого елемента на інші. Кожен з елементів, у свою чергу, впливає на наступний. Скажімо, від рівня організації відносин розподілу залежать відносини обміну й споживання. А відтак, удосконалюючи, наприклад, відносини розподілу, можна суттєво (навіть за умови відносної незмінності обсягів виробництва) поліпшити, підняти на більш високий щабель відносини споживання.

Проте взаємозв'язок у цій субординованій сукупності відносин є діалектичним, а це означає, що поряд з прямим зв'язком між елементами системи є і зворотний. Він полягає в тому, що відносини споживання (як і інші елементи) впливають на відносини обміну, розподілу й безпосереднього виробництва. Це зрозуміло, бо, скажімо, недоліки в організації споживання будуть впливати й на виробництво. Так, у колишньому Радянському Союзі дуже погано було організовано утилізацію скляної тари. Величезна кількість скляних пляшок, банок й інших виробів зі скла потрапляла на сміттєсховище, забруднюючи довкілля. А відтак, задоволення потреб у цьому продукті, який здебільшого можна використовувати багато разів, вимагало функціонування великих виробничих потужностей, а отже і додаткових (з огляду на такий низький рівень організації споживання) матеріальних і фінансових витрат.

У межах кожної фази виробництва і, перш за все, у межах безпосереднього виробництва формуються також специфічні за своїм проявом відносини. Вони пов'язані з певною організацією виробництва й обумовлені його технологічними зв'язками. Наприклад, для того щоб виростити зерно, треба спочатку зорати землю, обробити її належним чином, посіяти, доглянути за процесом росту (підживлювати, боротись із сорняками та шкідниками), зібрати врожай, обмолотити і т.ін. Ці процеси обумовлюють виникнення певних відносин між людьми, які прийнято називати *технологічно-економічними відносинами*. Вони виникають на основі технологічних особливостей процесу виробництва й залежать від послідовності технологічних операцій, необхідності

здійснення тих чи інших процесів, наявності і необхідності дотримання певних нормативів тощо.

Водночас процес виробництва завжди має певну організаційно-управлінську структуру. Це виявляється в тому, що виробництво супроводжується певним поділом праці, який, у свою чергу, реалізується в спеціалізації і кооперації. А їх організація і взаємодія неможливі без системи управління. Унаслідок усього цього в процесі виробництва між людьми виникають і відповідні відносини. Їх прийнято називати *організаційно-економічними відносинами*.

Як техніко-економічні, так і організаційно-економічні відносини базуються на техніко-організаційній основі виробництва. Їх рівень і форми прояву визначаються рівнем розвитку продуктивних сил і, перш за все, засобів виробництва. Хоча зовні здається, що ці відносини ніяк не залежать від виробничих відносин. Акцентуючи увагу на цьому, деякі західні економісти вважають, що політекономія повинна вивчати саме ці відносини.

Проте таке визначення предмета політекономії є ненауковим. Справа в тому, що хоч техніко-економічні й організаційно-економічні відносини дійсно визначаються технічним рівнем розвитку виробництва (спеціалізація, кооперація, управління виробництвом завжди будуть визначатися рівнем розвитку останнього), але процес їх реалізації завжди відбувається через певні виробничі відносини. Так, у великих римських майстернях (ергастеріях), де виготовляли зброю і знаряддя праці, існував поділ праці. Він не дуже відрізнявся від того, що складеться через багато століть у майстернях феодальної Європи. Але реалізація техніко-економічних та організаційно-економічних відносин, які формувались у стародавньому Римі і в ранньофеодальній Європі, була різною. Економічні відносини суспільства, побудованого на рабській праці і на праці залежного селянина (смерда, кріпака, але вже не раба) суттєво відрізнялись одне від одного.

Техніко-економічні й організаційно-економічні відносини пов'язані насамперед з організацією виробництва. Вони обумовлені його технологічним способом і мають місце за будь-якої суспільної форми виробництва. Але виробництво завжди має певну суспільну форму, яка й обумовлює суспільно-економічні або виробничі відносини. Вони включають відносини, які формуються на кожній фазі суспільного виробництва і які в кожній своїй ланці пов'язані з власністю на фактори й умови виробництва та визначають суспільно-економічний статус агентів виробництва. Іншими словами, вступаючи в техніко-економічні й організаційно-економічні відносини, люди виступають як носії технічних функцій, а якщо вони вступають у суспільно-економічні або

виробничі відносини, то вони (через власність) стають носіями суспільних функцій розподілу факторів виробництва. А вже цей розподіл буде визначати характер відносин обміну й споживання. Унаслідок цього вся сукупність виробничих відносин на кожному етапі розвитку суспільства буде мати власну специфіку, власну характеристику і виступати у формі певної історичної системи виробничих відносин.

4.3. Відносини власності як визначальний елемент системи економічних відносин

Відносини власності в політичній економії посідають провідне місце. у сукупності виробничих відносин вони є найбільш важливим елементом. Саме вони складають основу будь-якого суспільного виробництва, основу, на якій базується не тільки економічний, а й увесь суспільний устрій системи. Це багатовимірне і багаторівневе явище, яке виступає одним із найважливіших явищ в історії розвитку суспільства. Власність як економічна категорія невідривна від існування людського суспільства, і саме тому людина вже на зорі свого існування виявляла постійний інтерес до власності.

Перші стійкі уявлення про власність виникають в сиву давнину, і згодом вона стає об'єктом дослідження. Але спочатку власність аналізується в площині своєї правової форми і тільки згодом уже вивчається як соціально-економічна категорія.

На початку власність пов'язується з природним інстинктом людини. У цьому уявленні є певний сенс у тому розумінні, що власність невідривна від існування людини й суспільства і з цього погляду так можна стверджувати, але зрозуміло, що це не розкриває суті даної категорії.

Згодом власність починають трактувати як відношення людини до речей. Це визначення власності є досить поширеним і сьогодні, особливо серед західних науковців. Сутність цього підходу полягає в тому, що власність відображає відношення людини до оточуючих її речей, біологічно пов'язана з людиною, є певним її природним інстинктом. Але це уявлення про власність, навіть якщо його і поділяють окремі фахівці-економісти, не можна визнати науковим. Спробуємо довести це предметно.

Щоб ґрунтовно розібратись у цьому підході, слід спочатку дати відповідь на питання: «А чи існує взагалі відношення людини до оточуючих її речей?» Відповідь на це питання може бути тільки ствердною. Так, людина абсолютно не байдужа до речей, які оточують її в

житті. Її відношення до будь-якого об'єкта матеріального світу завжди виявляється в певному діапазоні чітко визначеної поведінки людини. Особливо це помітно на рівні емоціональної реакції людини, яка, безсумнівно, хоч і не вичерпує всієї повноти людської реакції на оточуючі його речі, зате є дуже яскравою і виявляється у всій гамі людських почуттів — від любові до ненависті. Це відношення людини до речей у своїй основі, безсумнівно, є певним проявом її інстинктивної поведінки, але воно не має суто суспільного характеру, хоча загалом і корегується суспільством.

Конкретні дії людини стосовно оточуючих її речей залежить, перш за все, від того, кому належить конкретна річ. Так, якщо речі належать якійсь конкретній людині, то вона ставиться до них найбільш дбайливо, намагаючись подовжити їх існування. Що ж стосується інших речей, до яких людина має доступ, але які не належать їй, а належать, наприклад, державі, то тут ставлення дещо інше. Безсумнівно, воно може бути позитивним, але за рівнем у своїй масі помітно поступається тому позитиву, який характеризує відношення людини до речей, що належать безпосередньо їй. Отже, відношення людини до речей дійсно існує, але воно не є самостійним, базовим, бо визначається належністю цих речей тій чи іншій людині, колективу чи суспільству загалом,

Отже, констатуючи наявність певного відношення людини до речей, слід відзначити, що воно є не первинним, а похідним, повністю залежним від того, кому належить конкретна річ, від відносин власності. Дійсно, відношення людини до оточуючих речей цілком визначається належністю речі певній особі або їх угрупованню. З буденної практики сьогодення ми можемо навести багато прикладів того, як одна й та сама людина по-різному (іноді діаметрально протилежно) ставиться до конкретної речі, залежно від того, чи належить вона їй, чи ні. Отже, первинною категорією є власність, яка визначає дуже багатий спектр поведінки людей і, у тому числі, і її відношення до речей.

З розвитком економічної науки розширюються і знання людини про економічні процеси та явища, у тому числі, про відносини власності. Особливо вагомий внесок у дослідження й визначення категорії власності було зроблено в XIX ст., перш за все, К.Марксом. Саме він, спираючись на багатий творчий доробок своїх попередників і сучасників, аргументовано доводить, що власність є центральною категорією в економічній системі суспільства, а сутність власності полягає в тому, що *власність — це економічна категорія, яка відображає відносини, що виникають між людьми в процесі привласнення матеріальних благ і, перш за все, засобів виробництва.* Останнє пов'язано з тим, що саме засоби виробництва відіграють вирішальну роль в організації

суспільного виробництва, бо той, кому належать засоби виробництва, стає і власником виготовлених за їх допомогою предметів.

Як і за будь-яких виробничих відносин суб'єктами власності виступають люди. Це може бути окремий індивід, якийсь колектив або державна установа. А об'єктом відносин власності виступає все розмаїття благ, якими користується людина. Найважливішим елементом відносин власності як їх об'єкт виступають, як це вже було відзначено вище, засоби виробництва.

Власність — це економічна категорія і як така має певні особливості. Найважливіші з них такі:

- власність — це неодмінний атрибут людського суспільства. Адже для того, щоб щось спожити, забезпечити процес обміну речовин між собою і природою, необхідно привласнити потрібне благо;
- власність — це категорія, яка має суспільний характер і поза суспільством не існує. Якщо припустити, що людина потрапила на безлюдний острів, то процес привласнення матеріальних благ буде відсутній. Процес споживання буде мати місце, але йому не буде передувати процес привласнення, бо людина поза суспільством лише тільки елемент природи. Такий стан буде продовжуватись до тих пір, доки на цьому острові не з'явиться принаймні ще хоча б одна людина. У цьому випадку вже виникне потреба в попередньому привласненні матеріальних благ і сам процес споживання стане можливим лише після реалізації цього привласнення або, іншими словами, після виникнення відносин власності;
- власність є базовою категорією, саме вона визначає відношення людини до речей, формує певний стереотип її поведінки як господарюючого суб'єкта і як споживача. Споконвічна ідея, яка є чи найпоширенішою у світі: «землю тим, хто її обробляє», пов'язана з фактом, підтвердженим століттями історії людства, що найбільш дбайливе і найбільш ефективне ставлення до цього унікального й вирішального засобу виробництва можливе тільки в умовах її належності безпосередньо тому, хто працює на ній;
- саме власність виступає основою, яка визначає характер і особливості всієї субординованої сукупності виробничих відносин, тобто відносин безпосереднього виробництва, розподілу, обміну і споживання. Так, розподіл виробленого в суспільстві продукту між тими, хто залучений до його створення, в одних умовах (наприклад, у рабовласницькому суспільстві) буде характеризуватись тим, що цей розподіл буде здійснюватися на основі власності рабовласника, якому належали й засоби виробництва, і сама головна продуктивна сила суспільства — раб. Безпосередній виробник, а він у масі своїй був рабом, був повніс-

тю виключений із системи відносин розподілу як їх самостійний учасник. В інших умовах, наприклад, за сучасної ринкової економіки ті самі відносини розподілу характеризуються іншими моментами. Так, у розподілі створеного продукту на правах самостійних його учасників виступає не тільки власник засобів виробництва (підприємець чи капіталіст), але й основний товаровиробник — найманий працівник, власник своєї робочої сили;

• власність визначає положення класів, верств населення в суспільстві та їх можливості відносно рівня якості життя. Зрозуміло, що той клас, верства населення або страта, як часто зазначають західні науковці, розглядаючи соціальну структуру суспільства, яка має у своїй власності більше матеріальних благ, здатна забезпечити собі і більш високий рівень життя. Навпаки, якщо певна частина суспільства не має у своїй власності (або має дуже мало порівняно з іншими) матеріальних благ, то об'єктивно забезпечити собі високий рівень життя вона не може. Бомж вільний як сокіл, бо не обтяжений ніякою власністю, але і якість його матеріального життя є нульовою або ж майже нульовою;

• власність, як і будь-яка категорія, що відображає сутність певних економічних відносин між людьми, є категорією історичною. Іншими словами, історичний розвиток цих відносин зумовлює і розвиток самої категорії. При цьому, не змінюючись у своєму понятті, власність у сучасних умовах відображає більш широку і більш багату сукупність відносин між людьми з приводу привласнення матеріальних благ, ніж власність як категорія на початку тисячоліття або ж на якомусь попередньому відрізку історичного часу.

Відносини власності — це категорія, яка відображає об'єктивні економічні відносини між людьми. Але на поверхні, у реальному житті, суспільство має фіксувати їх у певних юридичних нормах. Відтак, з'являється правова або юридична форма відносин власності. Вона фіксує ті самі майнові відносини між людьми, але закріплює їх як свідомі вольові взаємозв'язки між фізичними і юридичними особами в нормах права.

Слід зауважити, що юридична форма, як і будь-яка форма, не збігається із змістом. Через це вона може відставати від реально існуючих відносин власності і тим самим гальмувати їх розвиток, а може і навпаки, випереджати, створюючи певну перспективу їх розвитку.

Юридична форма відносин власності є занадто важливою для їх повсякденної реалізації, бо саме вона фіксує певні елементи відносин власності і створює необхідні передумови для практики їх застосування. Найбільш важливі елементи відносин власності, які фіксує їх правова форма, можна звести до права володіння, розпорядження та використання.

Володіння в юридичному аспекті характеризує фактичне панування суб'єкта власності над її об'єктом. Це чітко визначена необмежена в часі належність об'єкта власності юридичній або фізичній особі.

Розпорядження являє собою право прийняття планових та управлінських рішень, які пов'язані з функціонуванням об'єкта власності або, іншими словами, є правом, що забезпечує економічну реалізацію відносин власності. Розпорядження може здійснюватись як самим власником, так і суб'єктом, якому це право делегується.

Користування фіксує конкретні права, які можуть належить як особисто власнику, так і тому, кому він ці права передає. Їх суть пов'язана з виробничим застосуванням об'єкта власності з використанням (споживанням) тих благ, які створюються за допомогою даного об'єкта власності. По суті, мова йде про фіксацію права реалізації економічного наслідку від функціонування відносин власності.

Правова форма відносин власності фіксує не тільки суть відносин власності (відносини між людьми з приводу привласнення матеріальних благ) й основні напрями її реалізації (володіння, користування, розпорядження), а й конкретні форми власності. Останні виступають як приватна, колективна і державна форми.

Приватна власність означає, що індивід, як суб'єкт власності, вступає в такі відносини з іншими людьми, які позиціонують його як виключного власника конкретного блага чи речі, а всіх інших як невласників. Іншими словами, *приватна форма власності являє собою таку форму відносини між людьми з приводу привласнення матеріальних благ, яка характеризується виключним і повним правом привласнення певних матеріальних благ з боку окремої особи або родини*. Вона виникає задовго до нашої ери і формується в період розпаду первісно-общинного ладу. У подальшому ці відносини постійно розвиваються і водночас удосконалюється їх правова форма, перші прояви якої зафіксовані в стародавніх документах і перш за все в славнозвісних законах царя Хаммурапі (XVIII ст до н.е.).

Сьогодні розвинута форма приватної власності має дві підформи. Вона, як власність на засоби виробництва (а це вирішальна складова відносин власності), з точки зору своєї реалізації може бути поділена на *приватну власність безпосереднього товаровиробника* і *капіталістичну приватну власність, яка реалізується за допомогою найманих робітників*.

Приватна власність безпосереднього товаровиробника (її інколи називають трудовою, але це не зовсім вдалий термін), з точки зору її реалізації в процесі виробництва, має такі позитивні риси:

– вона поєднує в одній особі власника і виробника і цим забезпечує власнику повну (у межах даного об'єкта власності) свободу дій;

– весь продукт, вироблений у процесі реалізації приватної власності на засоби виробництва, належить самому виробнику;

– у процесі поєднання засобів виробництва і робочої сили немає потреби у створенні додаткових (штучних) стимулів до праці.

Але цей різновид приватної власності, з погляду розвитку виробництва, має певний недолік. Він полягає в тому, що випуск продукції, масштабність виробництва тут обмежена робочою силою самого індивіда або його родини.

Капіталістична приватна власність реалізується у виробництві шляхом поєднання засобів виробництва з найманою робочою силою. Вона характеризується такими позитивними особливостями:

– ця власність має надзвичайно потужний стимул для власника в організації виробництва. Це прибуток;

– у процесі реалізації цієї підформи приватної власності, по суті, зникає обмеженість для нарощування виробництва.

Головний недолік капіталістичної приватної власності полягає в тому, що в процесі її реалізації під час розподілу виготовленого продукту виникає соціальна несправедливість, яка є постійною основою протистояння між власником засобів виробництва і найманим працівником. Розглянемо це більш детально.

У сучасному суспільстві (і це склалось історично) основна маса засобів виробництва на умовах приватної власності, яка суворо охороняється і захищається всією силою державної машини, належить невеликій за чисельністю групі населення. З іншого боку, більшість населення не має у своїй власності жодних засобів виробництва. Ця частина суспільства володіє тільки одним фактором виробництва, а саме власною робочою силою.

Ці власники (власники засобів виробництва і власники робочої сили) не можуть існувати один без одного. Суспільне виробництво не може відбуватись за наявністю одного з цих факторів. Так, власники засобів виробництва не можуть, спираючись на власну робочу силу, привести в дію величезні за обсягами засоби виробництва. Їх відносно невелика чисельність і факт належності їм переважної кількості засобів виробництва виключає таку можливість. З іншого боку, і власники робочої сили не можуть самі почати процес виробництва, бо в їх розпорядженні немає засобів виробництва (засобів і предметів праці). Отже, власники цих факторів повинні поєднати їх, вступити в певні виробничі відносини, адже без поєднання цих факторів стає неможливим процес суспільного виробництва, а відтак, і процес життя всього суспільства.

У ці об'єктивні, абсолютно необхідні й неминучі відносини і власники засобів виробництва, і власники робочої сили вступають саме як

власники. Але вони володіють різними факторами, і їх визначене об'єктивним історичним процесом становище різне. Власники робочої сили (а в умовах ринкової економіки вона стає товаром) мають у своєму розпорядженні унікальний товар. Його унікальність полягає в тому, що він створює вартість більшу, ніж вартість самої робочої сили. Але власник робочої сили не має засобів виробництва, а відтак, і не може використати цю її унікальну особливість. Більше того, навіть фізичне існування власників робочої сили неможливе без їх доступу до засобів виробництва. За цих умов вони отримують доступ до засобів виробництва тільки продавши їх власнику свою робочу силу як товар.

Власник засобів виробництва, придбавши через акт купівлі-продажу робочу силу, організує поєднання цих факторів, результатом чого стає вироблений продукт. Вироблений найманими працівниками продукт, за законами товарного виробництва, буде належати власникові засобів виробництва. Це обумовлює і відповідний (від власника залежний і в інтересах власника здійснюваний) характер розподілу цього продукту. Він полягає в тому, що частина виробленого продукту без будь-якого еквівалента буде привласнена власником засобів виробництва, що й породжує протистояння між власником робочої сили і власником засобів виробництва.

Проте в межах суспільства, яке визнає приватну власність як економічну основу суспільного виробництва, завжди є можливість певного зменшення напруження цього протистояння. Це напруження криється в приреченості співіснування приватного власника і найманого працівника. Підприємець не може реалізувати свої функції й отримати прибуток без представників найманої праці, а вони, у свою чергу, не можуть брати участі в суспільному виробництві, не маючи у власності засобів виробництва. Саме тому у відстоюванні своїх інтересів об'єктивно вони налаштовані на пошук компромісу. У протилежному випадку наймані працівники нехтуючи інтересом підприємця, можуть втратити роботу, а підприємець, ігноруючи інтереси найманих працівників, може втратити прибуток і можливість його збільшувати. Проте все це тільки теоретична можливість, яка на практиці реалізується не завжди, а за певних обставин протилежність інтересів може набувати й ознак дуже гострої соціальної кризи в суспільстві.

Приватна форма власності має й інші недоліки, які виявляються саме в процесі реалізації цієї власності. До найбільш суттєвих слід віднести, перш за все, те, що вона може стати базою формування певної протилежності між людиною і навколишнім середовищем. У процесі реалізації відносин приватної власності, з огляду на те, що дохід і прибуток виступають визначальними стимулами цієї реалізації, може мати місце виникнення екологічних проблем. Нанесення шкоди на-

вколишньому середовищу з боку приватного власника — це досить масове явище, і воно може сягати значних масштабів.

Приватна власність, як це вже було відзначено раніше, виступає як відносини між людьми, в яких окремий індивід (або сім'я) фіксує своє виключне право на ті чи інші матеріальні блага. Але суб'єктом відносин власності може виступати і певне угрупування людей. У цьому випадку говорять про суспільну власність. У межах цього узагальненого визначення залежно від рівня організації суб'єкта власності виділяють ще дві форми власності: колективну і державну.

Колективна форма власності — це власність певного колективу або, іншими словами, це такі відносини між колективом та іншими громадянами суспільства, в яких колектив фіксує своє виключне право володіння певними матеріальними благами.

Ця форма власності порівняно з приватною в процесі своєї реалізації має низку переваг. До них слід віднести таке:

– перш за все, процес реалізації колективної форми власності спирається на більш широкий потенціал, обумовлений безпосередньою зацікавленістю багатьох співвласників у найбільш ефективному використанні об'єктів цієї власності. Спільна колективна думка майже завжди має переваги над думкою індивіда і дає можливість колективу, за наявності відповідних умов, ефективніше, ніж за умов одноосібного власника, реалізувати відносини власності. І хоча ідея колективної власності, як вона була здійснена в Радянському Союзі, наприклад, у формі колгоспної власності, виявила своє повне банкрутство — це, однак, ще не означає заперечення або відсутності вказаної переваги. Справа в тому, що необхідна ціла низка умов, які б дали можливість виявитись означеній перевазі і які були відсутні в колишньому СРСР;

– колективна власність дає більше можливостей для реалізації творчого потенціалу власника, бо вона відкриває для нього досить широкі можливості участі у всьому спектрі виробничих відносин — від відносин безпосереднього виробництва до відносин управління;

– суттєвим моментом, який, безсумнівно, слід віднести до переваг колективної форми власності, є і те, що її реалізація забезпечує досить високий рівень справедливості під час розподілу виробленого продукту. Межі такого розподілу визначаються масштабом участі кожного в суспільній власності, і як безпосереднього виробника, і як інвестора;

– ця форма власності забезпечує і певний рівень соціального захисту працівників, бо саме колективні власники, у межах своєї власності, мають можливості це зробити.

Головний недолік цієї форми власності в умовах сучасного суспільства полягає в тому, що людина ще недостатньо готова до реалізації

переваг суспільної форми власності. Тисячоліттями сформований егоїзм і індивідуалізм окремої особи не дають змоги повністю реалізувати її потенційні переваги.

До недоліків суспільної власності слід віднести й те, що в процесі її реалізації управлінські функції дещо обмежені наявністю багатьох власників, і це не сприяє вибору оптимального варіанту організації виробництва. Цей недолік особливо помітний в умовах ринку, де зовнішні умови дуже швидко змінюються, і необхідно мати гнучкі форми організації управління виробництвом.

Ще один недолік реалізації колективної форми власності полягає в тому, що за певних умов (наприклад, перед загрозою скорочення робітників, які водночас є і співвласниками) вона може гальмувати технічний прогрес.

Ще однією формою суспільної власності є ***державна власність***. Вона являє собою *сукупність відносин, в які вступає все населення країни з приводу привласнення певної частини матеріальних благ*. Уособлює цю форму відносин держава, яка виступає в процесі реалізації цієї форми власності від імені всіх її суб'єктів.

Державна форма власності найбільш усуспільнена. На рівні правової форми вона відображається, зокрема, у такій категорії, як, наприклад, власність народу України. Цей найбільш високий (порівняно з іншими формами власності) рівень усуспільнення забезпечує такі особливості і переваги даної форми власності:

– особливість державної власності полягає у тому, що вона є неподільною (ніхто своєї частки не має ні в натурі, ні в грошовому еквіваленті). Вона є власністю всіх громадян, від імені яких певний державний інститут і розпоряджається цією власністю;

– державна форма власності забезпечує найбільш високий рівень соціальної справедливості в розподілі. З цього погляду така форма власності схожа на власність колективну, проте процес реалізації державної власності супроводжується більш глибоким рівнем соціальної справедливості. Він забезпечується не тільки межами державної власності у сфері виробництва, що є основою для організації розподільчих відносин, але й усім комплексом матеріальних благ, що знаходяться в державній власності;

– одна з переваг даної форми власності в процесі її реалізації — це забезпечення найвищого (за умов конкретного суспільства) соціального захисту. Його гранична межа знов-таки обумовлена спільною власністю всіх громадян держави, а також ступенем її розвитку, який знаходить свій вираз в ефективності її реалізації. Ця перевага державної форми власності, на рівні її юридичної форми вираження, знаходить

своє втілення в різноманітних (залежно від конкретної держави) правових актах. Так, у деяких державах робітника,який працює на державному підприємстві чи в установі, не можна звільнити без його подальшого працевлаштування або перекваліфікації.

До певних недоліків державної форми власності, які знаходять свій прояв у процесі її реалізації, слід віднести найменшу (порівняно з іншими формами власності) пристосованість її до ринкових умов взагалі і, перш за все, до змін кон'юнктури ринку. Це пояснюється тим, що форма організації управління підприємством, яке функціонує на основі державної форми власності, включає власника (усі громадяни країни) у процес управління дуже опосередковано, через державного чиновника, який виконує свої функції на умовах продажу своєї робочої сили сукупному власнику в особі держави. І хоча теоретично власник (а він дійсно виступає співвласником усіх матеріальних благ, які належать державі, тобто всім громадянам) не може сам собі продавати товар, на практиці це має місце. Організаційно сукупна власність в особі держави може виступати і виступає певною уособленою одиницею, яка може вступати у відносини власності з конкретною особою, яка є певним співвласником тих матеріальних благ, що виступають основою виникнення цієї форми власності. Цей співвласник, що як директор чи будь-який управлінець найнятий державою, як і будь-який інший найманий робітник, мало мотивований щодо розвитку виробництва і підвищення його ефективності.

Суттєвим недоліком цієї форми власності є також і те, що частковий власник (співвласник), яким виступає кожний громадянин, не може самостійно реалізувати своє право співвласника. Включення його до реалізації цих відносин власності можливе лише через форму його залучення як найманого робітника. Іншими словами, ми маємо ірраціональну форму реалізації власності, яка включає дійсного власника (в особі співвласника) саме як невласника. Зовнішній (ірраціональний за формою) спосіб залучення такого співвласника до реалізації відносин державної власності не руйнує самої сутності відносин (це, до речі, підтверджується найбільш високим, порівняно з іншими формами власності, рівнем соціальної справедливості і соціальної захищеності), але призводить до певних втрат. Співвласник, конкретна особа, з одного боку, не маючи можливості реалізувати своє право співвласника окремо, з іншого боку, реалізуючи його за формою найму стосовно до самого себе як сукупного власника, потребує певної системи стимулювання до праці. Форма реалізації цих відносин не дає змоги вмонтувати в систему поведінки і ціннісної орієнтації окремої особи стимул до найбільш ефективної організації своєї пра-

ці. Тому тут необхідним стає створення штучних стимулів, що, безсумнівно, є певним недоліком даної форми власності загалом і процеса її реалізації зокрема.

Відносини власності в процесі своєї реалізації характеризуються наявністю значної кількості особливостей, які не можуть бути вичерпані формами власності. Це відображається в тому, що в межах кожної форми власності з'являються їх певні види. Таке групування базується, перш за все, на особливостях, які випливають зі специфіки об'єкта власності, як його самого, так і специфіки процесу його становлення як об'єкта привласнення. Додатковим чинником такого групування може бути й певна форма організації самого власника.

Так, у межах приватної власності безпосереднього виробника можна виділити *власність індивідуальну* і *власність сімейну*. Різниця між цими двома видами полягає в організації самого суб'єкта. В одному випадку (індивідуальна власність) він представлений окремою особою, а в іншому випадку — сукупністю індивідів, пов'язаних між собою родинними зв'язками. Є певні відмінності і в реалізації самих відносин власності. У випадку сімейної власності сім'я може виступати суб'єктом значно більшої кількості матеріальних благ, які знаходяться у, власності. Отже, і можливості її реалізації суттєво розширюються. Ці відмінності в межах першої підформи відносин приватної власності є реальними і досить помітними. Що ж стосується капіталістичної приватної власності, то і тут ці види можна виділити скоріше за ознакою організації самого суб'єкта. Це може бути як індивідуальна , так і родинна, а також кланова власність.

У межах колективної форми власності стає можливим виокремлення таких видів: кооперативної власності, власності товариств (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, товариство з повною відповідальністю, а також командитне товариство), власності трудового колективу та власності громадських і релігійних організацій.

Колективна форма власності не має суттєвих видових відмінностей з погляду самого суб'єкта цих відносин. Наявні відмінності на цьому рівні обмежуються лише деякими відмінностями організаційного оформлення суб'єкта власності. Видові ознаки в межах колективної форми власності знаходяться на рівні об'єкта власності.

Так, власність кооперативу виникає як наслідок усуспільнення майна чи грошей його членів. Власність трудового колективу являє собою такі відносини колективного привласнення, що сформовані на базі приватизації державного майна трудовим колективом. Що стосується таких видів колективної власності, як власність громадських та

релігійних організацій, то вона розповсюджується на специфічні об'єкти, призначені для задоволення потреб цих організацій.

У межах державної форми власності виділяють два види: загальнодержавну і муніципальну. Перша являє собою сукупність економічних відносин, що виникають з привласнення певних об'єктів на рівні всієї держави. Суб'єктом тут виступає все суспільство. Що стосується об'єкта, то загальнодержавний вид власності охоплює, як правило, ті об'єкти, ті майнові комплекси і матеріальні блага, які мають загальнодержавне значення.

До регіонального або муніципального виду державної власності належать ті відносини привласнення державного майна, суб'єктом яких виступають місцеві органи влади, що персоніфікують в собі певну регіональну спільноту громадян. Як правило, об'єктами цього виду власності виступають матеріальні цінності, що мають значення для регіонального відтворення.

Певними особливими видами відносин власності виступають мішана (спільна) і іноземна власність. Їх особливості, як видів, пов'язані з особливостями суб'єктів, які в одному випадку представлені суб'єктами різних форм власності (наприклад, державної та приватної) або (у випадку іноземної власності) ці суб'єкти не є резидентами даної країни.

Окрім форм та видів відносин власності слід виділити також історичні типи відносин власності. Їх визначення базується на:

- особливостях відносин, які виникають стосовно привласнення вирішальних за своїм значенням засобів виробництва. До таких на макрорівні слід віднести землю і робочу силу як вирішальних факторів суспільного виробництва;
- способах поєднання робочої сили із засобами виробництва;
- особливостях співвідношення різних форм власності, яке визначає специфіку певної сукупності економічних відносин того чи іншого суспільства або, іншими словами, специфіку економічного базису конкретного суспільства.

Першим історичним типом відносин власності слід вважати відносини власності первіснообщинного ладу. Цей тип відносин власності був формою реалізації надзвичайно низького рівня розвитку продуктивних сил. Тут панує одна (суспільна) форма власності, яка охоплює всі засоби виробництва, що були притаманні цій першій ступені організації суспільного виробництва. Але домінуючим об'єктом на цьому етапі розвитку людства було природне середовище разом з його рослинним і тваринним світом.

Розвиток даного типу відносин власності відбувався дуже повільно, бо повільним був процес розвитку продуктивних сил, який і висту-

пає визначальною основою об'єктивного процесу розвитку відносин власності. Цей розвиток відбувався перш за все, як їх розширення за рахунок збільшення самого об'єкта власності. Остання відбувалась як унаслідок освоєння нових територій і включення в господарчий обіг незайнятих дарів природи, так і за рахунок насильницького відчуження матеріальних благ інших племен або общин.

На пізніх етапах розвитку первіснообщинного ладу в його надрах зароджуються перші елементи приватної власності, яка виникає у вигляді власності великої родини. Можливість такого розвитку відносин власності була обумовлена поступовим розвитком продуктивних сил, які вже забезпечували можливість окремого існування великої родини.

Процес становлення приватної власності і її найбільш типове співвідношення з її історичним попередником, общинною формою, проаналізований К.Марксом. Він досліджує процес виникнення приватної власності на основі розвитку відносин власності на землю.

Приватна власність на землю в період розпаду первіснообщинного ладу формується на основі трансформації общинної власності, а процес реалізації цих відносин здійснюється на базі праці самого виробника. Трансформація общинної власності в приватну мала певні особливості, залежно від загального ступеня розвитку того чи іншого суспільства. У зв'язку з цим К.Маркс виділяє три найбільш характерних способи виникнення приватної власності на землю і її зв'язку з общиною:

1) *азіатський*, коли земля належала общині, але поділена на певні ділянки й розподілена між індивідами, які користуються цією землею. Проте община не була остаточним власником землі. Фактично земля належала деспоту, роль і значення якого в азіатському суспільстві була надзвичайно великою;

2) *античний* (греко-римський), за якого частина землі належить общині або державі, а інша частина, на правах приватної власності на парцелу (невеликий за розміром наділ землі), належить окремій сім'ї;

3) *германський*, коли основу становила приватна власність на землю і на її базі існувала община. Що ж стосується суто общинної власності, то вона розповсюджувалась на пасовиська, луки та ліси й виступала певним доповненням до приватної власності.

Рабовласний тип відносин власності характеризувався тим, що основними суб'єктами власності були рабовласники і дрібні товаровиробники. Проте головний виробник-раб — не був включений у цю систему суспільного виробництва як суб'єкт відносин. Він виступав об'єктом цих відносин. Щодо об'єктів, з приводу яких виникали відносини власності, то

до них, перш за все, слід віднести землю й основного виробника. Саме вони і виступають домінуючими об'єктами власності в рабовласницькому суспільстві. Панівною формою є саме приватна власність рабовласника, яка помітно переважає над приватною власністю вільного товаровиробника. Хоча в народів, у яких рабство мало патріархальний характер (наприклад, у германців) приватнообщинна власність на засоби виробництва і передусім на землю була досить поширеною.

Наступний історичний тип відносин власності пов'язаний з феодальним суспільством і характеризується тим, що основним суб'єктом цих відносин виступає великий землевласник — феодал, у власності якого знаходиться основна частина головного засобу виробництва — земля. Саме земля у феодальному суспільстві виступає домінуючим об'єктом власності. Приватна власність феодалів є панівною і саме вона виступає основною, а по суті, єдиною формою відносин власності за умов існування феодалізму. Проте на відміну від рабовласницького суспільства, тут головний виробник — селянин, хоча і виступає об'єктом купівлі-продажу, тобто є об'єктом власності, але влада феодала над залежним від нього селянином вже не є такою повною, як влада рабовласника над своїм рабом. Феодал вже не мав права на життя залежного від нього селянина. Останній мав власну родину і вів власне господарство, що суттєво змінювало всі умови суспільного виробництва.

У межах феодального ладу продовжує існувати і приватна власність дрібного, незалежного від феодала землевласника. Поряд з цим існувала власність ремісників, які хоч і були, як правило, об'єднані в цехові структури, що обмежували їх права, проте вже були як власники незалежні від феодала. З розвитком ремесла й посиленням процесу незалежності міст, які були основним середовищем існування ремісництва, цей блок відносин власності феодального суспільства поступово збільшувався. Проте реалізація власності дрібного, незалежного від феодала землевласника здійснювалась на базі ведення натурального господарства, що суттєво вповільнювало розвиток цієї форми відносин і стримувало зростання їх ролі в системі виробничих відносин власності феодального суспільства.

На зміну феодальному типу відносин власності приходить капіталістичний. Його особливістю, як певного історичного типу відносин власності, є те, що по-перше, з об'єктів власності виходить основна частина безпосередніх товаровиробників, які представлені найманими працівниками. Об'єктом купівлі-продажу стає не сама людина, як це мало місце в попередньому устрої суспільства, а тільки її здатність до праці, тобто робоча сила. Другою особливістю виступає те, що за умов капіталістичного ладу (у його досить зрілій формі) товарне виробниц-

тво набуває загальної форми, а панівною формою приватної власності стає та підформа приватної власності, реалізація якої здійснюється на основі використання найманої праці.

Основу цього типу відносин власності становить процес розвитку приватної власності, незалежного від феодала, товаровиробника в особі дрібного землевласника та вільного ремісника. Цей розвиток супроводжувався процесом первісного нагромадження капіталу, який полягав у досить швидкій за часом, але соціально жахливій концентрації власності у відносно невеликої групи власників. Сутність цього явища становило відокремлення власника від засобів виробництва. Цей процес, написаний, за влучним висловом К.Маркса, мечем і кров'ю, знайшов своє реальне втілення, наприклад, в Англії, у вигляді так званого огороджування, яке призвело до згону селян з общинних і власних земель і зосередження землі в руках великих землевласників. Це явище було пов'язано з розвитком вівчарства, яке давало сировину для швидко зростаючої легкої промисловості Англії і знайшло своє відображення у вислові: «Вівці з'їли людей». Кінцевим наслідком даного процесу стало формування нового власника — капіталіста (підприємця), який зосередив у своїх руках основну масу засобів виробництва у вигляді виробничого обладнання, устаткування, грошей та землі. Інший масовий власник (дрібний землевласник, ремісник) у переважній своїй більшості втратив власність на засоби виробництва й на засоби існування і, як суб'єкт відносин власності, став виступати лише як власник специфічного товару — робочої сили.

Унаслідок усіх цих змін у суспільстві панівною (з позиції її ролі й місця в системі суспільного виробництва) стала приватна власність капіталіста (підприємця), реалізація якої здійснювалася на основі залучення найманої робочої сили. Що стосується приватної власності товаровиробника, який здійснював процес виробництва, спираючись на власну працю або на працю своєї родини, то вона за умови відносно широкого простору її існування, значно поступалась за своєю роллю в суспільному виробництві тій приватній власності, реалізація якої здійснювалась із залученням найманої робочої сили. Проте її значення в організації суспільного виробництва з розвитком ринкової економіки певною мірою посилюється за рахунок підвищення товарної спрямованості процесу реалізації цієї підформи відносин власності, а також її мобільності і високих адаптаційних властивостей, які відіграють значну роль в умовах постійної зміни кон'юнктури товарного ринку, індивідуалізації попиту, високого рівня диверсифікації виробництва і т.ін.

Певною міою можна вести мову і про комуністичний (соціалістичний) тип відносин власності. Умовність виділення такого історичного типу

відносин власності полягає в тому, що соціалізм як економічна система хоча й проіснував деякий час, але виявився економічно неефективним і, по суті, як система, орієнтована на нетоварну форму організації суспільного виробництва, повністю програв в історичному змаганні з ринковою (товарною) економікою. Причиною невдалої спроби реалізувати цей історичний тип власності був насильницький характер формування цих відносин, а головне — неготовність продуктивних сил і, перш за все, людини до забезпечення функціонування цієї теоретично найсправедливішої системи організації суспільного виробництва. Проте ідея соціалізму як суспільства, що забезпечує максимально можливий рівень соціальної справедливості і соціального захисту, є досить поширеною і вже це робить необхідним розгляд цієї системи як такої.

У цій системі головними суб'єктами відносин власності виступають громадяни, усе суспільство загалом. У процесі реалізації цієї власності від імені громадян як власників виступає держава. Окрім цього, у соціалістичному суспільстві існувала власність трудового колективу у вигляді власності кооперативів (у Радянському Союзі-колгоспів). Ця форма власності існувала переважно в сільському господарстві, хоча в деяких країнах, наприклад, у колишній Югославії, така форма власності мала місце і в промисловості.

Приватна власність у соціалістичному суспільстві повністю заперечувалась, і під час визначення рівня розвитку соціалістичних відносин власності відштовхувались саме від наявності якихось залишків приватної власності або їх повної відсутності. У деяких країнах, наприклад, у Польщі, приватна власність існувала у відносно невеликих розмірах, але знаходилась під постійним тиском держави. В інших країнах вона існувала в певній спотвореній формі у вигляді особистої власності. Можливість реалізації такої форми власності, яка за своєю сутністю була приватною, суттєво обмежувалась. Це досягалось виключенням із переліку можливих об'єктів такої власності землі, засобів виробництва і забороною (у багатьох країнах соціалістичного табору) під страхом карної відповідальності підприємницької діяльності. Деякі засоби виробництва, необхідні для ведення особистого підсобного господарства, все ж таки допускались. Це було необхідно через те, що рівень ефективності суспільного господарства і спотворена політичними та ідеологічними амбіціями система розподілу сукупного суспільного продукту не забезпечували нормального відтворення робочої сили. У власності окремої особи або сім'ї в багатьох країнах (наприклад, у Радянському Союзі) був дрібний сільськогосподарський реманент, чітко регламентована кількість продуктивних тварин і тільки в деяких регіонах (наприклад, на Кав-

казі) робочі тварини (кінь, віслюк, віл тощо). В цілому в Радянському Союзі як і в інших країнах соціалістичного табору у системі відносин власності переважною і панівною формою була державна власність. Скажімо, у колишньому Радянському Союзі більше 90 % засобів виробництва належало державі. Розвиток системи відбувався тільки в напрямі посилення державної власності. У практиці Радянського Союзу це знаходило свій вираз у перетворенні колективних сільськогосподарських підприємств (колгоспів) у радгоспи. Ця практика здійснювалась епізодично, і хоча ідеологічно вона була повністю обґрунтованою, її повному завершенню заважала така сама низька ефективність радгоспів, як і їх попередників. Розвиток відносин власності в соціалістичних країнах гальмувався не тільки і мабуть не стільки законодавчими й ідеологічними обмеженнями щодо приватної та колективної власності, скільки відсутністю будь-яких можливостей для розвитку товарно-грошових відносин.

Кожний історичний тип відносин власності в різних країнах, а також в окремій країні на різних етапах її розвитку має значні особливості і нюанси. Але загалом головні риси того чи іншого типу відносин власності мають місце в кожній історичній формації і розкривають головні риси відповідної соціально-економічної системи.

Таким чином, можна зробити висновок, що виділення історичних типів відносин власності дозволяє не тільки простежити еволюцію цих відносин, але й дає можливість розкрити особливості реалізації власності (часто однієї і тієї самої за формою — наприклад, приватної) на різних етапах розвитку людського суспільства. З огляду на те, що відносини власності утворюють економічний базис суспільства, це дає можливість чітко визначити суть і основні характеристики суспільного виробництва на будь-якому етапі його історичного розвитку. Саме власність є базою формування відповідної соціально-економічної структури суспільства, визначає економічне й політичне становище різних верств і соціальних груп населення.

4.4. Розвиток відносин власності в сучасних умовах

Наявність різних форм власності і їх співвідношення в межах певного історичного типу зовсім не означає застиглості цих відносин. На базі подальшого розвитку продуктивних сил, а він відбувається постійно, має місце і розвиток відносин власності, які є суспільною фор-

мою продуктивних сил. Його загальний напрям обумовлений двома вирішальними моментами:

- зростанням у суспільному виробництві ролі особистого фактору і, перш за все, його творчої складової;
- гальмівним характером тих негативних рис приватної капіталістичної власності, які призводять до соціальних конфліктів.

Саме внаслідок цього в сучасних умовах відбувається розвиток відносин власності. Він знаходить свій вираз в певних процесах.

По-перше, посилюється процес усуспільнення засобів виробництва, що, у свою чергу, часто приводить до помітного розповсюдження колективної форми власності і до певного «розмивання» особистої власності великих власників. Досить часто безпосереднім ініціатором такого процесу виступає держава, яка стимулює акціонування підприємств, передачу безпосереднім виробникам певної частини капіталу, залучення їх до організації управління об'єктами власності. Саме такі процеси дозволяють ширше залучити найманих працівників (а саме вони складають основну частину працездатного населення країн) до організації управління й використати в інтересах фірми їх творчий потенціал. Наприклад, у Великобританії під час правління М.Тетчер у 1979—1989 рр. кількість акціонерів зросла з 2 млн. осіб до 12 млн. осіб.

По-друге, відокремлення безпосереднього виробника від засобів виробництва веде до виникнення протилежності економічних інтересів роботодавця і найманих робітників. Це може призвести і призводить до гострих конфліктів, які заважають ефективному використанню засобів праці. Пошук шляхів зменшення гостроти цих конфліктів відбувається у різних напрямках, але вирішальним, таким, що визначає певну тенденцію сучасного розвитку відносин власності, виступає зменшення ступеня відокремленості виробника від засобів праці. Загальною формою цього процесу є усуспільнення виробництв, а конкретно даний процес виявляється в досить широкому залученні найманих робітників до розподілу прибутку, розробки стратегії фірми чи підприємства, організації управління. Досить часто до цих процесів залучається держава, яка теж трансформується з органу захисту прав певної частини суспільства до органу захисту інтересів усіх громадян суспільства. Вона ініціює, а часто й просто підтримує, наприклад, через надання податкових пільг, ті підприємства, в яких відбувається продаж акцій цих підприємств його робітникам. Це, як правило, посилює зацікавленість працівників у результатах своєї роботи і залучає їх тою чи іншою мірою до управління підприємством, бо робить їх, по суті, співвласниками.

Напрям посилення усуспільнення власності відображає і розвиток державної форми власності. Це знаходить свій вираз, перш за все, у

зростанні державного сектору економіки і, як наслідок, поширенні державної форми власності. У розвинених країнах заходу державний сектор сягає значних розмірів. Наприклад, у Франції він становить 33 %, в Австрії — близько 37 %, в Україні — 30 %.

Фіксуючи помітну тенденцію сучасного розвитку відносин власності, яка відображається в певній трансформації приватної власності в суспільну (колективну і державну), не слід абсолютизувати цей процес. Приватна власність у ринковій економіці має певні переваги і залишається важливим компонентом системи відносин власності, без якого сучасна ринкова економіка ефективно функціонувати не може.

Важливу роль у контексті розвитку відносин власності в сучасних умовах відіграє стан державної форми власності. Цей аспект розвитку відносин власності особливо важливий у таких країнах, як Україна, де процес становлення ринкових відносин ще далекий до завершення

Державна власність теоретично повинна забезпечувати найвищий (з погляду всього суспільства) рівень ефективності використання об'єктів цієї власності і максимально можливий рівень соціальної справедливості під час розподілу цих благ чи благ, створених за їх допомогою. Але в практиці будь-якого суспільства ще немає чітких механізмів реалізації цієї власності в інтересах усього суспільства. Особливо це помітно в нашій державі. Так, відповідно до Конституції України і закону «Про власність» надра, повітряний і водний басейни належать народу України. Але власник (народ) не тільки не має реальних важелів управління цим багатством, а йому навіть не надають інформації про рух цього багатства. Кому, на яких умовах і на скільки років віддали в оренду чи концесію багатий на нафту й газ шельф Чорного моря — це таємниця за сьома печатками. Можновладці, прикриваючись інтересами народу, на власний розсуд, а отже, і у власних інтересах, користуються власністю всього народу. Зрозуміло, що відразу це не виправиш, але шлях до цього лежить, перш за все, через відкритість і гласність в усіх діях можновладців стосовно власності всього народу. Коли це буде досягнуто, далі необхідно шукати механізми впливу безпосереднього власника (народу) на дії чиновників, які управляють об'єктами цієї власності.

Розвиток відносин власності в сучасних умовах тісно пов'язаний і з удосконаленням юридичної форми їх прояву. Особливо це актуально для країн з перехідною економікою, які переходять на ринкову форму організації суспільного виробництва.

Відносини власності, з огляду на їх юридичну форму, знаходять свій вираз у великому розмаїтті нормативних документів різного рівня. В Україні право власності, фіксує перш за все, Конституція нашої

держави. Крім того, серед значної кількості різних правових норм, як правило, виділяють той законодавчий акт, який формує базові принципи функціонування відносин власності.

В Україні таким базовим законом є закон «Про власність», прийнятий Верховною Радою України у 1991 р. Він у своїх перших із семи розділів фіксує загальні положення, суб'єкти, об'єкти й форми власності, а також право власності всього народу України. У наступних розділах окремо розглядається право кожної із форм власності (приватної, колективної і державної). Дещо особливе місце посідає розділ про інтелектуальну власність. Вона виділена не як окрема форма власності, бо її суб'єктом може бути й індивід, і колектив, і держава загалом, а як занадто специфічна стосовно об'єкта цієї власності. Складнощі в правовому визначені цих відносин, їх певна новизна (бо до 1991 р. такого поняття в юридично оформленому вигляді на теренах колишнього Радянського Союзу не існувало) обумовили необхідність фіксації цих відносин в окремому розділі. Заключна частина цього закону присвячена захисту прав власності. Цей розділ не стосується суті самих відносин власності і відображає скоріше юридично-логічний аспект системи права про власність. Проте він, безсумнівно, є надто важливим з огляду на організацію практичної реалізації всіх форм власності в нашому суспільстві.

З удосконаленням правової форми відносин власності виключно важливу роль відіграє вибір оптимальної форми організації господарювання. Остання полягає в різноманітних важелях, стимулах, методах і способах організації функціонування господарюючих одиниць незалежно від конкретної форми власності.

В Україні ще необхідно докласти багато зусиль для того, щоб задекларовану на папері рівноправність усіх форм власності перетворити на буденну реальність. На сьогодні законодавче поле хоча й проголошує однакову систему прав, обов'язків і відповідальності всіх господарюючих суб'єктів, насправді такої рівності не дає. І тут недосконалість правового поля значно посилюється величезними масштабами корупції, продажністю й корумпованістю більшості політиків і державних чиновників.

Виняткове значення відносин власності та їх розвиток вимагають постійної уваги до аналізу змін, які відбуваються в процесі реалізації цих відносин. Це обумовлює необхідність вивчення цієї важливої категорії. А оскільки вона є багатогранною, то в її вивченні можна виділити принаймні три таких важливих аспекти:

– соціальний аспект, який акцентує увагу на ролі відносин власності в соціальному розвитку суспільства й у формуванні його структу-

ри, яка може складатись з різноманітних елементів, прямо пов'язаних з власністю. Прикладом може бути поділ населення на заможних, незаможних, а також на класи, верстви, страти і т.ін.

– морально-етичний аспект, який передбачає вивчення процесу формування в людей певними соціальними інститутами відношення до об'єктів власності. Найбільш виразним показником цього може бути, наприклад, така могутня інституція, як церква. В ідеалі вона є прихильником аскетизму й обмежує об'єкти власності (знов-таки, в ідеалі) тільки тим, що необхідно для фізичного існування людини та її служіння богові;

– економічний аспект. Він є визначальним, бо розкриває суть цієї категорії, що реалізується у взаємовідносинах між людьми з приводу привласнення матеріальних благ, а саме без цього неможливе суспільне виробництво, неможливий обмін речовин між людиною і природою, отже, неможливим є саме життя.

Вивчаючи процес розвитку відносин власності в усіх аспектах і, перш за все, в економічному, фахівці не тільки збагачують науку про економіку, але й формують основні теоретичні засади для розробки і реалізації економічної політики держави.

Нові категорії та поняття

Економічна система
Капіталізм вільної конкуренції
Регульований капіталізм
Виробничі відносини
Технологічно-економічні відносини
Організаційно-економічні відносини
Відносини власності
Приватна власність
Приватна власність безпосереднього товаровиробника
Капіталістична приватна власність
Колективна власність
Державна власність

Питання для самоконтролю

1. Що являє собою система?
2. Що являє собою економічна система?
3. Яка ознака економічної системи є визначальною з погляду досягнення головної мети її функціонування?
4. Взаємодія яких двох сторін суспільного виробництва забезпечує розвиток економічної системи?

5. Які два види економічної системи можна виділити в межах капіталістичного способу виробництва?
6. Які зміни в продуктивних силах забезпечили перехід від капіталізму вільної конкуренції до системи регульованого капіталізму?
7. Хто став засновником теорії регульованого капіталізму?
8. Що характеризує систему регульованого капіталізму?
9. Чому держава стає визначальною ланкою у функціонуванні регульованого капіталізму?
10. Чому виробничі відносини стають прямим наслідком суспільного виробництва?
11. Які елементи в сукупності виробничих відносин можна виділити з огляду на основні фази суспільного виробництва?
12. Який елемент в субординованій сукупності відносин є визначальним?
13. Чи існує зворотний вплив окремих ланок субординованої сукупності відносин (наприклад, відносин споживання чи відносин обміну) на інші елементи?
14. Що являють собою технологічно-економічні відносини?
15. Що являють собою організаційно-економічні відносини?
16. Через які відносини відбувається процес реалізації технологічно-економічних та організаційно-економічних відносин?
17. Чи можна відносини власності звести до природного інстинкту людини?
18. Чи можна трактувати відносини власності як відношення людини до речей?
19. Що таке власність?
20. Хто виступає суб'єктом відносин власності?
21. Що може бути об'єктом відносин власності?
22. Які найважливіші особливості власності як економічної категорії?
23. Що являє собою правова (юридична) форма відносин власності і чому вона необхідна?
24. Що означають поняття «володіння», «розпорядження» і «користування», зміст яких фіксує правова форма відносин власності?
25. Які існують основні форми власності?
26. Що таке приватна власність?
27. Які існують дві підформи приватної власності?
28. Які переваги має приватна власність безпосереднього виробника?
29. Який основний недолік притаманний приватній власності товаровиробника?
30. Що таке капіталістична приватна власність?
31. Які основні переваги (позитивні моменти) капіталістичної приватної власності?
32. У чому полягає головний недолік капіталістичної приватної власності?

33. Чи існує (хоча б теоретично) можливість зменшення постійного напруження (протистояння) між власником засобів виробництва і власником робочої сили?
34. Що таке колективна форма власності?
35. Які переваги має колективна форма власності порівняно з приватною?
36. У чому полягають недоліки колективної форми власності?
37. Що таке державна власність?
38. Які основні позитивні риси державної форми власності?
39. Які недоліки виявляє державна форма власності в процесі своєї реалізації?
40. Які види власності можна виділити в межах приватної власності безпосереднього виробника?
41. Які види власності існують у межах колективної форми власності?
42. Які види власності існують у державній формі власності?
43. Чим (за якими ознаками) визначають той чи інший історичний тип власності?
44. Які історичні типи приватної власності у її зв'язку з общинною виділив К.Маркс?
45. Чим характеризувався первіснообщинний тип відносин власності?
46. Які характеристики визначають рабовласницький тип власності?
47. Які особливості феодального типу відносин власності?
48. Які особливості капіталістичної форми власності?
49. Наведіть особливості соціалістичного (комуністичного) типу відносин власності.
50. З чим пов'язаний сучасний процес розвитку відносин власності?
51. Які конкретні форми набуває процес «розмивання» особистої власності великих власників?
52. Чи можна вважати посилення ролі державної власності ознакою подальшого усуспільнення виробництва?
53. Які базові нормативні акти фіксують відносини власності в Україні?
54. Чому удосконалення правової форми відносин власності є одним з найважливіших напрямів подальшого розвитку відносин власності в Україні?
55. Які аспекти аналізу процесу розвитку відносин власності в Україні є найбільш актуальними?

РОЗДІЛ V

ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА. ТОВАР І ГРОШІ

1. Натуральне виробництво і його особливості.
2. Товарне виробництво, умови та причини його виникнення.
3. Товар і його властивості. Закон вартості і його роль у розвитку товарного виробництва.
4. Теорії вартості.
5. Еволюція форм вартості і виникнення грошей.
6. Гроші, їх сутність і функції.
7. Закон грошового обігу. Інфляція.

5.1. Натуральне виробництво і його особливості

Першою формою організації суспільного виробництва стало натуральне господарство. Його суть полягає в тому, що продукти, вироблені в цьому господарстві, повністю призначаються для використання в межах господарської одиниці. Такою одиницею спочатку виступало плем'я, община, а згодом патріархальна родина. Уся економіка таких господарюючих одиниць базувалася на основі внутрішньогосподарських потреб відповідної економічної ланки.

У межах натурального господарства існує певний рівень суспільного поділу праці. Іноді, як, наприклад, в стародавній общині, він може бути достатньо глибоким. Але безпосередні виробники не відокремлені один від одного економічно, а тому обмін продуктами праці є, бо він є наслідком поділу праці. Але цей обмін не набуває форми товарного обміну. Весь вироблений продукт безпосередньо розподіляється на потреби особистого і виробничого споживання.

Натуральне виробництво, з погляду забезпечення стабільності існування безпосередніх виробників, має велику перевагу перед будь-якою іншою формою організації суспільного виробництва. Ця перевага полягає в його надзвичайній стійкості до впливу зовнішніх чинників. Самодостатність і самозабезпеченість дають можливість здійснювати процес відтворення майже безвідносно до загальних змін у

суспільному виробництві. Цю перевагу натурального господарства використовує навіть сучасна людина, коли загальні умови суспільного виробництва ставлять безпосереднього виробника у скрутне становище. Прикладом може бути його поведінка в умовах глибокої економічної кризи, що мала місце на теренах нашої Батьківщини в 1991—1999 рр. В умовах цієї кризи значна частина виробників була змушена вирішувати питання про власне фізичне виживання, бо суспільне виробництво не могло забезпечити їм умови для нормального існування. Це змусило велику частину нашого населення вдаватись до організації натурального господарства на своїй присадибній ділянці, дачі чи просто городі. Саме це дозволяло вижити нашим громадянам у скрутні часи перебудови економіки. Отже, стійкість натурального господарства є дійсно його позитивною рисою.

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

- натуральне господарство характеризується замкнутістю. Самодостатність, яка, з одного боку, забезпечує стійкість цього господарства, з іншого боку, обумовлює його замкнутість. Натуральне господарство не пов'язане з іншими господарствами, а це, у свою чергу, призводить до відокремленості господарських одиниць;
- замкнутість і відокремленість, в свою чергу, призводять до гальмування технічного прогресу. Примітивна техніка і технологія стають важливою ознакою натурального господарства;
- низький рівень техніки не може забезпечити значних рівнів задоволення потреб виробників, і тому натуральному господарству притаманне задоволення найпростіших потреб людини;
- як засоби виробництва, так і робоча сила в натуральному виробництві територіально закріплені, що призводить до їх нульової мобільності і тим самим суттєво зменшує продуктивні можливості суспільного виробництва;
- відсутність економічної уособленості виробників призводить до дуже слабких внутрішніх стимулів щодо розвитку виробництва, а це гальмує прогрес у розвитку продуктивних сил;
- виробничі відносини в умовах натурального господарства прозорі, не набувають перетворених форм, але водночас вони мають натуральний характер і відрізняються певним консерватизмом. Це стає суттєвою перепоною на шляху суспільного прогресу.

Наявність цих негативних рис натурального виробництва, урештірешт, і визначила його історичну долю. Зростання продуктивності праці робить обмін більш поширеним, він поступово руйнує замкнутість, відокремленість і патріархальний характер натурального вироб-

ництва. Проте цей процес складний і довготривалий. Так, у межах первіснообщинного, рабовласницького і феодального ладу ця форма організації суспільного виробництва була панівною. І тільки в епоху пізнього середньовіччя натуральне господарство поступається товарному. Проте натуральне господарство не зникає з історичної арени, а існує і в сучасних умовах, хоча і в дещо модифікованій формі. Остання виявляється в тому, що сучасне натуральне господарство досить тісно пов'язано з товарним і за певних умов частково, а іноді й цілком, трансформується в товарне.

Найбільш поширене натуральне виробництво у країнах, які розвиваються. Але і в розвинених державах воно може мати місце. Прикладом може бути наша країна, де натуральне господарство, але вже не в чистому вигляді, існує як допоміжне.

5.2. Товарне виробництво, умови та причини його виникнення

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

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

Проте цей недолік компенсується тими значними перевагами товарного господарства порівняно з натуральним, які роблять його більш перспективним з погляду розвитку всієї людської спільноти. Товарне виробництво базується на глибокому розподілу праці, що у свою чер-

гу, викликає підвищення ефективності праці, веде до прогресу техніки, сприяє встановленню тісних взаємозв'язків між господарюючими суб'єктами, галузями та регіонами, приводить до формування єдиного національного ринку. Виробництво товарів здійснюється товаровиробниками з метою отримання вигоди, а це стає могутнім стимулом розвитку всього суспільного виробництва і врешті-решт веде до підвищення добробуту нації. Отже, товарна форма організації суспільного виробництва має значні переваги порівняно з натуральною формою і поступово витісняє останню.

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

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

Для появи товарного виробництва необхідна наявність економічної відособленості виробників. Щоб розкрити цю економічну категорію, зупинимось спочатку на тих видах відокремленості виробників, які передують економічній відокремленості.

Перш за усе, завжди існує технічна відокремленість виробництва. Вона полягає у тому, що виробництво будь-якого продукту праці відокремлено від виробництва іншого за своєю технологією засобами виробництва, що застосовуються при його виготовлені тощо. Ця відокремленість існує і буде існувати завжди, бо завжди будуть відмінності у виробництві велосипеда і, скажімо, цукерок.

Поряд з цією відокремленістю і на її базі існує виробничо-організаційна відокремленість виробників. Вона пов'язана з тим, що

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

Поряд з технічною і виробничо-організаційною, існує й економічна відокремленість. Вона включає в себе ці два попередні рівні, але відрізняється від них тим, що базується на певних відносинах власності і відображається в найвищій самостійності господарюючого суб'єкта, а саме в самостійному вирішенні питань щодо того, що виробляти? Як виробляти? Коли виробляти? І взагалі, виробляти, чи ні?

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

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

організації суспільного виробництва, як господарюючі суб'єкти майже повністю втрачають свою економічну самостійність. За цих умов існує тільки суспільний поділ праці, а економічна відокремленість господарюючих суб'єктів практично зникає. І вже не підприємство, а суспільство в особі держави вирішує як, скільки і чого повинно виробляти кожне підприємство.

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

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

Ринок виступає єдиним місцем, на якому безпосередній виробник може отримати від суспільства свідчення того, що вироблений ним продукт потрібен суспільству. Формою такого визнання виступає акт купівлі цього продукту (який через це набуває форми товару). Потреба споживача в певному товарі реалізується через його купівлю, але цей товар може бути вироблений в кількості, що перевищує потреби всього суспільства (може бути й протилежна ситуація). У цьому випадку ринок в особі споживача буде реагувати на ситуацію через ціну товару. Якщо його буде вироблено більше ніж необхідно для задоволення потреб, то ціна на цей товар буде зменшуватись, що, у свою чергу, призводить до зменшення прибутку відповідних товаровиробників і навіть до банкрутства частини з них. Наслідком буде зменшення кількості вироблених товарів до межі потреби суспільства в них. Так само,

але в протилежному напрямку, будуть розвиватись події тоді, коли товарів буде вироблено менше, ніж існує суспільна потреба в них.

Товарне виробництво, що виникло в умовах розпаду первіснообщинного ладу, поступово посилює свої позиції і в епоху пізнього середньовіччя, стає панівним у суспільстві, потіснивши натуральне виробництво на другий план. Проте дійсна історія товарного виробництва починається з моменту буржуазних революцій, які відкрили широкий простір для існування товарного виробництва. Саме з цього моменту товарне виробництво набуває характеру загального. Останнє виявляється в тому, що практично всі продукти людської праці набувають форми товару і надходять у споживання через акт купівлі-продажу. За К.Марксом, показником загального характеру товарного виробництва виступає те, що і робоча сила, яка від природи не є товаром, купується і продається на ринку.

Товарне виробництво, як доводить історія його існування й розвитку, має великі переваги порівняно з натуральним, і з цього погляду є історично перспективним. Проте історичний досвід функціонування цієї форми організації суспільного виробництва свідчить і про наявність багатьох недоліків і негативних моментів, пов'язаних з товарною формою організації суспільного виробництва. Так, за умови товарного виробництва можлива ситуація, коли частина виробленої продукції буде не потрібна суспільству, а отже, частина людської праці буде витрачена марно. Неодмінним супутником товарного виробництва стає майнова диференціація в суспільстві, яка може набувати дуже великих, а відтак, і небезпечних для суспільства розмірів. Товарне виробництво посилює людський егоїзм і, за певних обставин, руйнує в людині моральні принципи та здатне перетворювати людину на бездушного хижака, як стосовно оточуючого середовища, так і стосовно собі подібних.

Наявність цих недоліків, які вже на початку існування товарного виробництва призводили до значних соціальних несправедливостей, стала поштовхом для багатьох економістів в їх пошуках якщо не ідеальної, то більш ефективної і соціально справедливої форми організації суспільного виробництва.

Представники комуністичної ідеології і, перш за все, основоположники марксизму К.Маркс та Ф.Енгельс, вважали, що на зміну товарній організації суспільного виробництва має прийти нетоварна, планова система. Вона, на їх думку, буде більш ефективною, а її функціонування забезпечить у суспільстві матеріальний достаток і соціальну справедливість. Для усунення товарного виробництва, на переконання марксистів, необхідно ліквідувати приватну власність, бо

саме на її основі існує найвища ступінь економічної відокремленості виробника, і замінити її суспільною.

Спробу реалізувати ідею нетоварного виробництва було здійснено в колишньому Радянському Союзі, але вона виявилась невдалою. Це зовсім не свідчить про повну історичну приреченість ідеї нетоварної організації суспільного виробництва. Можливо, у віддаленій перспективі суспільство і прийде до такої форми виробництва, але на сьогодні досвід багатьох країн і народів доводить, що найбільш ефективною все ж таки є товарна організація суспільного виробництва або, як частіше говорять, ринкова економіка. Що ж до її очевидних негативних рис, то їх послаблення, а подекуди й подолання, відбувається через втручання держави в економіку. Особливо успішним цей процес є там, де суспільство побудовано на найширших демократичних засадах.

В Україні процес розвитку товарної організації суспільного виробництва, по суті, тільки-но почався. Його основними напрямами є:

1) формування приватної та колективної форм власності. Цей процес відбувається, перш за все, як наслідок приватизації, що здійснюється в нашій державі. Водночас йде і певна перебудова тих підприємств, які залишаються у власності держави. Цей процес зовні має вигляд роздержавлення, а його сутність полягає в пристосуванні державних підприємств до ринкових умов господарювання;

2) зміна психології та масових стереотипів громадян нашої Батьківщини. Це досить складне завдання, але без його вирішення досягти високоефективної організації функціонування ринкової економіки практично неможливо. Цей процес складний, досить болісний для значних верств нашого населення, але він об'єктивно необхідний і служить важливою передумовою становлення й успішного розвитку товарного виробництва в Україні.

5.3. Товар і його властивості. Закон вартості і його роль у розвитку товарного виробництва

Товар *— це продукт праці, який задовольняє будь-яку потребу людини й призначений для обміну шляхом купівлі-продажу.* Товар, як і все сутнє у цьому світі, має матеріальний характер, але може виступати і як річ, і як послуга.

Товар має дві властивості: споживчу вартість і вартість. На це вказує вже великий Аристотель, коли пише про те, що сандалії можна ви-

користати двояко: їх можна взути і користуватись ними, а можна їх обміняти на іншу річ. Ці властивості товару існують як дві протилежні, але нерозривні його сторони.

Споживча вартість *— це здатність товару задовольняти якусь потребу людини.* Вона представлена у самій речі, тотожна сукупності тих хімічних і фізичних властивостей, які притаманні самому предмету. Так, хліб або сіль самі по собі і є споживчі вартості, бо саме завдяки своїм хімічним і фізичним властивостям вони здатні задовольнити певні потреби людини.

Слід зазначити, що здатність задовольняти якісь окремі потреби людини може бути притаманна і таким елементам природи, які існують у готовій для споживання формі і не є продуктами праці. Прикладом може бути повітря, яким дихає людина, задовольняючи одну зі своїх найважливіших фізіологічних потреб. Ці блага не є продуктом людської праці, і хоч вони мають споживчу вартість, вони не є товарами і не призначені для обміну шляхом купівлі-продажу. Поряд з цими благами є й такі продукти праці, які хоч і мають певну споживчу вартість, але не завжди набувають форми товару. Це має місце тоді, коли ці продукти праці споживаються самим виробником. Зауважимо, що продукт праці може потрапляти до споживача і внаслідок обміну на інші продукти. Але й ці продукти праці, якщо вони обмінюються не через акт купівлі-продажу, не є товарами. Отже, продукт праці, що має споживчу вартість, не завжди набуває форми товару. Навпаки, товаром не може бути продукт праці, який не має споживчої вартості. Це зрозуміло, бо ніхто не купить продукт праці, який не може задовольнити жодну потребу людини.

Споживчі вартості дуже різноманітні, бо різноманітними і багатогранними є потреби людини. З цього погляду їх важко класифікувати, але все ж на найбільш загальному рівні їх поділяють на дві групи: предмети особистого споживання і предмети, що задовольняють виробничі потреби.

Потреби людини задовольняються завдяки споживчим вартостям, а оскільки останні у своїй переважній більшості створюються в процесі суспільного виробництва, то його кінцевою метою виступає саме виробництво споживчих вартостей.

Споживча вартість завжди має свою *якісну* і *кількісну характеристики*. *Якісна* — визначається мірою задоволення конкретної потреби й найповніше виявляється в якості товару. Саме якість стає найважливішим показником ефективності функціонування виробництва. Якість споживчої вартості має всебічну форму прояву. Це і надійність, і естетичність, і економічність, і багато інших моментів.

Кількісна сторона споживчої вартості виявляється у самій кількості товару і вимірюється показниками ваги, об'єму, довжини тощо.

Споживча вартість безпосередньо не характеризує економічні відносини між людьми, і саме цьому вона не вивчається політекономією, а є предметом такої загальної економічної науки, як товарознавство.

У процесі розвитку суспільного виробництва і змін в сукупності потреб людини одні потреби зникають, інші з'являються. Цей процес відображається в споживчій вартості, яка стосовно цього має історичний характер. Яскравим прикладом може бути споживча вартість бензину, як одного з продуктів нафтопереробки. Так, у Царській Росії вже в 1823 р. з нафти вміли отримувати керосин. У процесі перегону нафти отримували й бензин. Але виробництво й населення ще не мали потреби в цьому продукті, і тому він вважався небезпечним і знищувався. Тільки в 1902 р. на нафтопереробному заводі в м.Грозному було спалено 70 тис. тонн бензину.

Розвиток виробництва і науки відкривають усе нові й нові можливості для задоволення кількісно і якісно зростаючих потреб населення, а відтак, постійно з'являються нові споживчі вартості або вже існуючі розкривають свої нові можливості. Так, якщо спочатку вугілля було джерелом вогню і тепла, то сьогодні з вугілля отримують велику кількість інших споживчих вартостей, і воно стає сировиною для багатьох хімічних процесів.

Другою неодмінною властивістю товару є вартість. ***Вартість*** *— це суспільна праця, що втілена, уречевлена в товарі.* Праця людини у своєму конкретному прояві завжди виступає як індивідуальна праця. Саме вона і втілюється в товарі, утворюючи його індивідуальну вартість. Проте вартість товару, як продукту праці, що надходить у споживання через купівлю-продаж, визначається не індивідуальною працею, а суспільно необхідною. Справа в тому, що споживна вартість товару завжди має суспільний характер, тобто призначена для споживання іншими людьми, а не тих товаровиробників, що їх виготовили. Це суспільне споживання у своїх якісній і кількісній визначеності стосовно кожного окремого товару визначає загальні обсяги праці, що необхідна для їх виготовлення. Водночас у суспільстві на кожний даний момент формуються й ті умови праці, які відображають середні умови організації суспільного виробництва і його середній технічний рівень. Усі ці обставини в сукупності й визначають суспільно необхідну працю, яка і є першоджерелом вартості. Отже, суспільно необхідна праця — це праця, витрачена за середніх для даного суспільства умов виготовлення того чи іншого товару.

Вартість завжди має певну величину, і ця величина змінюється. На зміну величини вартості впливає кількість праці. Чим більше суспіль-

но необхідної праці витрачено на товар, тим більша його вартість. Вартість автомобіля марки «Мерседес» набагато перевищує вартість велосипеда, бо на створення «Мерседеса» потрібно в багато разів більше праці, ніж на те, щоб виробити велосипед.

Сама праця характеризується *продуктивністю* й *інтенсивністю*. *Продуктивність праці — це її ефективність, це кількість товарів, які виготовляються за одиницю часу, наприклад, за годину.* Чим вища продуктивність праці, тим менша вартість товару і навпаки.

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

Отже, вартість — це втілена в товарі уречевлена праця, яка виступає суспільно необхідною працею, а оскільки праця вимірюється робочим часом, то можна сказати, що вартість товару можна виміряти суспільно необхідним робочим часом. На відміну від суспільної вартості, існує й індивідуальна вартість, яка теж вимірюється робочим часом.

Індивідуальна вартість, як правило, не збігається з суспільною, бо конкретні умови виготовлення одного й того самого товару в різних товаровиробників різні. Вона може бути як нижчою від суспільної, так і вищою. Але ринок визнає тільки суспільну вартість. Це приводить до того, що той товаровиробник, у якого індивідуальні витрати праці нижчі від суспільних, виграє. У протилежному випадку це призводить до збитків, а за певних обставин і до розорення товаровиробника. Точно виміряти суспільно необхідні витрати праці практично неможливо, і вони визначаються приблизно, наближено. Загалом суспільно необхідні витрати праці завжди тяжіють до таких витрат робочого часу на виготовлення товару, які мають товаровиробники, що виготовляють основну масу товарів.

Складність виміру витрат суспільно необхідної праці на конкретний товар частково пов'язана з тим, що праця людей дуже сильно розрізняється за своєю складністю. Так, одна година праці вантажника, який має, скажімо, тільки загальну середню освіту, і година праці інженера або науковця, які мають вищу освіту й високий рівень кваліфікації, містять різну кількість праці і ведуть до різних за обсягом наслідків. Зрозу-

міло, що визначати вартість товару, виготовленого за допомогою цих товаровиробників, однією і тією самою мірою (робочим часом), можна тільки звівши ці різні види праці до єдиного знаменника.

Означену вище проблему в науці вирішують так. За вихідну міру праці беруть так звану просту працю. Це праця робітника, яка не вимагає спеціальної підготовки, наприклад, праця вантажника. Щодо тих видів праці, які вимагають спеціальної підготовки, скажімо, праця інженера, то її називають складною або ж помноженою простою. Процес зведення складної праці до простої має назву *редукції* праці. Він досить складний, і наука сьогодні ще не має чіткої методики такого зведення, що позначається і на спробах визначення вартості товару.

Вартість товару, на відміну від споживчої вартості, відображає виробничі відносини між людьми, які виникають в умовах розподілу праці й економічної відокремленості товаровиробників стосовно витрат праці на виготовлення й обмін товарів. Це робить її важливою соціально-економічною категорією, яку вивчає політична економія.

Вартість товару — це одна з його сутнісних ознак. Вона завжди виявляється в певній формі, і цією формою є *мінова вартість*. Мінова вартість являє собою пропорцію, в якій споживча вартість одного товару обмінюється на споживчу вартість іншого товару. Мінова вартість, виражена в грошах, є ціна товару. .Як і будь-яка інша форма, вона, як правило, не збігається зі своєю сутністю (вартістю) і відхиляється від неї як уверх, так і донизу. Це обумовлено тим, що акт купівлі-продажу або, іншими словами, відчуження товару, здійснюється в певних умовах, які характеризуються дією певних чинників, що й призводять, урешті-решт, до відхилення мінової вартості від вартості. Такими чинниками можуть бути мода, сезон, перевищення попиту над пропозицією або, навпаки, суспільна думка тощо.

Наявність двох властивостей товару — споживчої вартості і вартості, поставила перед науковцями питання про джерела вартості і споживчої вартості. Найглибше розв'язав цю проблему К.Маркс, розробивши теорію *двоїстого характеру праці*.

За К.Марксом, праця людини має двоїстий характер і виступає, з одного боку, як конкретна, а з іншого — як абстрактна. *Конкретна праця — це праця, витрачена в певній доцільній формі.* Один вид конкретної праці відрізняється від іншого метою, знаряддям праці, технологією, кінцевим результатом. Конкретна праця є джерелом створення споживної вартості. Як якісно різнорідні й кількісно непорівнянні споживні вартості, так різнорідні й непорівнянні між собою й різні види конкретної праці. Цей факт свідчить, що обмін товарів у певній пропорції неможливо здійснити на підставі виміру витраченої конкретної праці. Такий обмін може бути тіль-

ки випадковим і не може виступати основою для актів купівлі-продажу, що мільярди разів повторюються.

Проте в товарному виробництві обмін товарів, попри всілякі відхилення мінової вартості від вартості, не є випадковим. Цей обмін, як і самі відхилення мінової вартості від вартості, є об'єктивним, і ця об'єктивність виступає однією з вирішальних умов нормального функціонування товарного виробництва. Отже, пропорції обміну не є випадковими і вони свідчать про те, що основою цих пропорцій є щось спільне однакової величини. Цим спільним не можуть бути споживчі вартості, бо такі товари якісно різні. Не може виступати основою обміну й конкретна праця, що є джерелом споживчої вартості, бо й вона, як уже доведено, відрізняється від кожного іншого виду конкретної праці. Основою визначення пропорцій обміну може бути тільки абстрактна праця.

Абстрактна праця — це витрати робочої сили взагалі, це праця, що витрачена безвідносно до конкретної форми цих витрат. Це витрати людської енергії (м'язів, мозку, нервів). Такі витрати є загальними і мають місце в будь-якій конкретній праці, незалежно від її виду. Дійсно, праця будь-якого товаровиробника, незалежно від її конкретної форми, завжди може бути подана як певні витрати робочої сили. Саме ця праця створює те спільне рівної величини, що уречевлено в різних споживчих вартостях, які обмінюються в певній пропорції одна до одної. Іншими словами, абстрактна праця є джерелом вартості.

Слід зазначити, що абстрактна праця не є якимсь окремим видом праці. Це лише інша (поряд з конкретною працею) сторона праці. Остання завжди виступає, з одного боку, як конкретна праця, а з іншого — як абстрактна. При цьому абстрактна праця є категорією історичною. Вона спричинена саме товарним виробництвом, бо в умовах існування розподілу праці й економічної відокремленості товаровиробників не можна здійснювати обмін на підставі витрат конкретної праці. Остання теж може бути виражена в годинах робочого часу, але в умовах товарного виробництва вона не може бути основою обміну. Нею може стати тільки виміряна в робочому часі абстрактна праця, яка є джерелом вартості і вступає в обмін у межах вартості, тобто в межах суспільно необхідних витрат абстрактної праці.

Вартість товару — це економічна категорія, яка відображає відносини між людьми. Це пов'язано з тим, що задоволення потреб людини або, іншими словами, процес обміну речовин між природою і людиною в умовах товарної організації виробництва, з притаманним йому глибоким поділом праці і наявністю економічної відокремленості виробників, стає можливим тільки внаслідок обміну продуктами праці, які набувають характеру товару. Але цей обмін різних і непорівнянних

між собою споживчих вартостей неможливий без якоїсь фундаментальної основи, яка б робила цей обмін еквівалентним. Адже мова йде не про поодинокі випадки, а про мільярди раз повторювані акти обміну, поза якими існування людини й суспільства неможливі. Цей обмін здійснюється на основі вартості, тобто на основі міри суспільно необхідної праці, уречевленої в конкретних товарах. Це означає, що вартість реалізує відносини обміну, які, у свою чергу, визначаються відносинами безпосереднього виробництва, де, власне кажучи, і відбувається виготовлення товару, а відтак, і витрати праці товаровиробника на створення товару.

Обмін товарів на основі вартості, тобто на основі й відповідно до втіленої в товарі суспільно необхідної праці, є постійним, повторюваним і причинно-наслідковим зв'язком, який отримав назву ***закон вартості***. Суть цього економічного закону полягає в тому, що *в основі обміну товарів лежать витрати суспільно необхідної праці*. Саме їх зіставлення й визначає пропорцію обміну. При цьому мова йде про сутність явища, що жодним чином не заперечує, а навпаки, передбачає в реальному обміні розбіжність вартісної пропорції з міновою пропорцією. Останнє є наслідком того, що *мінова вартість — це форма вартості і, як будь-яка форма, не збігається з сутністю, бо відображає безліч обставин, якими супроводжується відчуження товару.*

Закон вартості є одним із базових законів товарного виробництва, який стимулює розвиток продуктивних сил, а відтак, і розвиток суспільного виробництва. Це пов'язано, перш за все, з тим, що ті товаровиробники, у яких індивідуальні витрати праці на певний товар нижчі від суспільно необхідних, виграють, бо реалізуючи товар за цінами, що відображають суспільно необхідні витрати, вони отримують додатковий прибуток, а ті товаровиробники, у яких витрати праці вищі за суспільно необхідні, банкрутують.

Проілюструємо це на такому прикладі. Припустимо, на виготовлення якогось товару середні, тобто суспільно необхідні, витрати становлять 5год. робочого часу і кожна година оцінюється в 2грн. Тобто цей товар на ринку буде реалізовано за 10грн. Якщо ж на виготовлення такого товару в окремого товаровиробника індивідуальні витрати праці будуть дорівнювати 4год., то реалізуючи товар відповідно до суспільно необхідних витрат, він отримає додатковий прибуток в 2грн. Цей механізм дії закону вартості спонукає виробників шукати шляхи зменшення індивідуальних витрат праці, а вони пов'язані із застосуванням більш досконалих засобів праці, з новою технологією, з більш раціональним використанням робочої сили, тобто з тими чинниками, які відображають розвиток продуктивних сил.

Сприяючи розвитку продуктивності праці, закон вартості водночас здійснює селекцію товаровиробників. Ті з них, у кого індивідуальні витрати праці вищі від суспільно необхідних, банкрутують або переходять в інші галузі виробництва. Соціальна сторона дії цього закону виявляється в тому, що ті товаровиробники, чиї індивідуальні витрати праці менші від суспільних, збагачуються, отримують більше можливостей щодо розширення виробництва і в особистому споживанні. І навпаки, ті, у кого індивідуальні витрати праці вищі від суспільних, банкрутують і переходять у клас найманих робітників.

5.4. Теорії вартості

Вартість товару — надзвичайно важлива економічна категорія, яка, щоправда, у формі свого зовнішнього прояву — мінової вартості — привертала увагу багатьох учених. Уже великий Аристотель досліджує мінову вартість (просту міну) і робить геніальну здогадку про те, що в обох різних споживчих вартостях є щось загальне рівної величини. Але недостатній рівень розвитку товарного виробництва й економічної науки того часу не дозволили йому розкрити сутність мінової вартості. Першими, хто підійшов до розкриття сутності мінової вартості, були У.Петті (Англія) та П.Буагільбер (Франція).

У своїх працях У.Петті стверджував, що існує *природна ціна*. Вона, на його думку, протистоїть ринковій ціні, яку він називає політичною і яка виникає на базі природної ціни під впливом дії різноманітних факторів. Природна ціна — це і є вартість товару, хоч У.Петті не бачив різниці між вартістю, міновою вартістю і ціною. Ця вартість створюється працею, а її величина визначається витратами робочого часу. У визнанні цього і полягає основний теоретичний внесок У.Петті в теорію вартості. Але, на думку Петті вартість створює тільки та праця, яка витрачається на видобуток благородних металів. Інші ж товари самі по собі не мають вартості й отримують її тільки через те, що вони прирівнюються до певної кількості грошей.

П.Буагільбер, незалежно від У.Петті, став засновником трудової теорії вартості. У своїх працях «Роздрібна торгівля Франції» та «Роздуми про причину багатства» він вважав, що дійсна вартість створюється працею, а її величина визначається робочим часом, який розподіляється пропорційно між окремими галузями. Ця дійсна вартість, на думку дослідника, відрізняється від ціни, що, як і в У.Петті, залежить від значної кількості факторів.

Ці видатні вчені заклали основи трудової теорії вартості. Подальший її розвиток пов'язаний з іменами А.Сміта та Д.Рікардо. А.Сміт, як і У.Петті, розрізняв ринкову ціну і природну, або дійсну, ціну. Але останню він фактично ототожнював з вартістю. При цьому він чітко розрізняє вартість і споживчу вартість.

На відміну від свого попередника, А.Сміт вважав, що вартість створюється будь-якою працею, а не тільки працею, витраченою на видобуток золота чи срібла. Величина вартості, за А.Смітом, визначається робочим часом, що вимірює працю, витрачену на виготовлення конкретного товару. При цьому, як він вважав, конкретна форма праці не має значення. Тобто, по суті, дослідник говорить про абстрактну працю, хоча сам цього терміна не вживає.

Але А.Сміт припускався і помилкового визначення вартості як такої, яка складається із заробітної плати, прибутку і ренти. Саме вони, за цим його визначенням, є першоджерелами вартості. Поряд із цим цей великий англійський економіст доводив, що вартість можна визначити працею, що купується. Іншими словами, та кількість праці, що міститься в товарі (тобто його вартість) дорівнює тій праці, яку можна купити за цю вартість. Отже, він зводив усю уречевлену в товарі працю до живої праці, а це різні речі. Якщо стати на цю позицію А.Сміта, то виходить, що вартість визначається вартістю праці або ж заробітною платою, а це неправильно.

Д.Рікардо, як і А.Сміт, чітко розрізняв мінову вартість і споживчу вартість товару. Він також розрізняв вартість, як уречевлену в товарі працю, і мінову вартість. Останню він справедливо тлумачив як вартість, що виражена в іншому товарі. Проте він не розумів того, що мінова вартість є формою вартості.

Д. Рікардо вважав, що вартість не визначається витратами індивідуальної праці, і через те всі однакові товари мають однакову вартість. Але він помилково припускав, що вартість регулюється тією кількістю праці, яка витрачена на товар за найгірших умов виробництва. Це ж, як відомо, справедливо тільки для сільського господарства, а в промисловості вирішальними для визначення вартості є середні, на даний момент у суспільстві, умови виробництва конкретного виду товару.

Д.Рікардо також припускав, що вартість товарів дорівнює вартості доходів, тобто заробітній платі, прибутку і ренті. Але, на відміну від А.Сміта, для якого доходи є першоджерела вартості, для Д.Рікардо вона (вартість) лише розпадається на ці доходи, а це вже великий крок вперед.

Вирішальний внесок у розробку трудової теорії вартості зробив К.Маркс. Саме він розробив вчення про двоїстий характер праці і довів, що конкретна праця створює споживчу вартість, а абстрактна праця є першоджерелом вартості. Розкривши суперечності, які існують

між конкретною та абстрактною працею, між приватною і суспільною працею і між споживчою вартістю і вартістю, він розкрив внутрішній механізм розвитку товарного виробництва.

Проблеми вартості товару турбували багатьох учених і тому, поряд з науково обгрунтованою трудовою теорією вартості, з'явилась ціла низка інших теорій. Розглянемо найбільш поширені з них.

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

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

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

Теорія вартості Ж. Б. Сея не є науковою, бо неможливо звести вартість до споживчої вартості. У такому випадку споживча вартість повинна була стати основою обміну, але вона як раз і позбавлена можливості бути загальною мірою товарів. Як споживчі вартості, товари розрізняються між собою і не можуть у цій якості бути основою обміну.

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

обмінювати їх один на одного. Іншими словами, вартість зводиться до споживчої вартості.

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

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

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

Визначивши процес утворення цінності (корисності) як такий, що базується на законі рідкості і на суб'єктивній оцінці індивіда, представники так званої австрійської школи роблять спробу визначити міру цієї цінності (корисності). Вона базується в них на так званому законі насичення потреб (закон Госена), згідно з яким у міру задоволення потреби ступінь насиченості підвищується, а корисність (цінність) того блага, за допомогою якого це задоволення здійснюється, зменшується.

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

корисністю, і вона стає мірою, відправною точкою у визначенні вартості блага.

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

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

5.5. Еволюція форм вартості і виникнення грошей

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

Гроші — це загальний еквівалент, тобто товар, що виражає вартість усіх інших товарів. Виникнувши у сиву давнину, гроші пройшли довгий і складний шлях розвитку. Щоб розкрити їх сутність як загального еквівалента й правильно зрозуміти їх роль у житті будь-якого сучасного суспільства, слід простежити їх еволюцію від найпростішо-

го товару, який епізодично виконував роль еквівалента, до багатогранного й всемогутнього образа вартості, що рухає не тільки виробництвом, а й долями та пристрастями мільйонів людей.

Допитливий розум людини не міг обійти своєю увагою гроші — цей неодмінний і водночас загадковий атрибут світу товарів. Уже такі видатні вчені стародавньої Греції, як Ксенофонт та Аристотель, вивчали природу грошей, їх функції та місце в організації товарного виробництва. Так, Ксенофонт виділяє дві функції грошей, а саме функцію засобу обігу і функцію нагромадження скарбів. Аристотель у грошах бачить функцію засобу обігу та їх функцію як міри вартості. При цьому, розглядаючи обмін товарів, Аристотель робить надзвичайно важливе спостереження, яке полягає в тому, що в цьому обміні реалізуються відносини рівності. Багато цікавих думок про гроші висловили й такі видатні англійські вчені, як А.Сміт та Д.Рікардо. Але не маючи у своєму розпорядженні методу діалектичного матеріалізму, вони не зуміли розкрити історичний характер розвитку грошей та їх сутність. Це завдання вирішив геніальний німецький учений К.Маркс.

Гроші — це продукт товарного виробництва, а воно, як відомо, неможливе без обміну. Історично обмін зароджувався між общинами (племенами) і, як і само товарне виробництво, мав епізодичний характер. У цьому ще випадковому процесі обміну брало участь два товари, дві споживні вартості. Наприклад, риба, яка була виловлена в кількості більшій, ніж існувала потреба в ній, могла обмінюватись на здобуті іншим племенем шкури звірів. Цей обмін завжди здійснювався в певній пропорції, що може бути виражена за такою абстрактною формулою:

$$X \text{ товару А} = Y \text{ товару Б.}$$

Це рівняння характеризує найпростішу форму вартості, яка виникла першою й отримала назву *простої, випадкової* або *одиничної форми вартості*. Два товари, що беруть участь в обміні, водночас є його крайніми полюсами. Один товар (А) знаходиться у відносній формі вартості. Він виражає свою вартість, його купують. Він завжди має свою кількісну визначеність, свою величину вартості. Другий товар (Б) виступає як вимірювач вартості першого товару. Він своєю споживчою вартістю вимірює вартість товару А. З цієї позиції товар Б виступає як еквівалент, вимірювач вартості іншого товару. Він виконує цю роль випадково, епізодично, та й сам по собі зовні ніяк не відрізняється від інших споживчих вартостей, але в межах відносин цих двох товарів він означає більше, ніж просто споживча вартість. Отже, товар Б, який виражає вартість товару А, є еквівалентом і в цій ембріональній, зародковій формі вже функціонує як гроші.

Аналізуючи цю форму вартості, слід відзначити принаймні три суттєвих моменти.

По-перше, у співвідношенні X товару А = Y товару Б, товари, які беруть участь в обміні, займають полярні позиції і можуть перебувати або у відносній, або ж в еквівалентній формі. Якщо їх поміняти місцями, то товар А стане товаром-еквівалентом, а товар Б буде перебувати у відносній формі вартості. Суть цієї форми вартості при цьому не зміниться.

По-друге, як товар А, так і товар Б мають власну вартість і їх кількісна пропорця (X) та (Y) залежить від величини вартості одиниці кожного з цих товарів.

По-третє, безпосередньо вартість одного товару виразити в робочому часі, витраченому на його виготовлення, не можна. Ця вартість може бути виражена тільки опосередковано, через вартість іншого товару.

Виступаючи товаром-еквівалентом, товар Б відіграє активну роль і має такі особливості:

- споживча вартість одного товару (у нашому випадку — товару Б) виступає формою виразу вартості іншого товару (А);
- конкретна праця, витрачена на товар-еквівалент (Б), що є джерелом споживчої вартості, виступає формою виразу своєї протилежності, а саме абстрактної праці;
- приватна праця, тобто праця окремого товаровиробника (товаровиробників), виступає формою прояву своєї протилежності — суспільної праці.

Проста, випадкова або одинична форма вартості має певні недоліки. З теоретичного погляду це може бути зведено до того, що товар, який перебуває у відносній формі вартості, не виражає своєї якісної однорідності й кількісної визначеності стосовно всіх інших товарів. У практичному аспекті недолік цієї форми вартості (а вона, по суті, притаманна обміну, який відомий нам як бартер) полягає в тому, що процес такого обміну вимагає збігу акта купівлі-продажу за місцем і часом. Однак в умовах зародження товарного виробництва і товарного обігу цей недолік ще не мав суттєвого значення.

З розвитком товарного виробництва в обмін утягуються вже не два, а багато товарів, та й сам обмін стає більш регулярним. Унаслідок тих чи інших обставин якийсь товар став найбільш бажаним для придбання. Він перебуває у відносній формі вартості. Його хочуть купити. Таким товаром могла стати худоба як концентроване джерело білкової їжі. В умовах повсякденного вирішення проблеми фізичного виживання вона стає найбільш бажаним предметом обміну і може обмінюва-

тись на багато інших споживних вартостей. Виникає інша, більш складна форма вартості, яка отримала назву *повної* або *розгорнутої форми вартості*. Схематично її можна подати, наприклад, у вигляді такого рівняння:

$$1 \text{ вівця} = \begin{cases} 2 \text{ мішка зерна}, \\ 3 \text{ пари чобіт}, \\ 1 \text{ сокира}. \end{cases}$$

Ця форма вартості, якщо її порівняти з простою випадковою формою, являє собою певний прогрес у розвитку форм вартості. Вона відображає у своєму розвитку більш високий щабель організації товарного виробництва й обміну. Але ця форма вартості має й певні недоліки. У практиці вона відображається в певному утрудненні обміну товарів. Так, власнику 1 пари чобіт досить складно обміняти їх на певну кількість зерна, бо цей обмін треба робити через товар, що знаходиться у відносній формі вартості (вівця).

К. Маркс в «Капіталі» розкрив ці недоліки в теоретичному аспекті. «По-перше, відносне вираження вартості товару є тут незавершеним, тому що ряд виражень його вартості ніколи не закінчується... По-друге, такий ланцюг утворює строкату мозаїку розрізнених і різнорідних виражень вартості. По-третє, ... відносна форма вартості кожного товару являє собою нескінченний ряд виражень вартості, відмінний від виражень відповідної форми вартості будь-якого іншого товару» (*Маркс К.* Капітал. Т.І. С. 73—74).

Зміни в суспільному виробництві, які знайшли свій вираз у подальшому розвитку товарного виробництва й обміну привели до появи нової, більш розвинутої форми вартості. Вона отримала назву *загальної* і може бути подана у вигляді такого прикладу:

$$\left.\begin{array}{l} 2 \text{ мішка зерна} \\ 1 \text{ сокира} \\ 3 \text{ пари чобіт} \end{array}\right\} = 1 \text{ вівця}.$$

Ця форма вартості відрізняється від попередньої тим, що в ній роль загального еквівалента виконує не багато товарів, а один. Тепер усі товари виражають свою вартість просто, бо виражають її в одному товарі, і одноманітно, бо виражають цю вартість в одному і тому самому товарі. Водночас отримує подальший розвиток і товар, що виконує роль еквівалента, і це знаходить свій вираз у посиленні його характеристики як загального еквівалента. У простій або випадковій формі товар еквівалент має характер загального тільки в межах відносин двох товарів. У розгорнутій формі посилення цієї характеристики знайшло свій зовнішній прояв саме в тому, що роль цього еквівалента

відігравав не один товар, а багато товарів. У загальній же формі вартості ця роль закріплюється за одним товаром, і він виступає загальним еквівалентом уже в межах відносин з багатьма товарами.

Роль загального еквівалента на різних ринках і на різних етапах розвитку того чи іншого суспільства виконували різні товари. Це були і свійські тварини, і хутро, і зерно, і риба, й інші товари. Наприклад, у народів Полінезії це були особливі ракушки, а в античних народів роль загального еквівалента виконували раби. Людство ніби-то випробувало різні матеріальні блага з позиції їх придатності до ролі загального еквівалента.

На певному етапові розвитку товарного виробництва роль загального еквівалента міг виконувати будь-який товар (проста форма вартості) або якийсь один товар (загальна форма вартості), і це пояснювалось тим, що обмін був безпосереднім і, як правило, нерозривним у місці і часі. Але з подальшим розвитком товарного виробництва з'являється потреба розривати акт купівлі-продажу в місці і в часі. Виникає потреба той товар, який виконує роль загального еквівалента і споживча вартість якого є носієм, утіленням вартості, нагромаджувати з метою його використання в майбутньому. Це висувало відповідні вимоги до товару-еквіваленту і з'ясовувалось, що частина таких товарів-еквівалентів для цього непридатні. Наприклад, живі істоти — худоба, раби — вимагали догляду за ними і значних витрат на їх утримання. Інша частина, наприклад, хутро, риба, зерно тощо, малопридатні, бо дуже чутливі до дії зовнішніх факторів, які можуть призвести до їх псування і знищення. Так, хутро за досить короткий термін під впливом, наприклад, вологи або сонця, може зіпсуватись. Виловлена риба взагалі вимагає спеціальних умов зберігання — і, навіть якщо їх і створити, то вона через певний час однаково втратить свої властивості і стане непридатною для використання. Усе це привело до того, що поступово роль загального еквівалента все більше переходила до металів. Спочатку це було залізо, мідь, олово, срібло і, урешті-решт, роль загального еквівалента остаточно закріпилась за золотом. Виникла остання й найбільш розвинена форма вартості, яка отримала назву грошової форми вартості. Цю форму схематично можна подати в такому вигляді:

$$\left.\begin{array}{l}\text{1 мішок зерна}\\ \text{3 пари чобіт}\\ \text{1 сокира}\end{array}\right\} = \text{1 грам золота}$$

Грошова форма вартості, за своєю суттю, нічим не відрізняється від загальної. Прогрес тут тільки в тому, що роль цього загального еквівалента виконує золото, товар, який найліпше серед усіх інших това-

рів може виконати цю роль. Це обумовлено тим, що золото, унаслідок своїх фізико-хімічних властивостей, найбільш придатне до ролі загального еквівалента. Воно однорідне за своїм складом, добре розділяється на частини, не зазнає впливу корозії, має велику вартість за невеликого об'єму, досить рідко зустрічається в природі і т.ін. Жоден товар не має такої сукупності властивостей, які роблять золото найбільш придатним для виконання ролі загального еквівалента. Саме це дало змогу К.Марксові зробити висновок про те, що «золото і срібло за своєю природою — не гроші, але гроші за своєю природою — золото і срібло» (Маркс К. Капітал. Т.1. с. 99)

5.6. Гроші, їх суть і функції

Гроші, як це вже було визначено в попередньому підрозділі — це загальний еквівалент, роль якого найчастіше і найліпше починають виконувати благородні метали і врешті-решт — золото. Суть грошей виявляється в їх функціях. Гроші виконують п'ять функцій:

- міра вартості;
- засіб обігу;
- засіб нагромадження й утворення скарбів;
- засіб платежу;
- світові гроші.

Перш ніж розглянути кожну з цих функцій, зауважимо, що представники західної економічної думки дещо по-іншому підходять до визначення сутності грошей. Як правило, вони не зачіпають питань походження грошей і вважають, що гроші — це все те, що виконує функцію засобу обігу, міри вартості й засобу нагромадження.

Міра вартості — перша й головна функція грошей. Її сутність полягає в тому, що гроші виступають засобом вимірювання вартості всіх інших товарів. Кожен товар має вартість, тобто в ньому втілена абстрактна праця, він містить певну кількість суспільно необхідної праці і саме через це всі товари є сумірними, їх вартість можна виміряти якимось одним товаром, який у цих умовах набуває характеру загального еквівалента — з одного боку. З іншого боку, цей товар еквівалент або, по-іншому, гроші, тільки тому виконує функцію вимірювача вартості інших товарів, що він сам має вартість.

Вартість товарів, виміряна в грошах. є ціною товару. Тобто, ***ціна*** *— це є грошовий вираз вартості.* Вона виступає формою вартості і

тому, як правило, не збігається з вартістю, відхиляючись від останньої під впливом різноманітних чинників або вверх, або вниз.

Функцію міри вартості гроші виконують як ідеальні, тобто як уявні, у думці. Для того щоб визначити вартість товару, людина лише уявно порівнює вартість товару з відповідною кількістю золота. Але це загальна схема, яка відтворює сутнісний рівень реалізації даної функції загального еквівалента. У реальній дійсності, особливо в умовах, коли золото вийшло з безпосереднього обігу, людина визначає вартість товару на підставі свого постійного досвіду обміну. Визначення вартості товару (а вона виявляється як ціна) окремим учасником обміну здійснюється суб'єктивно і наближено, на підставі мільярди разів повторюваних актів купівлі-продажу. При цьому ціна вже не віображається в якійсь ваговій кількості золота, а безпосередньо в грошових одиницях конкретної країни.

Можливість суб'єктивної оцінки вартості товару або його ціни з боку окремого індивіда зовсім не є підставою для висновку про те, що цей процес є суб'єктивним. Навпаки, процес визначення вартості (ціни) є суто об'єктивним, хоча в конкретних випадках він може виглядати як суб'єктивний.

З функцією грошей, як міри вартості, пов'язано поняття масштабу цін. Справа в тому, що золото, вимірюючи вартість товарів, виражає цю вартість у різній кількості металу. У практиці ж постійного обігу товарів з'являється потреба якось порівнювати між собою ці різні кількості загального еквівалента. Найпростішим і найбільш зручним способом вимірювання різних кількостей золота є їх вимірювання за допомогою якоїсь фіксованої вагової одиниці. Такою одиницею може бути, наприклад, кілограм, фунт, злотник тощо. Ці міри ваги з їх відповідними поділами, наприклад, кілограм, ділиться на грами та міліграми, і являють собою масштаб цін.

Масштаб цін *— це фіксована вагова кількість грошового металу і його кратних частин, що взяті в даній країні в якості грошової одиниці.* За допомогою масштабу цін вирішується технічна проблема вимірювання самого грошового металу. Масштаб цін у законодавчому порядку встановлюється, державою, і вона може його міняти за власними уявленнями, оскільки він не пов'язаний зі зміною вартості грошового товару (золота). Як би не змінювалась вартість золота, 1 його грам завжди буде становити одну тисячну частку кілограма.

Зі зникненням золота із сфери грошового обігу й переходом до паперово-грошових систем масштаб цін втрачає свій першорідний економічний зміст і найчастіше визначається як спосіб виразу вартості товару в грошовій одиниці країни. За цих умов масштаб цін відобра-

жає покупюрну будову грошової одиниці, наприклад, гривні (100 гривень, 50 гривень, 20 гривень, 10 гривень, 5 гривень, 1 гривня, 100 копійок), долара, фунта стерлінгів, євро тощо.

В умовах паперово-грошового обігу масштаб цін втрачає свій зв'язок з грошовим металом і лише в традиції в назві окремих валют відображає їх фіксовану вагу, що колись реально існувала. Так, англійський фунт стерлінгів колись дорівнював саме фунту срібла (456,6г).

Припинення обміну паперових грошей на золото й відміна їх формального зв'язку із золотом (золотий вміст рубля в колишньому СРСР уже не встановлювався з 1991 р., а гривня не має його з моменту її народження) деякою мірою утруднюють розуміння масштабу цін і виступають одним з аргументів у тих економістів, що заперечують товарну природу походження грошей.

Засіб обігу. Суть цієї функції грошей полягає в тому, що гроші виступають посередником в обміні товарів. У метаморфозі Т-Г-Т вони відіграють роль посередника під час обміну однієї споживчої вартості на іншу.

Ця функція грошей нерозривно пов'язана з їх функцією як міри вартості і виступає як її зовнішній прояв. На відміну від функції грошей як міри вартості, тут уже потрібні не ідеальні гроші, а реальні. Гроші, що виконують функцію засобу обігу, якщо їх розглянути з боку їх зовнішньої форми, пройшли довгий шлях свого розвитку.

На початку цю функцію виконували в різних народів різні товари. Зерно, шкіри, хутро, тварини й інші товари вже в межах загальної форми, вартості реалізували функцію грошей як засобу обігу. З переходом до грошової форми вартості роль загального еквівалента закріплюється за золотом, яке спочатку виконувало свою функцію засобу обігу як певна вагова частина цього металу. Це створювало деякі труднощі під час обміну, і з розвитком товарного виробництва й обігу золото набуває форми монети, тобто певної вагової кількості металу, на якій стоїть знак держави (раніше — князя або якогось іншого правителя), що засвідчує кількість і якість грошового металу, що міститься в цій монеті.

Перші монети були викарбувані на рубежі VIII—VII ст до н.е., у малоазійській державі Лідія і водночас у Стародавній Греції на острові Егіна. Правда, деякі дослідники вважають, що перші монети були викарбувані в Індії в VII ст. до н.е. Свою загальну назву «монета» отримала від назви римського храму Юнони-Монети (лат. monition, monitum — пересторога), де був відкритий монетний двір і де в 279 р. до н.е. було викарбовано перші монети. Цікаво, що перше портретне зображення на монеті належить О.Македонському.

У нашій державі перші монети були викарбувані в 988 р., за часів правління київського князя Володимира. Вони карбувались також його синами Святополком та Ярославом. Перші монети в Київській Русі карбувались із срібла (срібники) і золота (злотники). На відміну від монет, що карбувались у Західній Європі (а це були талери) і мали написи на латинській мові, уже незрозумілій на той час широким верствам населення, перші монети нашої держави мали написи старослов'янською мовою. До наших днів дійшло 10 золотих і близько 200 срібних монет. На лицьовому боці монети, що має назву *аверс,* було зображено князя Володимира, що сидить на престолі, і зроблений напис: «Володимир на столі». А на зворотному боці (це так званий *реверс*) був зображений тризуб, сьогоднішній малий герб нашої держави, і зроблено напис: «А се его злато».

Розвинута грошова система передбачає, що роль загального еквівалента закріплюється за золотом. Але в багатьох народів світу довгий час (аж до кінця XIX ст.) цю роль виконували два метали — золото і срібло (так звані біметалічні системи). Монети, викарбувані з грошових металів, є повноцінними. Але поряд з повноцінними монетами в обігу були й неповноцінні монети. Це були монети з негрошового металу (міді, олова, латуні, а за часів золотомонетного монометалізму також і монети з срібла). Їх власна вартість менше тієї вартості, яку вони представляють. Ці гроші застосовуються для розміну й забезпечення товарного обігу, поданого невеликими кількостями товару.

Поява неповноцінних грошей зумовлена, принаймні, двома причинами.

По-перше, для обслуговування дрібної торгівлі були потрібні дуже малі порції золота, і карбування монет з них являло собою значні технічні труднощі.

По-друге, мідь, олово, залізо і срібло історично виконували функції грошей раніше золота.

У процесі обігу повноцінні гроші зношувались. Вони втрачали від постійного тертя свою вагу, а отже, і їх вартість зменшувалась. Але вони продовжували зберігати свою купівельну спроможність. Іншими словами, відбувався процес відокремлення реального змісту грошової одиниці від номінального змісту. У наступний період це стало певним поштовхом (але в жодному разі не причиною) введення паперових грошей, а згодом і заміни ними повноцінних грошей.

Паперові гроші з'явилися вперше в Китаї. Вони, мабуть, мали місце в цій країні задовго до середньовіччя, але документальні свідчення про це нам залишив відомий італійський мандрівник Марко Поло, який жив деякий час у Китаї на початку XIII ст Але оскільки розвиток товарного виробництва й обміну ще був недостатній для широкого по-

стійного функціонування паперових грошей, то їх ходіння навіть у Китаї було епізодичним і не набуло постійного характеру. Усі необхідні для цього умови склались наприкінці XVII — на початку XVIII ст. Друге народження паперових грошей відбулось у 1690 р. у британських колоніях Північної Америки в штаті Массачусетс. Відтоді вони з'явились в інших країнах і згодом повністю витіснили повноцінні гроші з обігу. Сьогодні функцію засобу обігу виконують паперові гроші і розмінна монета з негрошових металів.

Функція грошей як засобу обігу призводить до розриву меж обміну в просторі і часі. Якщо в простому товарному обміні Т-Т (бартер) акт обміну є нерозривним у просторі та часі, то в обміні за схемою Т-Г-Т той, хто продав свій товар (це перша частина метаморфозу — Т-Г) не зобов'язаний на цьому місці і в той самий час купувати товар або, іншими словами, здійснювати другу частину (Г-Т) цього метаморфозу товару. В умовах сталого розвитку економіки цей розрив не призводить до кризових явищ, але вказану особливість розвинутого товарного обміну, що випливає з функції грошей, як засобу обігу, важливо враховувати під час обліку та організації руху товарів і грошей.

Засіб нагромадження. Суть функції грошей як засобу нагромадження, утворення скарбів, полягає в тому, що гроші залишають сферу обігу й перетворюються на скарб. Цю функцію виконують повноцінні гроші, хоч у практиці сучасного грошового обігу товаровиробники нагромаджують і знаки повноцінних грошей у вигляді паперових грошей. Фіктивний бік скарбів, нагромаджених у вигляді паперових грошей, яскраво виявляється в періоди знецінення останніх.

Нагромадження грошей у вигляді скарбів спочатку пов'язано з тим, що гроші є втіленням багатства і дають змогу найповніше реалізувати жадобу влади. Це виступає важливим стимулом до їх утворення, але причина полягає в наявності суперечності між якісною безмежністю грошей і їх кількісною обмеженістю. Дійсно, якісно гроші не мають межі, на них можна купити не тільки будь-який товар, але й те, що від природи не може бути товаром, наприклад, сумління, честь. Кількісно ж будь-яка сума грошей, якою б великою вона не була, завжди обмежена. Ця суперечність, за висловом К.Маркса, знову й знову штовхає збирача скарбів на сизифову працю нагромадження.

Слід підкреслити, що в умовах обігу повноцінних грошей, скарби виконують роль тих резервів, в які гроші збираються тоді, коли товарна маса потребує меншої кількості грошей, ніж та, що перебуває в обігу. І навпаки, коли товарна маса через якісь причини збільшується — гроші виходять із скарбниць. Завдяки цьому гроші в обігу були в тій кількості, в якій їх вимагав товарний обіг.

З розвитком товарного виробництва і товарного обігу функція засобу нагромадження зазнає певних змін. Їх зміст полягає в тому, що нагромадження грошей стає однією з необхідних умов організації безперервного функціонування суспільного виробництва. Скажімо, нагромадження грошей необхідне для купівлі товарів, виробництво яких має сезонний характер, виплати заробітної плати, придбання устаткування і т.ін. Сьогодні гроші, як правило, остаточно не залишають сферу обігу, не перетворюються на скарб, а акумулюються відповідними ринковими інститутами й використовуються на умовах платності, строковості і повернення тими, хто має в них потребу.

Одначе остаточно процес перетворення грошей на скарб, який ще називають *тезаврацією* (грец. thesaurus — скарб), не зникає. Він має місце у вигляді приватної і державної тезаврації. Приватна тезаврація сьогодні виявляється не тільки в нагромадженні золота та ювелірних виробів, а й у нагромадженні предметів розкоші (дорогих картин, виробів з високоякісного хутра тощо) і майна. Державна тезаврація виявляється у створенні державних золотовалютних резервів.

Наша молода держава нічого не отримала із золотого запасу колишнього Радянського Союзу. Через це завдання створення такого запасу для України є дуже актуальним. Наша країна раніше ніколи не добувала золота, але поклади цього металу має. Уже в 1996 р. на трьох родовищах почались гірничі роботи, а в листопаді 1997 р. Прем'єр-міністр України В.П.Пустовойтенко продемонстрував перший злиток українського золота, відлитий у вигляді тризуба і вагою 0,5кг. Це золото видобуто на Кіровоградському родовищі. Окрім цього родовища золота є в Закарпатті (Мужієвське), а також у Донецькій і Дніпропетровській областях. Фахівці стверджують, що коли програма «Золото України» буде повністю профінансована урядом, то ми будемо мати відчутний (у межах 20т на рік) приплив золота в національні резерви.

Засіб платежу. Суть цієї функції полягає в тому, що покупець сплачує за товар не в момент його купівлі, а через деякий час. Іншими словами, у цій функції гроші в своєму русі відриваються від товару і здійснюють самостійний рух. Він відбувається після руху товарів і саме в цьому реалізується функція грошей як засобу платежу. Ця функція тісно пов'язана з іншими функціями грошей і, перш за все, з їх функцією як міри вартості. Реалізація цієї функції має місце під час продажу товару в кредит, виплаті заробітної плати, сплати податків тощо.

Розвиток товарного виробництва сприяє поступовому розширенню кредитних відносин, і в сучасному високорозвиненому товарному виробництві вони виступають важливою складовою частиною економічних відносин. Реалізація функції грошей як засобу платежу веде до

формування постійних зв'язків між товаровиробниками, які ширше і глибше, ніж ті відносини, що виникають між ними в процесі простого товарообміну (Т-Т) або товарообміну, який здійснюється за допомогою грошей як засобу обігу (Т-Г-Т). За цих умов неплатіж за якимись угодами може призвести до грошово-кредитної кризи.

Важливим наслідком функції грошей, як засобу платежу, є поява *кредитних грошей*. Вони виникають у формі векселя, банкноти і чека і з розвитком товарного виробництва отримують широке розповсюдження.

Вексель являє собою боргове зобов'язання чітко визначеної форми, за яким боржник повинен сплатити векселеутримувачу вказану в ньому суму і у визначений у векселі термін. Вексель виникає в XII ст. в Італії і на сьогодні є дуже поширеною формою кредитних грошей.

З появою банків з'являється *банківський білет* або скорочено *банкнота*. Шляхи її виникнення досить складні, але головним чином їх поява пов'язана з рухом товарних векселів. У дуже короткому визначенні банкнота є векселем на банкіра, і хоча вона досить суттєво відрізняється від векселя за своєю природою, вона теж є формою кредитних грошей.

На рубежі XVI-XVII ст в Англії та Голландії з'являється ще один вид кредитних грошей — *чек*. Він являє собою наказ банку сплатити тому, хто його пред'явить, чи тому, хто в цьому грошовому документі вказаний, ту суму грошей, на яку виписано чек.

У сучасних умовах кредитні гроші надзвичайно поширені і відіграють величезну роль у функціонуванні й розвиткові суспільного виробництва.

Світові гроші. *Гроші, що виступають засобом руху товарів і послуг, які вийшли за межі окремої країни, виконують функцію світових грошей.* У цій функції вони виступають як загальний купівельний, загальний платіжний засіб і як матеріалізація багатства взагалі. Функцію грошей як світових виконують повноцінні гроші. У цій функції вони скидають свої національні мундири і виступають у своїй первісній формі, у формі злитків.

Слід зазначити, що в умовах стійких світогосподарських зв'язків у формі світових грошей можуть виступати одна або кілька національних валют. Це обумовлено тим, що здійснювати розрахунки за товари золотом технічно досить складно і дорого. Необхідно робити великі витрати на його транспортування, перевірку його якості, збереження тощо.

У сучасних умовах, у зв'язку з демонетизацією золота і дією як регіональних, так і світових валютних систем, золото, у своїй функції

світових грошей, успішно замінюється валютами, що відіграють роль світових грошей. Сьогодні в якості таких грошей виступає долар, спеціальні права запозичення (СДР), євро і валюти деяких, найбільш потужних з позиції економіки країн. Однак це не заперечує того факту, що за своєю сутністю світові гроші — це повноцінні гроші. Кожного разу, коли у світі наступають часи тяжких потрясінь (війни, світові кризи і т.ін.), золото виходить на арену як світові гроші і виступає вирішальним засобом забезпечення руху товарів і послуг між країнами. Непрямим підтвердженням ролі золота як світових грошей виступає і прагнення держави утворити й збільшити власні золоті запаси. І той факт, що в разі потреби воно просто продається як товар, а виручені кошти йдуть на розрахунки між країнами, аж ніяк не заперечує ролі золота як світових грошей.

5.7. Закон грошового обігу. Інфляція

У суспільному виробництві кожної конкретної країни в обороті на кожний даний період часу завжди знаходиться певна кількість грошей. Вона залежить від безлічі чинників, вирішальними з них виступають кількість товарів і швидкість обігу однойменної грошової одиниці. Способи регулювання кількості грошей, що перебувають в обігу, і форми організації їх руху багато в чому визначають стан економіки країни і виступають важливими елементами, які забезпечують функціонування й розвиток усієї системи товарного виробництва.

Визначальною функцією грошей, що є квінтесенцією їх загальної ролі в системі товарного виробництва, виступає їх функція як засобу обігу. Реалізуючи дану функцію, гроші виконують роль посередника в обслуговуванні метаморфози Т-Г-Т. У цьому зв'язку постає питання про кількість грошей, необхідних для обміну. Найбільш загальна відповідь на це питання дана в обсязі самої товарної маси. Скільки вироблено товарів, стільки потрібно і грошей, тому що вони і тільки вони покликані обслуговувати рух товарів. Однак самі гроші можуть протягом певного часу (звичайно за такий період береться рік) робити кілька оборотів. Це пов'язано з тим, що гроші (при цьому, як правило, беруть однойменну грошову одиницю, наприклад, гривню), які випущені в оборот емісійним центром країни (Центральним банком) через якийсь час знову повертаються до емітента. Останній знову пускає їх в оборот, і цей процес повторюється знову і знову. За рік грошова одиниця може зробити кілька оборотів. Цей показник кількості оборотів

однойменної грошової одиниці на рік і виступає як показник швидкості обороту грошей.

Між загальною кількістю грошей і швидкістю їх обігу існує певний зв'язок. Він виявляється в тому, що зі збільшенням швидкості обігу грошей їх кількість, необхідна для забезпечення обігу всієї товарної маси, зменшується. Для ілюстрації цього зв'язку розглянемо простий приклад. Припустимо, що в якійсь країні вся товарна маса, вироблена за рік, дорівнює 1млрд. дол. США. Зрозуміло, що для забезпечення її руху необхідно мати 1млрд. дол. США, але це справедливо тільки за умови, що гроші роблять один оборот за рік. Якщо ж однойменна грошова одиниця (у даному випадку це долар) робить два обороти за рік, тоді грошей потрібно наполовину менше, тобто не 1млрд., а тільки 500млн. дол. Цей взаємозв'язок можна подати у вигляді формули

$$Кг = \frac{\sum Ц}{О},$$

де Кг — кількість грошей, необхідних для обігу товарів протягом певного періоду;

∑Ц — сума цін товарів, що підлягають реалізації за визначений відрізок часу, наприклад, за рік.

О — швидкість обігу однойменної грошової одиниці за рік.

У узагальненій формі дана формула відображає закон грошового обігу, суть якого полягає в тому, що кількість грошей, необхідних для обігу товарів, прямо пропорційна сумі їх цін і обернено пропорційна швидкості обігу однойменної грошової одиниці.

Наведена формула закону грошового обігу розроблена К.Марксом і дійсно відображає стійкі, повторювані причинно-наслідкові зв'язки між масою товарів, швидкістю обігу грошей і їх кількістю, яка необхідна для обігу даної товарної маси. Поряд із цією загальною формулою К.Маркс розробляє формулу закону грошового обігу і в більш детальному варіанті, який розкриває таку саму сутність, але вже з деякою деталізацією руху грошей залежно від конкретних форм організації цього руху. Вона має такий вигляд:

$$Кг = \frac{\sum Ц - К + П - ВП}{О},$$

де К — сума цін товарів, проданих у кредит, з оплатою їх за межами даного конкретного періоду;

П — сума цін товарів, що були продані в кредит раніше і за яким настав термін платежу;

ВП — платежі, що взаємопогашаються.

У сучасній економічній теорії під час розгляду питання про кількість грошей, необхідних для обігу, широко розповсюджена формула І.Фішера, яка знайшла своє відображення у рівнянні

$$MV = PQ,$$

де M — маса грошей;

V — швидкість обігу однойменної грошової одиниці;

P — ціни товарів;

Q — кількість товарів.

З цього рівняння виводимо показник маси грошей (М). Він дорівнює

$$M = \frac{PQ}{V}$$

Якщо не мати на увазі різницю в позначеннях, то дана формула, за своєю суттю, нічим не відрізняється від формули Кг = ∑Ц/О, виведеної К.Марксом. Дійсно, Кг являє собою не що інше, як М за формулою І.Фішера. О — відповідно, означає те саме, що і V, а Р, помножене на Q, дає суму цін товарів (∑Ц).

Тотожність формули І. Фішера з формулою кількості грошей, необхідних для обігу, виведеною К.Марксом, цілком природна. Сутність закону грошового обігу одна, а звідси випливає і тотожність наукового трактування об'єктивних причинно-наслідкових зв'язків, що відображаються даним законом.

Проте, порівнюючи ці два підходи, слід мати на увазі, що автор «Капітала» К.Маркс, розкривши сутність даного закону, не досліджує детально проблему кількості грошей, необхідних для обігу, не аналізує всі нюанси, які мають вплив на визначення маси грошей в умовах того чи іншого конкретного суспільства. Це пояснюється тим, що К.Маркс виходив з тези про відсутність історичної перспективи в товарного виробництва і передбачав його зникнення вже в межах наступної за капіталізмом формації (комуністичного способу виробництва). Виходячи з цього, він і не ставив перед собою завдання детального дослідження дії даного закону. Йому досить було розкрити сутність закону грошового обігу, щоб озброїти пролетаріат знанням основних причинно-наслідкових зв'язків між грошовою і товарною масами. Досліджувати ж деталі, пов'язані з визначенням кількості грошей, необхідних для обігу, не було сенсу, оскільки гроші, як категорія товарного виробництва, повинні були зникнути разом з останнім.

Однак товарне виробництво, як відомо, економічно себе ще не вичерпало і виступає сьогодні загальною формою організації суспільного виробництва. Це ставить завдання детального аналізу проблеми ви-

значення кількості грошей, необхідних для обігу. Іншими словами, на підставі пізнаної сутності необхідно розкрити все різноманіття реального прояву даного закону. Нагальність цього зумовлена й тим, що сам грошовий обіг значно ускладнився. У ньому помітну роль стали відігравати заощадження населення й депозити господарюючих суб'єктів, попит на гроші, викликаний обліком векселів, та інші елементи грошового обігу. В умовах капіталізму XIX ст. ці чинники ще не мали місця або відігравали несуттєву роль і тому не були взяті до уваги К.Марксом. Ті важливі зміни, які мають місце в сучасному грошовому обігові, обумовили подальший інтерес економістів до проблеми визначення кількості грошей, необхідних для обігу товарів.

Саме ці зміни і врахував І.Фішер (1867—1947 рр.), творчий період життя якого припав вже на XX ст. Він, по-перше, досліджував даний закон в умовах більш складного грошового обігу, ніж той, що існував за життя К.Маркса, а по-друге, він виходив з історично перспективного характеру товарно-грошових відносин. Це висувало на перший план не тільки з'ясування сутності даного закону, а й вивчення реальних форм його прояву. Останнє, у свою чергу, вимагало врахування того, що різні складові частини грошової маси мають різну швидкість обігу. Урахування даного факту І.Фішером знайшло своє відображення в тій увазі, яку приділив І.Фішер аналізу структуризації грошової маси та її впливу на реальні форми прояву закону кількості грошей.

У сучасній економічній літературі всю сукупність грошей, що забезпечують рух товарів і послуг, визначають як грошову масу. Вона являє собою всю суму загальновизнаних платіжних засобів країни і включає: а) готівкові гроші; б) безготівкові гроші.

Грошова маса знаходиться в певному зв'язку з валовим внутрішнім продуктом. Цей зв'язок звичайно відображають через показник монетизації економіки. Він визначається як співвідношення грошової маси та валового внутрішнього продукту (ВВП). Чим вищий цей показник — тим краще. Це пов'язано з тим, що збільшення даного показника свідчить про посилення мобільності економіки, яка досягається зростанням ступеня варіантності в поведінці господарюючих суб'єктів. Іншими словами, підвищення рівня монетизації валового внутрішнього продукту означає, що учасники суспільного виробництва значну частину виробленого продукту схильні зберігати не в натуральній формі (у вигляді виробничих запасів, незавершеного виробництва тощо), а у вартісній формі.

У грошовій масі виділяють *грошові агрегати*. Вони являють собою такі її структурні елементи, які розрізняються між собою рівнем ліквідності, тобто рівнем здатності перетворюватися на гроші.

Грошові агрегати виділяють у грошовій системі будь-якої високорозвиненої країни. Однак вони мають певні національні відмінності як за складом елементів, що входять в той чи інший агрегат, так і за їх кількістю. Проте принципово грошові агрегати різних країн, власне кажучи, ідентичні.

У більшості розвинутих країн, як правило, виділяють три-чотири агрегати. У грошовій системі України виділяють такі агрегати: M_0; M_1; M_2; M_3. При цьому агрегат M_0 звичайно пов'язують із готівкою, що знаходиться поза банками. І хоча виділення такого агрегату має певний сенс, усе ж, виходячи з глибинних основ розподілу грошової маси на агрегати, він відрізняється від агрегату M_1 лише кількісно.

До складу грошових агрегатів входять такі елементи.

Агрегат M_1. Він включає: гроші поза банками, кошти на рахунках до запитання і поточні депозити. Останній елемент ще визначають як трансакційні депозити. До них відносять внески, з яких гроші в будь-який момент можуть бути отримані власником внеску або переказані іншим особам за допомогою чеків, звичайних грошових переказів та за допомогою електронних грошових переказів.

Агрегат M_2. У його склад входить агрегат M_1, а також термінові депозити й ощадні внески, зроблені на певний термін. На відміну від агрегату M_1, даний агрегат має менший ступінь ліквідності. Це обумовлено головним чином тим, що до його складу входять термінові депозити й ощадні внески, що розміщуються в банках на певний термін. Дострокове вилучення цих грошей з відповідних рахунків пов'язано із значною втратою прибутку за ними для їх власника. Поряд з цим вони, як правило, не можуть безпосередньо перетворюватися на трансакційні депозити, тобто не можуть бути переказані однією особою на користь іншої.

Агрегат M_3. Він включає агрегат M_2 і кошти клієнтів за трастовими операціями банків. Ці операції являють собою довірчі операції, тобто операції доручення на управління майном або грошима клієнта. Формою організації таких операцій може виступати, наприклад, депозитний сертифікат. Він являє собою грошовий документ, що свідчить про вкладення його власником у банк певної суми на термін, після закінчення якого за даним сертифікатом сплачуються відсотки і повертається вкладена сума. На відміну від термінового депозиту, за яким вкладені гроші все ж таки можна вилучити з банку до закінчення терміну, утративши при цьому всі відсотки за внеском або їх значну частину, то за депозитним сертифікатом достроково повернути свої гроші, як правило, не можна. Це додає даному елементу менший ступінь ліквідності, ніж тим, що мають строкові депозити.

Інфляція. Розглянутий у попередньому розділі закон грошового обігу відображає сутність зв'язку між товарною та грошовою масами, що обслуговує їх рух. Якщо цей баланс порушується, то настає таке явище, як інфляція.

У реальному житті баланс між товарною і грошовою масами (з урахуванням швидкості обігу грошей) досягається через постійні відхилення від цього балансу. Іншими словами, ці відхилення виступають умовою досягнення збалансованості на якийсь дуже короткий момент, після чого знову виникають відхилення, як умова досягнення наступної моментної збалансованості. Саме це і є причиною того, що інфляція є явищем, внутрішнє притаманним товарному виробництву, і подолати її можна тільки на якийсь дуже короткий у часі термін. Тому в сучасних умовах головним завданням суспільства є не остаточне подолання інфляції (бо цього не може бути об'єктивно), а регулювання інфляційних процесів з метою її стримування й обмеження масштабів прояву.

Інфляція (латин. inflatio — здуття) являє собою порушення грошового обігу, що виявляється в переповненні грішми сфери обігу й у знецінюванні грошей. На поверхні це явище виявляється в зростанні цін. Уперше термін «інфляція» стосовно порушень грошового обігу було вжито у США в період громадянської війни 1861—1865 рр.

Зовнішнім проявом інфляції виступає підвищення цін, що є прямою формою знецінювання грошей. Як явище інфляція вже була відома в рабовласницькому суспільстві в умовах дії монетних грошових систем. Причиною знецінювання монет було навмисне зменшення в них грошового металу. Так, у Римській імперії імператором Семптимієм Севером в 198 р. вміст міді в срібних монетах було збільшено на 50—60 %, що призвело до знецінювання грошей і зростання цін.

Знецінювання грошей, виступаючи найважливішою формою прояву інфляції, може мати різну динаміку. З цього погляду інфляцію прийнято класифікувати, розрізняючи такі її види, як повзуча, коли темп зростання цін коливається в межах 5—10 % на рік; галопуюча — 10—100 % на рік — і гіперінфляція з річним зростанням цін понад 100 %. Правда, в економічній літературі ці види інфляції іноді розмежовують і на основі дещо інших показників зростання цін, однак це не дуже істотно. Головне те, що різниця між повзучою, галопуючою і гіперінфляцією характеризується якісно різною динамікою зростання цін. Знецінювання грошей у межах гіперінфляції може бути дуже великим, вона може вимірюватися 1000 відсотків і більше. Найбільша у світі інфляція була зафіксована після Другої світової війни в Угорщині, коли в червні 1946 р. були випущені банкноти вартістю в егіміллі-ард більйонів (один мільярд мільярдів).

Інфляція являє собою складне економічне явище, що виникає, як правило, не через одну причину. Вони неоднорідні й різні за своєю спрямованістю, але загалом їх можна певним чином класифікувати. До найбільш істотних причин інфляції слід віднести:

- емісію грошей, що викликає диспропорцію між реальною потребою народного господарства в грошах і наявною грошовою масою;
- прискорення обігу грошей, що може бути зумовлено різними обставинами. До них можна віднести, наприклад, широке впровадження системи безготівкових розрахунків, застосування нової техніки в організації грошового обігу і т.ін.;
- значне скорочення товарообігу, обумовлене, наприклад, скороченням виробництва через кризовий стан економіки, неврожай або якесь стихійне лихо;
- кредитна експансія, що веде до збільшення безготівкового грошового обігу, тобто до емісії кредитних грошей. Вона може бути викликана депозитною-чековою емісією, здійснюваною комерційними банками. Але оскільки така емісія завжди обмежена певними можливостями банку, то ця причина якщо й існує, то має скоріше допоміжний характер. Головною ж виступає емісія, яка є наслідком певної політики центрального банку та уряду;
- значне збільшення попиту (інфляція попиту), яке може бути викликане, наприклад, різким збільшенням заробітної плати, що не супроводжується таким самим або більшим за динамікою зростанням продуктивності суспільної праці. До такого ж наслідку може привести також збільшення попиту, викликане мілітаризацією економіки, що виявляється в зростанні військових замовлень держави;
- кризові явища у виробництві базових матеріальних ресурсів. Прикладом може бути енергетична криза, що почалася у світі в 1973 р. і була пов'язана, головним чином, з політикою країн-членів ОПЕК щодо обмеження видобутку нафти.

Перелічені причини інфляції діють не ізольовано, а часто переплітаються, доповнюючи одна одну і надаючи інфляції затяжного за часом і глибокого за своїми наслідками характеру. На виникнення інфляції й особливо на її розвиток впливають також інші численні чинники. Їх можна поділити на *внутрішні* і *зовнішні*. Так, до внутрішніх чинників, що сприяють розвитку інфляційних процесів, можна віднести високий рівень монополізації економіки. За наявності великих монополістичних об'єднань, тобто в разі зосередження виробництва того або іншого товару на одному підприємстві або коли кілька великих підприємств зосереджують переважну частину виготовлення або збуту товарів, у них з'являється реальна можливість штучно під-

вищувати ціни. До цієї групи чинників можна віднести й значні обсяги розміщення державних цінних паперів. Їх покупцями виступають переважно комерційні банки. Дуже часто вони реагують на це випуском кредитних грошей під забезпечення їх державними цінними паперами. Тим самим вони можуть суттєво збільшувати обсяг цих платіжних засобів у загальній грошовій масі.

До зовнішніх чинників можна віднести, наприклад, імпорт інфляції з однієї країни в іншу. Високий ступінь інтеграції економіки багатьох країн, а це особливо характерно для країн, які входять у регіональні економічні блоки (Європейський Союз, СНД тощо), служить тією основою, на якій інфляційний процес з однієї країни швидко переходить в іншу. Як правило, імпорт інфляції здійснюється через ціни імпортованих товарів, хоча при цьому можливі й інші способи її імпорту.

Інфляція, у її відкритому варіанті, виявляється в підвищенні цін, але їх зростання може бути різним. Тому для виміру інфляції використовують її показник. Він розраховується різними способами.

Насамперед рівень інфляції можна визначити через порівняння вартості валового внутрішнього продукту у звітному й у базисному періодах. Але при цьому потрібно виходити з незмінності фізичного обсягу валового внутрішнього продукту. Розрахований у такий спосіб показник рівня інфляції називають ще *дефлятором* валового внутрішнього продукту.

Досить розповсюдженим методом визначення рівня інфляції є його визначення через зміну оптових цін. При цьому беруть оптові ціни окремих товарних груп. Наприклад, оптові ціни на промислову продукцію або на продукцію сільського господарства.

Однак найбільш поширеним способом є визначення рівня інфляції за зміною цін на товари, що входять у так званий споживчий кошик. Цей показник має найбільш чітко виражений соціальний аспект, оскільки він відображає зміну цін на товари кінцевого споживання.

Рівень інфляції, який визначається за споживчим кошиком, може бути розрахований за формулою:

$$I_{інф}=P_1/P_0 \times 100,$$

де $I_{інф}$ — індекс інфляції;

P_1 — вартість споживчого кошика в даному році;

P_0 — вартість споживчого кошика в попередньому році.

Якщо, наприклад, вартість споживчого кошика в 1999 р. склала 70грн., а в 1998 р. — 65грн., то індекс інфляції буде становити: $I_{інф} = 70/65 \times 100 = 116{,}6$ %, тобто ціни за рік зросли на 16,6 %.

Визначити індекс інфляції за споживчим кошиком можна не тільки методом зіставлення його загальної вартості на початок і на кінець якогось періоду. Якщо зміна цін на товари, що входять у цей кошик, не була рівномірною стосовно тих чи інших товарів або взагалі характеризувалася різноспрямованістю, то тоді індекс інфляції можна визначити, застосовуючи індекси цін на кожну групу товарів. Але при цьому потрібно враховувати питому вагу витрат середнього споживача на конкретну групу товарів у загальних витратах на споживчий кошик. Розглянемо це на конкретному прикладі.

Припустимо, що середній споживач у своїх загальних витратах на наповнення свого споживчого кошика 50 % витрачає на придбання продовольства. На інші товари в нього йде 40 % усіх витрат і, нарешті, залишок у 10 % своїх витрат він витрачає на послуги. Припустимо, що за рік ціни на товари, що входять у цей кошик, змінилися в такий спосіб. На продовольство ціни впали на 10 %, тобто їх рівень наприкінці року склав 90 % від цін на початку року. Ціни на інші товари зросли за той самий період на 10 %, склавши 110 % наприкінці року стосовно його початку, і на послуги відповідно на 30 %, склавши 130 % на той самий період. Розрахуємо індекс інфляції, помноживши (зваживши) індекс цін на питому вагу витрат за кожною товарною групою:

$$90 \times 0{,}5 + 110 \times 0{,}4 + 130 \times 0{,}1 = 102\ \%.$$

Отже, зростання цін, розраховане за споживчим кошиком у такий спосіб, за рік склало 2 %.

Інфляція в її відкритому вигляді завжди виявляється в зростанні цін. Прогноз їх збільшення можна зробити на основі даних середнього річного рівня інфляції. При цьому визначення терміну подвоєння цін будується на так званому правилі 70. Це правило дозволяє визначити, через яку кількість років за умови даного середнього річного рівня інфляції відбудеться подвоєння цін. Для обчислення необхідно число 70 поділити на відсоткове вираження інфляції. Наприклад, якщо темп щорічного збільшення рівня цін становить 10 %, то подвоєння цін відбудеться через 70/10 = 7 років.

Інфляція пов'язана із збільшенням грошової маси. У відносно невеликих межах це має позитивний вплив на економіку, що обумовлено такими моментами:

- збільшення грошової маси веде до зниження ставки відсотків за кредит (хоч і викликає певне зростання курсу акцій та облігацій), а це, у свою чергу, веде до збільшення обсягів інвестицій та розширює кредитну експансію комерційних банків;

• зростання грошової маси сприяє збільшенню споживання, росту попиту на нерухомість, а це, у свою чергу, веде до посилення росту інвестиційної мотивації і, урешті-решт, до розвитку суспільного виробництва.

Однак цей позитивний момент має місце тільки за відносно невеликих розмірів емісії, яка не на багато перевищує реальну потребу в грошах. Коли ж емісія досягає значних розмірів, інфляція втрачає свій позитивний вплив на суспільне виробництво.

Наслідки, що викликаються інфляцією, різноманітні й аж ніяк не завжди односпрямовані. За певних умов інфляція вигідна окремим підприємцям і державі. Так, держава за рахунок інфляції покриває свої переважно непродуктивні витрати й фінансує державний сектор економіки. Власне кажучи, держава оподатковує все населення емісійним податком. Він дозволяє одержати необхідні державі кошти швидше, ніж, наприклад, у разі введення нових податків або збільшення державного боргу. Порівняно з цими традиційними методами вилучення матеріальних цінностей у населення емісія дає можливість у більш значних масштабах оббирати власних громадян, та ще й зменшувати при цьому свої витрати. Справа в тому, що введення нових податків або їх підвищення викликає опір основної маси населення і не завжди досягає мети. Аналогічна ситуація і з державними позичками, де, як правило, діє добровільний принцип підписки. А додаткова емісія не пов'язана з цими чинниками, і тому саме вона стає способом практично безеквівалентного вилучення коштів державою у свого населення.

Певну вигоду, особливо на початковому етапі, інфляція дає і підприємцям, оскільки попит на товари підвищується, а це збільшує ділову активність. Проте ця вигода може мати місце тільки за умови, що збільшення прибутку випереджає інфляційне зростання цін.

Серед підприємців особливо виграють ті, хто займається експортом своєї продукції. Це обумовлено тим, що витрати з виробництва продукції в умовах інфляції зменшуються і, головним чином, унаслідок того, що реальна заробітна плата найманих робітників зменшується. Це дає можливість експортерам знизити ціни на свої товари і зміцнити свої позиції на зовнішньому ринку.

До тих, хто одержує значні вигоди від інфляції, належать і боржники. Особливо вигідно це великим землевласникам, оскільки їх заборгованість, як правило, значна і практично постійна. Виграш цієї частини підприємців і власників досягається, головним чином, за рахунок спричиненого інфляцією перерозподілу прибутку.

Зрозуміло, що позитивний соціальний ефект інфляції для окремих верств населення і для держави досягається за рахунок втрат іншої части-

ни громадян. До тих, хто найбільш потерпає від інфляції, насамперед належать найменш захищені верстви населення. Пенсіонери, інваліди, студенти і деякі інші категорії працюючих в умовах інфляції втрачають свої заощадження, а їх пенсії, стипендії й інші виплати не зростають взагалі або збільшуються в темпі, що відстає від темпів інфляції.

Зменшення реальної заробітної плати основної частини найманих робітників у період інфляції стає повсюдним. Це зумовлює зміни в структурі споживання, погіршення загальних умов відтворення робочої сили, зубожіння населення.

У період інфляції погіршується й становище дрібних власників, особливо фермерів. Розрив між цінами на сільськогосподарську та промислову продукцію зростає, а це погіршує їх економічне становище.

З розвитком інфляційних процесів відбуваються глибокі негативні зміни в економіці загалом. Ціни на вироблені товари швидко зростають. При цьому ріст не є рівномірним, а це призводить до порушення сформованих в економіці пропорцій.

Неодмінним супутником такої зміни цін стає спекуляція. Виникає величезна кількість посередницьких фірм, що займаються перепродажем вироблених товарів.

Нестійкість грошової одиниці значно збільшує підприємницький ризик і знижує ділову активність. Причиною її падіння стає скорочення всіх видів кредиту і, насамперед, комерційного.

Капіталовкладення в економіку зменшуються, а зміна структури попиту і нерівномірне зростання цін призводять до дезорганізації внутрішнього ринку.

Падіння реальної заробітної плати робить ручну працю дешевою, що, у свою чергу, гальмує науково-технічний прогрес і впровадження нової техніки.

Безпосереднім наслідком негативних результатів інфляції стає і розлад усієї системи грошового обігу. Один із яскравих проявів цього стає витіснення національної грошової одиниці іноземною валютою.

Інфляція також веде до порушення сформованих міжнародних відносин, а можливість зниження цін на експортні товари цієї країни, де інфляція досягла великих розмірів, посилює конкуренцію на зовнішніх ринках.

Одним із важливих моментів інфляції є її вплив на стан безробіття. Аналіз цього взаємозв'язку привів у 1958 р. англійського економіста О.Філіпса до висновку, що між зміною ставок заробітної плати і рівнем безробіття існує зворотна залежність. Зображена у вигляді графіка дана залежність ввійшла в економічну літературу під назвою кривої Філіпса.

У подальшому взаємозв'язок між зміною заробітної плати й інфляції досліджували й інші вчені. У цей аналіз помітний внесок зробили американські вчені П.Самуельсон і Р.Солоу. Вони ж замінили ставки заробітної плати на інший показник — товарні ціни. Саме в такому вигляді сьогодні наводять криву О.Філіпса. (рис. 1.5.).

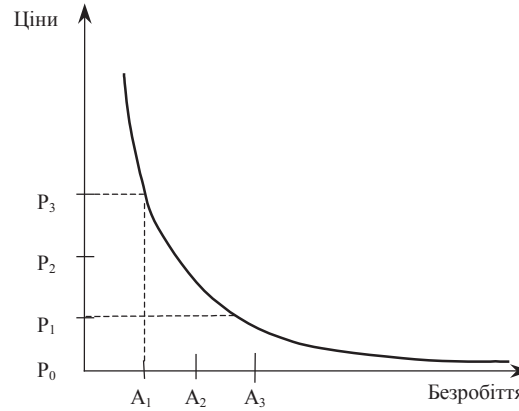

Рис. 1.5. Крива О. Філіпса

Крива О.Філіпса показує, що якщо в суспільстві (головним чином унаслідок дій уряду) стимулюється попит, то це веде в підсумку до зростання цін. Ціна піднімається з крапки P_1, наприклад, до крапки P_3. У цей же час рівень безробіття зменшується і його обсяг скорочується з A_3 до A_1. У разі зворотної зміни цін (їх зниження) відбувається збільшення безробіття.

Крива О.Філіпса, безперечно, відображає певний стійкий повторюваний зв'язок між ростом цін і рівнем безробіття. Однак досвід багатьох країн свідчить, що можливість регулювання безробіття за допомогою зміни цін дуже обмежена і може застосовуватись з відносним успіхом тільки в короткі проміжки часу. Залежність між інфляцією й безробіттям у тривалій перспективі вже не відображається тією залежністю, яка ілюструється кривою О.Філіпса. Це свідчить про те, що інфляція є винятково складним явищем і тільки на коротких проміжках часу може визначатися яким-небудь одним важливим фактором. Якщо інфляція триває досить довго, то сукупність усіх її негативних наслідків веде до різкого розладу фінансової системи держави і до важкого стану всієї економіки.

Перші роки становлення незалежної суверенної України супроводжувалися великими економічними труднощами. Вони були пов'язані, насамперед, з переходом від тотально-планової системи організації виробництва до ринкової економіки. Спад виробництва, поява безробіття, різке погіршення матеріального становища основної частини населення — усе це далеко не повний перелік негативних явищ в економічному житті нашого суспільства. Серед цих явищ особливе місце за своїм значенням і впливом на посилення економічної кризи в Україні зайняла інфляція.

Перші роки існування незалежної України супроводжувалися величезним зростанням цін і характеризувалися їх високою динамікою. Так, у 1991 р. інфляція склала 390 % на рік, у 1992 р. — уже 2100 %, а в 1993 р. — 10260 %. Цей рік став піком інфляційного процесу. Надалі вона почала зменшуватись і склала в 1994 р. — 500 %, у 1995 р. — 280 %, у 1996 р. — 140 %, у 1997 р. — 110 %, у 1998 р. — 119 %, у 2000 р. — 125,8 %, у 2001 р. — 106,1 %, у 2002 р. — 99,4 %, у 2003 р. — 108,2 %, у 2004 р. — 112,3 %, у 2005 р. — 110,3 %, у 2006 р. — 111,6 %, у 2007 р. — 116,6 %, у 2008 р. — 122,3 %, у 2009 р. — 112,3 %, у 2010 р. — 109 %, у 2011 р. (план) — 108,9 %.

Інфляція в Україні, як і в інших країнах колишнього соціалістичного табору, зумовлена багатьма причинами. Однак серед них можна виділити ті, що визначили основні особливості даного процесу в нашій країні. До них можна віднести таке.

Україна, у спадщину від СРСР, одержала дуже деформовану економіку, в якій величезну роль відігравав військово-промисловий комплекс. У 1990 р. у промисловості України приблизно 40 % обсягів виробництва припадало на військове виробництво. Це різко зменшувало можливості економіки в задоволенні потреб населення і вело до величезних непродуктивних витрат.

Поряд із цим народне господарство України, як і інших країн СНД, характеризувалося високим рівнем монополізації економіки. Так, тільки серед 380 найбільших підприємств України в 1990 р. більше половини являли собою одне єдине підприємство з виробництва відповідного товару. В умовах спаду виробництва ця обставина теж сприяла помітному росту цін.

Важливою причиною, що обумовила наростання інфляції в перші роки існування незалежної України стало й те, що уряд надавав величезні кошти на підтримку неефективно працюючих підприємств. Це були колгоспи, окремі підприємства промисловості і навіть цілі галузі, наприклад, вугільна.

Загальний стан економіки в поєднанні зі складнощами перехідного до ринку періоду призвели до значного скорочення обсягів як промис-

лового, так і сільськогосподарського виробництва. За 1991—1999 рр. валовий внутрішній продукт країни зменшився в 2,5 рази.

Розвитку інфляційних процесів сприяла і сформована за роки радянської влади стійка психологія споживання. У поєднанні з масовою безгосподарністю і марнотратством усіх видів ресурсів вона вела до нераціонального використання наявного потенціалу і скорочувала товарну масу. Це призводило до істотного тиску на споживчий ринок і порушувало співвідношення між грошовою і товарною масами.

Істотною причиною, що обумовила розвиток інфляційної спіралі, стало підвищення цін на російські енергоносії. За 1992—1995 рр. вони зросли в багато разів, сягнувши рівня світових цін. Україна, яка не має великих покладів енергетичних ресурсів і, насамперед, нафти і газу, з її залежністю від одного постачальника, потрапила в надзвичайно скрутний стан.

Усі ці явища в економіці України, як у дзеркалі, знайшли свій відбиток у величезному дефіциті державного бюджету, покриття якого стало значною мірою здійснюватись за рахунок емісії грошей. Так, за 1992—1993 рр. частка кредитів уряду в загальному обсязі чистих внутрішніх вимог, куди, крім кредитів уряду, входять прямі кредити комерційним банкам і кредити цим банкам, що розміщувались через кредитні аукціони, склав близько 90 %. За розрахунками фахівців, у 1993 р. за рахунок росту грошової маси інфляція забезпечувалася приблизно на 85 %. Інший її приріст був наслідком зміни швидкості обігу грошової маси, а також падіння виробництва.

Важливу роль у розвитку інфляційних процесів зіграв і імпорт інфляції з Росії. Увівши власну валюту і різко збільшивши емісію грошей, Росія сприяла тому, що цей потік знецінених грошей за умовності міждержавних кордонів значною мірою спрямовувався в Україну, здійснюючи помітний тиск на попит, а через нього і на ціни.

Наприкінці першого десятиріччя незалежності нашої Батьківщини в економіці відбувся певний підйом. Уже в 1999 р. спад ВВП був найменшим за всі попередні роки і відносно невеликим, а у 2000 р. вперше ВВП зріс на 5,8 %, у 2001 р. — на 9 %. В останній передкризовий рік динаміка збільшення ВВП в Україні становила 7,3 %. Ці позитивні зміни в поєднанні з виваженою політикою монетаризму суттєво вплинули й на динаміку інфляції. Вона стала помітно вщухати і вже в 2001 р. становила 6,1 % В 2008 р., у зв'язку з тим, що в жовтні цього року почалась фінансова криза, темп зростання ВВП зменшився і становив за рік усього 2,1 %. Наступний 2009 р. країна закінчила з від'ємним приростом ВВП і тільки в 2010 р. з'явились перші ознаки виходу з кризи. Це дало змогу запланувати в бюджеті на 2011 р. темп

зростання ВВП в 4,5 %. В свою чергу й темп зростання інфляції закладено в 108,9 %, що менше середнього (110 %) показника інфляції за два попередні кризові роки.

Досвід розвинених країн показує, що з інфляцією можна боротись, утримуючи її в межах більш—менш прийнятного рівня. Він коливається для високорозвинених країн у межах 2,5—3,5 %. Для країн з перехідною економікою прийнятний показник інфляції вважається таким, який не перевищує 10 % на рік. Нашій Батьківщині слід докласти ще багато зусиль, щоб навчитись стримувати інфляцію і тримати її на достатньо безпечному рівні.

Нові категорії та поняття

Натуральне виробництво
Товарне виробництво
Суспільний поділ праці
Економічна відокремленість виробника
Товар
Споживча вартість товару
Вартість товару
Індивідуальні витрати праці
Суспільно необхідні витрати праці
Продуктивність праці
Інтенсивність праці
Проста праця
Складна праця
Редукція праці
Мінова вартість
Ціна товару
Двоїстий характер праці
Конкретна праця
Абстрактна праця
Закон вартості
Трудова теорія вартості
Догма А.Сміта
Гроші
Проста, одинична або випадкова форма вартості
Повна або розгорнута форма вартості
Загальна форма вартості
Грошова форма вартості
Функції грошей
Швидкість обігу грошей
Закон грошового обігу
Монетизація ВВП
Грошовий агрегат
Інфляція
Крива Філіпса

Питання для самоконтролю.

1. У чому суть натурального виробництва?
2. Чому обмін продуктами праці, який був наслідком поділу праці в натуральному виробництві не набував форми товарного обміну?

3. У чому головна перевага натурального виробництва як форми господарювання?
4. Які недоліки притаманні натуральному господарству?
5. Коли (в яких способах виробництва) натуральне виробництво було панівною формою організації господарювання?
6. Коли натуральне виробництво змінилося товарним виробництвом?
7. Чи зберігається натуральне виробництво в сьогоднішніх умовах і якщо «да», то за яких умов?
8. Що таке товарне виробництво?
9. Який головний недолік товарного виробництва?
10. Які переваги має товарне виробництво порівняно з натуральним?
11. Які умови виникнення й існування товарного виробництва?
12. У чому полягає суть суспільного поділу праці?
13. Чому суспільний поділ праці веде до необхідності обміну продуктами праці?
14. Що таке технічна відокремленість виробництва?
15. У чому виявляється виробничо-організаційна відокремленість виробника?
16. У чому суть економічної відокремленості виробника?
17. Чи пов'язана економічна відокремленість з технічною і виробничо-організаційною? Якщо так, то в чому цей зв'язок?
18. Чи можна економічну відокремленість виробника трактувати як його абсолютну незалежність від суспільства?
19. Від чого залежить рівень економічної відокремленості?
20. До чого (з погляду кількості і якості необхідних для споживання продуктів) призводить економічна відокремленість?
21. Як вирішується суперечність між економічною свободою виробника і необхідністю в суспільстві виробляти певну кількість різноманітної продукції, потрібної для споживання?
22. Чому тільки на ринку виробник може дізнатись про те, що він виготовив той товар, який потрібен споживачу і в тій самій кількості?
23. Коли товарне виробництво набуває характеру загального?
24. Який факт є показником того, що товарне виробництво набуло характеру загальної форми суспільного виробництва?
25. Які негативні моменти супроводжують товарне виробництво?
26. З чим К.Маркс і Ф.Енгельс пов'язували можливість зникнення товарного виробництва?
27. У чому полягає ідея нетоварного виробництва і чому воно, на думку марксистів, могло стати ефективнішим за товарне?
28. Які основні напрями формування товарного виробництва в незалежній Україні?
29. Що таке товар?
30. У чому полягає споживча вартість товару?

31. Чи мають окремі продукти природи, до яких не докладено людської праці, споживчу вартість?
32. Чи може продукт праці, споживча вартість якого створена самою природою, без участі людської праці, бути товаром?
33. Чи можуть бути випадки, коли споживча вартість є результатом праці, але не є товаром?
34. У чому виявляється кількісна і якісна сторони споживчої вартості?
35. Чому споживча вартість не є предметом дослідження в політекономії?
36. Чи має споживча вартість історичний характер?
37. Що таке вартість?
38. Вартість товару визначається індивідуальними витратами праці чи суспільно необхідними витратами праці?
39. Як впливає продуктивність праці на вартість товару?
40. Що таке інтенсивність праці і чи впливає її зміна на вартість одиниці товару?
41. Чим вимірюється величина вартості товару?
42. Що таке проста праця?
43. Що являє собою складна праця?
44. Що таке редукція праці?
45. Чи виражає вартість виробничі відносини між людьми?
46. Що таке мінова вартість?
47. Що таке ціна товару?
48. Які чинники впливають на ціну товару?
49. Хто розробив теорію двоїстого характеру праці?
50. Що таке конкретна праця?
51. Що створює конкретна праця?
52. Чому конкретна праця не може бути основою, на якій здійснюється обмін?
53. Що таке абстрактна праця?
54. Що створює абстрактна праця?
55. Чому абстрактна праця виявляється саме в товарному виробництві?
56. Що таке закон вартості?
57. Які наслідки має дія закону вартості?
58. Хто став засновником трудової теорії вартості?
59. У чому полягає внесок А.Сміта в розвиток трудової теорії вартості?
60. У чому суть догми А.Сміта?
61. У чому внесок Д.Рікардо в розвиток трудової теорії вартості?
62. Хто довів теорію трудової вартості до довершеності?
63. У чому суть теорії вартості, яка пов'язує її з витратами виробництва і хто був її засновником?
64. У чому суть теорії трьох факторів виробництва і хто вважається її засновником?

65. У чому суть теорії граничної корисності і хто став її засновником?
66. У чому ненауковість теорії граничної корисності?
67. Що таке гроші?
68. Хто з великих учених минулого в період до початку XIX ст. вивчав гроші і зробив свій внесок в їх дослідження?
69. Хто науково і найбільш повно розкрив суть та історичний характер походження грошей?
70. Що являє собою проста, одинична або випадкова форми вартості?
71. Що означає знаходження товару у відносній формі вартості?
72. Що означає еквівалентна форма вартості товару?
73. Які особливості простої, одиничної і випадкової форми вартості можна відзначити?
74. Які особливості товару-еквівалента?
75. У чому недоліки простої, одиничної або випадкової форм вартості?
76. Які зміни в розвитку товарного виробництва привели до появи повної або розгорнутої, форми вартості?
77. У чому полягає прогрес у розвитку повної, або розгорнутої, форми вартості порівняно з простою, одиничною або випадковою формами вартості?
78. Які перепони в процесі обліку виникають у зв'язку з дією повної, або розгорнутої, форми вартості?
79. Які недоліки повної, або розгорнутої, форми вартості констатує К.Маркс?
80. Що являє собою загальна форма вартості?
81. Чим загальна форма вартості відрізняється від попередньої форми вартості?
82. Які товари в процесі розвитку грошей найчастіше виконували роль загального еквіваленту?
83. Чому, урешті-решт, роль загального еквіваленту закріпилась за металами?
84. Що являє собою грошова форма вартості?
85. Як розуміти слова К.Маркса: «…золото і срібло за своєю природою не гроші, але гроші за своєю природою — золото і срібло»?
86. Які функції виконують гроші?
87. У чому суть функції грошей як міри вартості?
88. Що таке масштаб цін в умовах металевого грошового обігу?
89. Що означає масштаб цін в умовах паперових грошових систем?
90. У чому сутність функції грошей як засобу обігу?
91. Яким був історичний шлях і форми товару-еквівалента в процесі його розвитку?
92. Що таке повноцінні гроші?
93. Що таке неповноцінні гроші і з чим пов'язана їх поява?

94. Коли і де з'являються перші паперові гроші?
95. Коли і де вдруге і вже остаточно з'являються паперові гроші?
96. У чому полягає можливість появи кризових явищ у зв'язку з функцією грошей як засобу обігу?
97. У чому сутність функції грошей як засобу обігу?
98. У чому причина нагромадження грошей?
99. Які додаткові причини нагромадження грошей з'явились у сучасній ринковій економіці?
100. Що таке тезаврація?
101. Які дві основні форми має тезаврація?
102. Які гроші або товари можуть виступати у формі тезавранта?
103. Коли в Україні вперше видобули власне золото?
104. У чому суть функції грошей як засобу платежу?
105. Чи може функція грошей як засобу платежу стати причиною кризових явищ?
106. Які форми кредитних грошей з'явились у зв'язку з функцією грошей як засобу платежу?
107. Що таке світові гроші?
108. Чому у функції світових грошей останні скидають, за висловом К.Маркса, «свої національні мундири»?
109. Які види грошей можуть за стабільних міжнародних відносин виконувати функцію світових грошей?
110. Яка установа в державі має виключне (монопольне) право на випуск (емісію) грошей?
111. Що таке швидкість обігу грошей і як вона визначається?
112. У чому сутність закону грошового обігу?
113. Чи є різниця в суті формул грошового обігу, виведених К.Марксом і І.Фішером?
114. Чому в сучасній економічній літературі більш поширена формула закону грошового обігу, виведена І.Фішером?
115. Що таке грошова маса і які види грошей вона включає?
116. Що таке рівень монетизації ВВП і чому чим він вищий — тим краще?
117. Що таке грошовий агрегат?
118. Які грошові агрегати є в Україні?
119. Які елементи включає агрегат M_1?
120. Які елементи включає агрегат M_2?
121. Які елементи входять в агрегат M_3?
122. Що таке інфляція?
123. Які види інфляції виділяють за її рівнем?
124. Які причини інфляції є найбільш типовими?
125. Які причини інфляції можна віднести до внутрішніх?
126. Які причини інфляції можна віднести до зовнішніх?
127. Які існують способи визначення рівня (індексу) інфляції?

128. Яким способом можна визначити термін подвоєння інфляції за умови її відносно незмінного (по роках) рівня?
129. До яких позитивних зрушень приводить інфляція, що має відносно невеликий рівень?
130. Кому вигідна інфляція, яка має відносно помірний характер?
131. Які верстви населення потерпають від інфляції навіть за її відносно невеликих розмірів?
132. Який зв'язок між рівнем інфляції і безробіттям демонструє крива О.Філіпса?
133. Чи справедливі висновки О.Філіпса для довгострокового періоду?
134. Яким був інфляційний процес у роки незалежності України?
135. У чому причина глибокої кризи і інфляції в економіці України в період з 1991 р. по 1999 р.?
136. Які зовнішні чинники вплинули на посилення інфляції в Україні в 1991—1999 р.р.?
137. Якими показниками характеризується інфляція в Україні в останнє десятиріччя?

РОЗДІЛ VI

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

1. Перетворення грошей на капітал. Загальна формула руху капіталу і її суперечності.
2. Робоча сила як товар. Процес створення додаткової вартості.
3. Заробітна плата як перетворена форма вартості товару робоча сила.
4. Форми і системи заробітної плати.

6.1. Перетворення грошей на капітал. Загальна формула руху капіталу і її суперечності

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

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

Уперше і на високому науковому рівні проблему перетворення грошей на капітал аналізує К.Маркс у своїй геніальній праці «Капітал». Він присвячує цьому увесь другий розділ, який так і називається: «Перетворення грошей на капітал».

Як великий учений-діалектик, К.Маркс для аналізу процесу перетворення грошей на капітал бере масові, мільярди раз повторювані явища, а саме зміну форм вартості товару (метаморфоз товару) у процесі його руху. Цей рух може бути визначений двома метаморфозами. Перший — це рух товару і грошей, який може бути визначений за формулою Т—Г—Т. Так, будь-який товаровиробник в умовах суспільного поділу праці спочатку продає вироблений ним товар, а на виручені гроші купує інший товар, іншу споживчу вартість. Але поряд з цим метаморфозом існує й інший, який можна визначити за формулою Г—Т—Г. Дійсно, скажімо, той самий купець на свої гроші купує товар, а потім його продає і знову отримує гроші.

Саме ці два мільярди раз повторювані, тобто абсолютно типові форми товарного обігу К.Маркс порівнює між собою. Спочатку він виявляє те спільне, що притаманне обом формам, а саме:

- кожен з метаморфозів складається з одних і тих самих протилежних фаз: продажу і купівлі;
- кожна з фаз включає одні і ті самі речові елементи: товар, гроші і двох суб'єктів в одних і тих самих економічних масках (продавець і покупець);
- єдність фаз досягається завдяки діям трьох контрагентів, із яких один тільки продає, другий тільки купує, а третій попеременно і купує, і продає.

Але окрім цього спільного ці дві форми товарного обігу мають і відмінності. Вони полягають у такому:

- для кожного метаморфозу послідовність протилежних фаз є зворотною;
- в одному випадку товар, а в іншому гроші утворюють початковий і кінцевий пункти руху;
- роль посередника в одній формі виконує товар, а в іншій — гроші;
- у формі Т—Г—Т гроші витрачаються остаточно, а у формі Г—Т—Г вони тільки авансуються;
- кругообіг Т—Г—Т повністю закінчено. Витрата грошей не має жодного стосунку до їх зворотного припливу. Навпаки, у формі Г—Т—Г зворотний приплив грошей обумовлений самим характером їх витрати;
- у метаморфозі Т—Г—Т кінцеві пункти мають одну й ту саму економічну форму (товар), але різняться між собою як споживчі вартості. Саме це (обмін різних споживчих вартостей) і є причиною та метою цього кругообігу. У метаморфозі Г—Т—Г кінцеві пункти теж мають одну і ту саму економічну форму (гроші), але якісно не відрізняються. Очевидно, що вони різняться кількісно. При цьому кількісна

відмінність може бути чітко визначена. Наприкінці руху кількість грошей обов'язково має бути більшою, ніж та, яка починала цей кругообіг. Ніхто не буде вводити в обіг свої гроші, піддавати себе ризику тільки для того, щоб отримати такі самі (кількісно) гроші. Тим більше не може прагнути до отримання меншої суми від тої, що була введена в обіг.

Таким чином, кругообіг Г—Т—Г має бути поданий як Г—Т—Г ‘, де Г ‘=Г+ΔГ, тобто в кінці повертається витрачена сума грошей та плюс деяке приростання (ΔГ). Цей надлишок над початковою сумою К. Маркс називає *додатковою вартістю*. Водночас це самозростання грошей перетворює гроші на капітал. *Капітал* — це самозростаюча вартість. Це гроші, які приносять нові (більші) гроші. Отже, рух грошей, представлений метаморфозом Г—Т—Г ‘, — це рух грошей як капіталу.

Зробивши цей фундаментальний висновок, К.Маркс визначає найважливіші особливості капіталу як самозростаючої вартості. Вони полягають у такому:

Перша особливість. Вартість, яка в кругообігу Г—Т—Г’ самозросла, може зростати й далі, тільки пройшовши новий кругообіг. Іншими словами, якщо хтось увів в обіг 100грн. і вони в кінці руху Г—Т—Г ‘ зросли до 110грн., то ці 110грн. мають таку саму потребу в самозростанні, як і перші 100грн., але це може статися тільки як наслідок уже нового руху за тією самою формулою. Отже, рух капіталу, робить висновок К.Маркс, не має меж.

Друга особливість. Гроші — це загальний еквівалент, який є носієм, утіленням вартості товару і ця вартість перетворюється на самостійний суб'єкт руху. «Вона отримала магічну властивість створювати вартість унаслідок того, що сама є вартістю. Вона приносить живих дітей або, у крайньому разі, кладе золоті крашанки» [Капітал т.1, с.165].

Третя особливість. Оскільки кінцевою метою для власника грошей є їх самозростання, то речова форма того посередника (а це товар, який відіграє цю роль у кругообігу Г—Т—Г ‘) не цікавить підприємця або капіталіста. Споживча вартість товару тут не має значення. Власник капіталу байдужий до неї, це може бути і хліб, і зброя, і наркотики, і будь-який інший товар, аби тільки він слугував кінцевій меті — самозростанню грошей.

Четверта особливість. Вона полягає в тому, що формула Г—Т—Г ‘ відображає рух будь-якої конкретної форми капіталу. Тобто і промисловий, і торговельний, і позичковий капітал рухаються за цією формулою. І це дійсно так, бо промисловий капіталіст на свої гроші купує товар (робочу силу і засоби виробництва). За їх допомогою

створює новий товар, нову споживчу вартість і продає цей товар, отримуючи в кінці гроші за кількістю більші, ніж та сума, яку він увів на початку в обіг. Те саме робить і купець. Дещо коротшим (але суть від цього не змінюється) є рух позичкового капіталу. Він наведений такою ж, але скороченою (лапідарною) формулою Г—Г ‘. Усе це дало К.Марксу право назвати формулу Г—Т—Г ‘ *загальною формулою руху капіталу*.

Загальна формула руху капіталу має свою суперечність. Вона полягає в тому, що приріст вартості не може відбутись в обігу, але це перетворення не може відбутись і поза цим обігом. Перетворення грошей на капітал відбувається і в обігу, і водночас поза обігом.

Розглянемо аргументацію з цього приводу. На поверхні приріст вартості, тобто перетворення грошей на капітал, відбувається в процесі обігу. Хтось купив товар за ціною нижчою за вартість і в такий спосіб отримав додаткову вартість. Припустимо, що капіталіст купив товар за ціною нижчою від його вартості на 10 %. У цьому випадку він отримає певний прибуток, але рух капіталу передбачає, що капіталіст не тільки постійно купує, але й постійно продає товар, а це означає, що ці 10 % він витратить, продаючи свій товар, бо прибуток отримують усі капіталісти. Отже, у цьому випадку приріст вартості не відбувається.

Припустимо, що капіталіст А дуже спритний і йому вдається якимось чином купувати товари дешевше від їх вартості, а продавати за вартістю, а то й дорожче. Він дійсно отримає прибуток. Але додаткову вартість отримують усі капіталісти, і те, що є можливим щодо одного конкретного капіталіста, є неможливим стосовно всього класу капіталістів.

Не може виникнути капітал і від самого метаморфозу товару. Товар, перетворюючись на гроші, тільки змінює свою форму. Цей метаморфоз товару полягає в тому, що вартість товару, втілена в якійсь конкретній споживчій вартості, перетворюючись набуває форми грошей. Це перетворення однієї і тієї самої вартості ніяк не може її збільшити. Не може це відбутись і в самих грошах, адже вони тільки відображають (реалізують) вартість товару. Як дзеркало відображає наше обличчя, коли ми дивимось в нього, і нічого більше, так і гроші відображають тільки вартість товару Усі наведені неспростовні аргументи дають можливість зробити висновок, що у сфері обміну не створюється додаткова вартість, отже, не виникає капітал.

Але приріст вартості, тобто перетворення грошей на капітал, не може відбутись і поза сферою обігу. Це другий бік суперечності загальної формули капіталу. Розглянемо це більш детально. У процесі виробництва вартість товару внаслідок того, що до цього товару додана

нова порція праці, змінюється. Наприклад, шкіра має певну вартість. Якщо з цієї шкіри пошити чоботи, то це буде новий товар і він буде мати вартість більшу, ніж вартість шкіри. Але отримати цю нову вартість поза сферою обміну товаровиробник не може. Тільки вступивши у відносини товарообміну з іншими власниками товару, він може отримати цю нову вартість, а разом з нею і додаткову вартість. Іншими словами, перетворитись на капітал поза сферою обігу гроші не можуть. «Таким чином, капітал не може виникнути з обігу і так само не може виникнути поза обігом. Він повинен виникнути в обігу і в той же час не в обігу» [Капітал т.1, с.176].

Як же вирішуються суперечності загальної формули капіталу? Подальший блискучий науковий аналіз, який здійснює К. Маркс, дає відповідь на це питання. Але перш ніж перейти до нього, необхідно зробити одне дуже важливе зауваження.

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

6.2. Робоча сила як товар. Процес створення додаткової вартості

Перш ніж розкрити питання про те, як же вирішуються суперечності загальної формули капіталу, розглянемо таке поняття, як *робоча сила*. ***Робоча сила — це здатність людини до праці***. Це найбільш стисле визначення цього феномену. Можна дещо розширити це поняття, визначивши робочу силу як сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє людина і які вона використовує в процесі виробництва.

Робоча сила, як це вже визначено, — *це здатність людини до праці, а сама праця — це процес реалізації цієї здібності*. Ці поняття тісно пов'язані між собою, але водночас є і різними. Наукова заслуга такого

розмежування належить К.Марксу, і це є надзвичайно важливим методологічним моментом у розумінні процесу створення додаткової вартості.

Робоча сила є найважливішим фактором будь-якого суспільного виробництва, але для здійснення останнього вона повинна поєднатися із засобами виробництва. Це поєднання здійснюється на двох рівнях.

Перший рівень — це рівень виробництва. На цьому рівні, який можна визначити як техніко-економічний, певна кількість робочої сили поєднується з відповідною кількістю засобів виробництва. Пропорція між ними визначається рівнем розвитку науки і техніки і через прогрес останніх постійно змінюється.

Другий рівень поєднання факторів виробництва — це поєднання робочої сили і засобів виробництва на рівні їх соціально-економічної форми. При цьому можливі два варіанти. Перший полягає в тому, що й робоча сила, і засоби виробництва виступають безпосередньо у цій своїй формі. В умовах ринкової економіки поєднання робочої сили і засобів виробництва в цьому різновиді їх соціально-економічної форми має місце тоді, коли працівник водночас є і товаровиробником, і власником засобів виробництва. Це має місце на приватних підприємствах, на яких не застосовується наймана праця, а також на тих підприємствах колективної форми власності, де власник засобів виробництва або їх якоїсь частки водночас є і його працівником. У цьому випадку працівникам належить і той продукт, який вони створили.

Але соціально-економічна форма робочої сили і засобів виробництва має ще один різновид. Його особливість полягає в тому, що ці фактори виробництва набувають певної опосередкованої форми, а саме: робоча сила виступає у формі товару, а засоби виробництва — у формі капіталу. Це має місце тоді, коли робоча сила відчужена від засобів виробництва, протистоїть їм як чужій власності. Коли засоби виробництва не належать безпосередньому працівнику, вони виступають стосовно нього як капітал, а сама робоча сила може поєднатись із засобами виробництва, тільки набувши форми товару.

В умовах товарного виробництва основна маса товаровиробників позбавлена засобів виробництва. За таких умов робоча сила, яка за своєю природою не є товаром, стає ним і перетворюється на об'єкт купівлі-продажу. Таким чином, перша умова, яка змушує людину продавати свою робочу силу, є відсутність у неї засобів виробництва. Адже якщо людина має засоби виробництва, то вона буде використовувати свою робочу силу сама і створювати необхідні для себе блага. Інша справа, коли людина позбавлена засобів виробництва і в неї немає нічого, окрім її власної робочої сили, яку вона, щоб вижити, змушена продавати.

Людина — це продукт природи, і тому вся природа належить кожній людині, як і сама вона належить природі. Але людина живе в суспільстві, а воно розвивається за своїми, особливими законами. І в процесі еволюції цього суспільства відбувається процес відокремлення виробника від засобів виробництва, які зосереджуються в руках окремої, відносно невеликої частки членів суспільства. Цей історичний процес К.Маркс називає *процесом первинного нагромадження капіталу*. Він є надзвичайно складним, суперечливим і варварськи жорстоким стосовно основної маси виробників. Цей процес буде окремо розглянутий в останньому розділі цього парграфа, а тут зупинимось тільки на загальному висновку. Унаслідок історичного процесу нагромадження капіталу відбувається відокремлення виробника від засобів виробництва і тим самим створюється перша умова для перетворення робочої сили на товар.

Але відсутність засобів виробництва ще не є достатньою умовою для того, щоб робоча сила перетворилась на товар. Раб не має засобів виробництва. Немає основного засобу виробництва — землі — і в кріпака, але ні раб, ні кріпак не продають свою робочу силу, бо вони є особисто залежними, відповідно, від рабовласника і від феодала. Вони не є власниками своєї робочої сили, бо юридично вони не вільні люди. Тільки коли людина звільняється від особистої залежності і стає юридично вільною — вона може продати свою робочу силу. Отже, наявність юридичної свободи особистості виступає другою необхідною умовою для перетворення робочої сили на товар.

Після буржуазних революцій у більшості країн людина стала юридично вільною. Як власник своєї робочої сили, вона має право на володіння, розпорядження й користування нею. Це юридичний аспект власності на робочу силу. Але ще є також економічний аспект власності на робочу силу, який реалізується в процесі акту купівлі-продажу і полягає в передачі права на користування цією робочою силою підприємцю. При цьому в сучасних умовах основні параметри цього користування визначає суспільство в особі держави, яка встановлює тривалість робочого дня, межі інтенсивності праці, визначаючи, наприклад, межу швидкості конвеєрної лінії, мінімальну заробітну плату і т.ін.

Робоча сила є особливим товаром. Якщо будь-який інший придбаний покупцем товар переходить у його власність назавжди, то товар робоча сила відчужується або продається тільки на певний термін. Це пов'язано з тим, що робоча сила невіддільна від людини, від її особи. А остання є юридично незалежною і будь-який продаж цієї робочої сили назавжди вступав би в суперечність з юридичною свободою особистості і перетворював би людину на раба.

Купівля-продаж робочої сили перетворює її на товар. Але це особливий товар. Що ж характеризує цей специфічний товар? Робоча сила, як і будь-який інший товар, має дві властивості: ***вартість*** і ***споживчу вартість***. Розглянемо спочатку вартість товару робоча сила.

Як відомо, *вартість* будь-якого товару визначається витратами суспільно необхідної праці для його виготовлення. Це так само стосується і робочої сили. Для того щоб сформувати здатність людини до праці і постійно її підтримувати, необхідно постійно задовольняти фізіологічні, інтелектуальні та культурні потреби людини. Людина повинна їсти, пити, мати житло, користуватись тими благами, які існують у суспільстві і є нормою для забезпечення життя людини (читати книжки, газети, дивитись телевізор, відпочивати, користуватись засобами спілкування тощо). Тільки доступ до всіх цих необхідних, з погляду нормального розвитку людини, матеріальних благ і послуг забезпечує необхідний для суспільства рівень відтворення робочої сили. Вартість усіх цих товарів і послуг входить у вартість робочої сили.

Робоча сила невіддільна від самої людини, але остання є смертною, і вік її дуже короткий. Водночас суспільне виробництво вимагає постійної наявності відповідної кількості робочої сили. Це означає, що постійно необхідно відтворювати нову робочу силу в процесі її біологічного відтворення, яке є складовою процесу суспільного відтворення робочої сили. А оскільки цей процес відбувається в межах такого соціального осередку, як сім'я, то у вартість робочої сили буде входити і вартість тих благ і послуг, які необхідні для існування сім'ї робітника і для підготовки підростаючої робочої сили. Отже, вартість робочої сили включає і вартість витрат на утримання сім'ї, на виховання дітей, на їх навчання й розвиток.

Оскільки відтворення робочої сили передбачає споживання певної кількості матеріальних благ і послуг, а вони виступають у товарній формі і, отже, мають певну вартість, то загалом вартість робочої сили можна визначити. Скажімо, щоб визначити денну вартість робочої сили, можна взяти вартість тих товарів і послуг, що робітник і його сім'я споживають щоденно, і помножити на кількість днів за рік. Потім можна взяти ті споживчі вартості, які робітник і його сім'я споживають раз на тиждень, і помножити на кількість тижнів за рік. Далі можна аналогічно взяти вартість тієї товарної маси, що споживається сім'єю один раз на квартал і помножити на 4 і т.д. Усю цю вартість слід скласти і поділити на 365 днів, і ми отримаємо вартість робочої сили, розрахованої на один день.

Зрозуміло, що споживання матеріальних благ і послуг як за своєю структурою, так і за масою залежатиме від багатьох чинників. Серед них будуть і кліматичні, і історичні, і інші умови. Так, робоча сила в регіонах із суворим кліматом вимагає великих витрат на одежу, житло, ха-

рчування і т.ін. Навпаки, там де клімат, наприклад, субтропічний, там ці витрати будуть значно меншими. Якщо рівень розвитку суспільства високий, то й обсяг споживчих вартостей і, перш за все, тих, що задовольняють духовні й культурні потреби людини, буде більший, ніж у країнах, що історично знаходяться на нижчих щаблях суспільного розвитку. Так само на вартість робочої сили впливають національні й культурні особливості, звичаї і традиції народу. Усе це зумовлює наявність досить помітних розбіжностей у вартості робочої сили в різних країнах.

Вартість цього специфічного товару, як і будь-якого іншого, змінюється під впливом зміни витрат на його відтворення. Щодо цього то тут діють різні чинники, які можуть вести як до зростання вартості робочої сили, так і до її зменшення. До факторів, які ведуть до зростання вартості робочої сили, слід віднести зростання потреб людини. У цьому напрямі діє і такий чинник, як підвищення інтенсивності праці. До факторів, що сприяють зменшенню вартості цього товару, відносять, перш за все, зростання продуктивності суспільної праці. Особливо помітно це тоді, коли продуктивність праці зростає в тих галузях, продукція яких формує споживчий кошик найманого працівника. Аналогічну дію мають і такі чинники, як використання жіночої та дитячої праці, а також зменшення витрат на навчання. Взаємодія цих двох протилежних тенденцій у зміні вартості робочої сили і формує реальну вартість товару робоча сила на кожний даний проміжок історичного часу.

Друга властивість товару робоча сила — це її *споживча вартість*. Як відомо, споживча вартість товару — це його корисність для покупця. Скажімо, одежа має для покупця споживчу вартість, бо задовольняє його конкретну потребу, є корисною для нього, бо захищає, наприклад, його від холоду, підкреслює його особистість тощо. З таких самих позицій слід розглядати й споживчу вартість робочої сили. Остання корисна для покупця саме тим, що ця робоча сила здатна створювати більше вартості, ніж її потрібно для повного задоволення потреб людини, тобто для повноцінного відтворення робочої сили. Людина, як жива істота, що здійснює обмін речовин між собою і природою, на відміну від усіх інших живих істот, робить це свідомо, а головне, застосовує при цьому знаряддя праці. І перше, і друге веде до того, що людина створює більше благ, ніж їй потрібно на даний момент. І з розвитком продуктивних сил ця здатність завдяки, головним чином, удосконаленню знарядь праці постійно посилюється. Якщо це перекласти мовою товарного виробництва, то ця властивість реалізується в тому, що найманий працівник своєю працею створює більше вартості, ніж та її кількість, що потрібна для нормального відтворення його робочої сили. Отже, споживча вартість товару робоча сила поля-

гає в її здатності створювати вартість, більшу за вартість самої робочої сили. Саме ця властивість і приваблює капіталіста чи підприємця. Ніхто не буде наймати робітника (купувати його робочу силу), якщо вартість цього товару буде більшою або буде дорівнювати тій вартості, яку робоча сила може створити в процесі праці.

Факт створення додаткового продукту не дає ще пояснення, чому цей створений найманим робітником додатковий продукт не залишається йому, а переходить у власність капіталіста. Це велика таємниця капіталістичного виробництва, і щоб її розкрити К.Маркс розглядає сам процес створення вартості в умовах товарного виробництва.

Для того щоб виготовляти товари капіталісту або, за сучасною термінологією, підприємцю необхідно мати засоби праці і робочу силу. Для цього він на свої гроші купує товар, який представлений цими елементами продуктивного капіталу. Ці акти здійснюються на різних ринках, а саме на ринку засобів виробництва і на ринку праці. На обох ринках, як і загалом у товарному виробництві, діє закон вартості, а він передбачає обмін еквівалентів. Тобто, купуючи сировину, машини, обладнання тощо, капіталіст віддає за це відповідний еквівалент у грошовій формі. Те саме відбувається і на ринку праці, де капіталіст і продавець своєї робочої сили виступають як рівні власники товару, і обмін здійснюється на еквівалентній основі. Зрозуміло, що в реальних актах купівлі-продажу робочої сили один (покупець) буде намагатись купити цей товар нижче за його вартість, а інший (продавець) продати вище за вартість. Тобто в конкретних умовах мінова вартість товару робоча сила відхиляється під дією багатьох чинників (попит і пропозиція на робочу силу, співвідношення сили й організованості покупців і продавців, стан економіки і т.ін.) від вартості, але ці відхилення ніяк не порушують дії закону вартості.

Цей перший акт перетворення грошей на капітал здійснюється у сфері обігу. Його можна відобразити в такому вигляді:

$$Г—Т \begin{cases} \text{Засоби виробництва} \\ \text{Робоча сила} \end{cases}$$

Обминути цю фазу капітал не може, отже, процес його руху не може бути поза сферою обігу. Але слід підкреслити два важливих моменти.

По-перше, купуючи два найважливіших фактори виробництва, підприємець виходить з того, що за актом купівлі-продажу робочої сили і засобів виробництва починається власне саме виробництво або, іншими словами, процес поєднання робочої сили і засобів виробництва. Це поєднання їх на рівні самої організації виробництва, і техніко-економічна фо-

рма цього поєднання характеризується певною пропорцією між кількістю засобів виробництва та кількістю робочої сили, необхідної для їх ефективного використання. Прикладом такої пропорції може бути кількість робітників, необхідних для обслуговування молочнотоварної ферми на певну кількість корів або, скажімо, кількість верстатів, що може обслужити одна ткаля. Пропорція, в якій відбувається це поєднання робочої сили та засобів виробництва, залежить від рівня розвитку науки й техніки, особливостей галузі чи підприємства, ціни на конкретні фактори виробництва й інших чинників. Головною метою для будь-якого підприємця є пошук такого співвідношення цих факторів, яке б дозволяло досягти найвищих показників ефективності, тобто отримати найвищий результат за найменших витрат на його досягнення. Таким чином, капіталіст, витрачаючи свій грошовий капітал, одну його частину витратить на засоби виробництва, а іншу — на робочу силу у відповідній пропорції. Це співвідношення є технічною будовою капіталу, і вона визначається рівнем розвитку виробництва. З прогресом науки й техніки та сама ткаля вже має змогу обслуговувати не один, а, наприклад, п'ять верстатів, і тоді пропорція в поділі капіталу на цій фазі його кругообігу або, іншими словами, технічна будова капіталу буде вже іншою.

Слід зауважити, що найманий робітник уже на цій стадії, де він є рівноправним товаровласником з покупцем, як правило, програє. Справа в тому, що поєднання робочої сили і засобів виробництва може нести і реально несе загрозу нормальному відтворенню робочої сили (небезпечні умови виробництва, ризик каліцтва і навіть смерті і т.ін.) і щоб цього уникнути, необхідно частину грошового капіталу витрачати на охорону праці, засоби безпеки тощо. Але дуже часто підприємець у гонитві за прибутком нехтує цим і суттєво економить на цьому, а по суті, на здоров'ї найманого робітника.

По-друге, слід звернути увагу на те, що власник робочої сили надає капіталісту ще одну велику перевагу. Вона полягає в тому, що він авансує покупця (капіталіста) своїм товаром, а розрахунок (оплата самого товару) здійснюється після виконання роботи, тобто у зв'язку з якістю цього товару, хоча попередня ціна робочої сили встановлюється ще на момент купівлі-продажу, коли укладається угода між найманим робітником і роботодавцем з орієнтиром на загальні якісні характеристики робочої сили (освіта, досвід, спеціальність тощо).

Придбані капіталістом елементи продуктивного капіталу (засоби виробництва і наймана робоча сила) вступають у головну фазу кругообігу капіталу — фазу виробництва. Процес обігу переривається і починається процес виробництва (В). Саме тут поєднуються робоча сила і засоби виробництва, і саме тут здійснюється велике таїнство капіта-

лістичного виробництва — створення додаткової вартості. У процесі виробництва обидві складові продуктивного капіталу, з позиції зростання вартості, виконують різну роль.

Та частка капіталу, яка представлена засобами виробництва, у процесі створення товару не змінює свої вартості. Її частина повністю входить у вартість нового товару. Якщо, наприклад, виробник виготовляє кухонні столи, то він на це витрачає певну кількість сировини у вигляді дошок, металу, цвяхів і т.ін. Вартість цієї частини капіталу не змінюється. Робітник своєю конкретною працею повністю перенесе її на вартість нової продукції (на вартість стола). Абсолютно така сама ситуація і стосовно засобів праці (верстатів, обладнання , приладів тощо), з тією лише різницею, що їх вартість увійде в новостворену продукцію тільки частково, у міру зношення (це так звана амортизація), але й ця частка застосованого в процесі виробництва капіталу не змінить своєї вартості. Усе це дало К.Марксу підстави визначити цю частину капіталу як постійний (С) капітал, який не змінює своєї вартості.

Інша справа з тією часткою грошового капіталу, яка витрачена на робочу силу. Вартість цього капіталу змінюється в тому розумінні, що робоча сила здатна в процесі праці створювати вартість, яка більша від вартості товару робоча сила. Проілюструємо це умовним прикладом. Припустимо, що підприємець здійснює виробництво якогось товару протягом 8 год. робочого часу за допомогою найманого робітника, денна вартість робочої сили якого коштує 500грн. Припустимо (умовно, щоб можна було більш чітко все уявити), що цей робітник за перші 4 год. створює нову вартість у розмірі 500грн. Тобто за 4 год. він відробляє вартість своєї робочої сили або, іншими словами, створює вартість, еквівалентну вартості своєї робочої сили. За ці самі 4 год. своєю конкретною працею на новостворений продукт він переніс вартість сировини (наприклад, у 1000 грн.) і вартість машин та обладнання в розмірі 500грн. Підприємець витратив на організацію виробництва товару в перші 4 год.: 1000 грн. + + 500грн + 500 грн — усього 2000 грн, і вартість створеного за цей час товару також дорівнює 2000грн. Він ніякого прибутку, ніякої додаткової вартості не отримав. Але той факт, що робітник за 4 год. відтворив вартість своєї робочої сили, не є перепоною для того, щоб він працював на підприємця більше за 4 год. Підприємець купив цю робочу силу, і в межах встановленої тривалості робочого дня (наприклад, 8 год.) має повне право використовувати цей товар. За наступні 4 год. робітник знову створить таку саму кількість продукції і знову перенесе на неї вартість сировини в 1000грн., вартість машин та обладнання на 500грн. і своєю працею створить нову вартість у розмірі 500грн. Підрахуємо тепер вартість усієї продукції, виробленої найманим працівником за 8 год. робочого дня. За пер-

шу половину це 2000 грн. і за другу — 2000 грн. Усього 4000 грн. Водночас сукупні витрати підприємця за ці 8 год. склали: 2000грн. на сировину + 1000грн. на машини та обладнання і плюс 500грн. на купівлю робочої сили. Усі витрати склали 3500грн., а створена вартість дорівнює 4000грн. Отже, 500грн. — це додатковий продукт, створений найманим працівником. В умовах капіталістичного виробництва цей додатковий продукт, який створено найманим робітником, без будь-якого еквівалента і на основі законів товарного виробництва привласнюється капіталістом, а відтак, набуває характеру додаткової вартості. Отже, ***додаткова вартість (m)*** *— це вартість, створена найманим працівником понад вартість його товару робоча сила і безкоштовно привласнена власником засобів виробництва (капіталістом або підприємцем).*

Як ми бачимо з наведеного прикладу, частина грошового капіталу, витрачена на купівлю робочої сили змінила свою вартість, самозросла. Це й дало підстави К.Марксу назвати цю частину змінним (V) капіталом. Ту працю, яку найманий робітник витрачає на створення еквівалента вартості свого товару робочої сили, К.Маркс називає необхідною працею, а час, витрачений на це — необхідним робочим часом, а ту працю, яка створює додаткову вартість, додатковою працею і, відповідно, ця праця вимірюється додатковим робочим часом. Цей поділ дає можливість визначити відносну величину додаткової вартості. Якщо, наприклад, необхідна праця складає 4 год., а додаткова теж 4 год., то виходить, що половину робочого дня працівник працює на себе, створюючи необхідний продукт, а половину — на підприємця або, як частіше говорять, на капіталіста. Факт привласнення капіталістом додаткової вартості, створеної найманим робітником, К.Маркс називає *експлуатацією*. Її норму визначає через норму додаткової вартості (*m*'):

$$m' = \frac{m}{v} \times 100,$$

де m' — норма додаткової вартості;

m — додаткова вартість;

V — вартість змінного капіталу (робочої сили).

Норму додаткової вартості або, як визначає К.Маркс, ступінь експлуатації можна визначити і через співвідношення додаткової праці і необхідної праці. Для розглянутого вище приклада вона буде становити:

$$m' = \frac{4}{4} \times 100 = 100\ \%.$$

З'ясувавши цю найважливішу фазу кругообігу капіталу, ми можемо зробити висновки, що перетворення грошей на капітал не може відбутись і поза виробництвом, бо саме там, у процесі поєднання робочої сили і за-

собів виробництва, створюється додаткова вартість. Але на цьому рух капіталу не завершується. Він продовжується вже у сфері обігу. Виготовлений товар необхідно реалізувати, і тільки тоді капіталіст зможе отримати вже створену додаткову вартість. Без цієї фази (Т '—Г ') неможливо вирішення суперечності загальної формули руху капіталу. Він дійсно не виникає у сфері обігу, але й не може вникнути поза цією сферою.

Загалом увесь кругообіг капіталу в розгорнутому вигляді може бути поданий так:

$$Г—Т \dots В \dots Т '—Г ',$$

де В — це процес виробництва;

крапки означають, що процес обігу перервано й починається процес виробництва;

Т ' — це нова, вироблена споживча вартість;

Г' — це авансовані на початку гроші в сумі з додатковою вартістю.

Увесь кругообіг капіталу включає три фази, з них дві (Г—Т та Т '—Г ') відбуваються у сфері обігу, а одна фаза (В) — у сфері виробництва.

Визначення капіталу як самозростаючої вартості характеризує його ще не повністю. Капітал — це економічна категорія, а отже, відображає виробничі відносини між людьми. З цього погляду капітал ніяк не можна ототожнювати із засобами виробництва, як це робили попередники К.Маркса і як роблять це багато сучасних науковців-економістів. Капітал, за словами К.Маркса, це не річ, а певні виробничі відносини, що виявляються через речі і надають цим речам специфічно суспільний характер.

Засоби виробництва самі по собі нічого не створюють. Для того щоб щось створити, їх необхідно поєднати з робочою силою, яка теж без цих засобів виробництва не спроможна до створення матеріальних благ. Але в суспільстві історично склалося так, що основна частина засобів виробництва сконцентрувалась у формі приватної власності у відносно невеликої (5—7 %) частки населення. Ці власники (капіталісти, або підприємці) не можуть використати засоби виробництва для отримання прибутку доти, доки вони не наймуть для їх обслуговування робочу силу. Отже, щоб розпочався процес виробництва, щоб капіталісти отримали зиск зі своєї власності, їм необхідно вступити у виробничі відносини з власниками робочої сили. Так само і власники робочої сили, щоб жити, повинні вступити у виробничі відносини з тими, кому належать засоби виробництва. Без цього вони приречені на загибель, бо не мають ані засобів виробництва, ані засобів існування. Ці відносини виявляються та реалізуються через засоби виробництва, які належать капіталістам і власність на які є підставою для них отри-

мувати у свою власність і весь продукт, вироблений найманим робітником, і додаткову вартість як частку новоствореної вартості. У цьому розумінні засоби виробництва відображають ці відносини і набувають специфічного характеру капіталу.

Історично умови виникнення капіталу пов'язані з процесом так званого первісного нагромадження капіталу. Його сутність полягає в тому, що в суспільстві на одному полюсі зосереджуються юридично вільні, але позбавлені засобів існування і засобів виробництва наймані робітники, а на іншому — власники засобів виробництва.

Термін *первинне нагромадження капіталу* вперше вводить А.Сміт. Це він бачить як процес, в якому бережливі й працелюбні люди завдяки своїй праці та економії нагромадили собі багатство, а ледарі й марнотрати втратили все й перетворились на найманих працівників. Ця думка досить широко розповсюджена серед економістів західних країн, але вона зовсім не відповідає реальним процесам первісного нагромадження капіталу.

Цей процес у більшості європейських країн розпочинається в XV-xVI ст, а його підґрунтям стала насильницька експропріація селян і дрібних ремісників. Цьому сприяв розвиток товарного виробництва, який вів до швидкої диференціації дрібних товаровиробників, а також створював умови для швидкого збагачення землевласників і представників міської верхівки. Яскравим прикладом може служити Англія, в якій вже наприкінці XV ст. широкого розмаху набуло насильницьке захоплення лендлордами общинних земель. Цей процес отримав назву *огороджування*. Він полягав у тому, що заохочені стрімким зростанням попиту й цін на вовну з боку голландських мануфактур, лендлорди силою захоплювали общинні землі, огороджували їх парканом і таким чином збільшували площу своїх пасовищ. У XVIII ст в Англії були прийняті закони, які дозволяли великим землевласникам повністю привласнювати землі селян. Цей процес було завершено на початку XIX ст., коли було видано низку законів про очистку поміщицьких володінь від селян, які там мешкали. Їхні окремі оселі, а нерідко й цілі села руйнувались, а самих селян виганяли за помістя. По суті, селяни, як великий клас дрібних товаровиробників, на початку XIXст. в Англії повністю припинив своє існування.

Зосередження багатства і, перш за все, землі в руках відносно невеликої кількості власників було тільки однією стороною первісного нагромадження капіталу. Друга його сторона полягала в тому, щоб примусити вчорашніх дрібних товаровиробників (селян і ремісників), які втратили власні засоби виробництва, працювати за наймом і привчити їх до капіталістичної дисципліни праці. Цей процес супроводжувався суцільним насильством, яке було юридично оформлено низкою законодавчих актів і

отримало назву «кривавого законодавства». Уже на початку XVI ст в Англії були прийняті закони, які за те, що людина без дозволу міняла місце проживання або «незаконно» жебракувала, мала бути піддана покаранню батогами, тавруванню, тортурам і навіть смертній карі. Багато країн континентальної Європи запозичили цей досвід у Англії.

В Україні, яка в 1991 р. отримала свою незалежність, швидко почали розвиватись ринкові відносини, а ринок, як відомо, базується на наявності відносно невеликої кількості власників засобів виробництва і величезної армії найманих робітників, позбавлених засобів існування і засобів виробництва. На початок існування нашої держави найманими працівниками було практично все доросле населення України. Але засоби виробництва переважно (96 %) належали державі, а формально — усьому українському народові. За таких умов постало питання про передачу більшої частини цього народного багатства в приватні руки. Цей процес отримав назву *приватизації* й *роздержавлення* та формально полягав у рівному для всіх громадян праві на безкоштовне отримання своєї частки народного багатства і можливості за власні кошти придбати ще певну частину цього багатства. Цей процес в умовах економічного хаосу, відсутності системи зрозумілих і чітких законів та повної беззахисності пересічних громадян, супроводжувався таким же насильством з боку колишніх партійних та комсомольських «царьків» і просто нуворишів стосовно трудящих, як і в середньовічній Англії. Відмінність полягала хіба що в тому, що об'єктом пограбування у формально законній формі стала не земля, а заводи, фабрики, нерухомість тощо. Що стосується землі, то цей процес тільки-но набуває своєї сили, бо ще є формальна заборона на купівлю-продаж сільськогосподарських земель. Зрозуміло, що, на відміну від середньовічної Англії, процес первинного нагромадження капіталу в Україні не супроводжувався «кривавим законодавством». Це все-таки XXI ст, а не XVI ст, та й потреби в цьому не було, бо вже існувала велика армія найманих працівників, добре вишколена ідеологічною машиною й усім насильницьким механізмом радянської імперії.

6.3. Заробітна плата як перетворена форма вартості товару робоча сила

Як уже було розглянуто вище, єдиним джерелом вартості є праця. Саме вона створює нову вартість, водночас переносячи на новий продукт вартість спожитих у процесі його створення засобів виробництва.

При цьому нова вартість поділяється на дві частини. Одна її частина складає так званий необхідний продукт і кількісно дорівнює вартості всіх тих товарів і послуг, які необхідні найманому робітнику для нормального відтворення його робочої сили. Цей необхідний продукт на поверхні і виступає як заробітна плата. Друга ж частина цієї новоствореної вартості утворює додану вартість, тобто вартість, що є певним надлишком над вартістю товару робоча сила. Єдиним джерелом цієї частини вартості (як і необхідного продукту) є робоча сила. Додатковий продукт без будь-якого еквіваленту привласнює капіталіст, а найманий робітник отримує тільки вартість необхідного продукту, що дорівнює вартості його товару робоча сила. Таким чином, заробітна плата — це плата за цей специфічний товар.

Теорія заробітної плати, що будується на визнані робочої сили товаром, на сьогодні є досить поширеною не тільки серед вітчизняних, але й серед зарубіжних фахівців-економістів. Але теоретичні погляди на заробітну плату не обмежуються цією теорією. Поряд з нею існують й інші підходи до з'ясування суті цієї категорії. Найбільш поширеною серед науковців західних країн є теорія, згідно з якою заробітна плата є платою не за товар робоча сила, а за працю. Цей підхід має давню історію і формується задовго до появи марксизму. Він походить від оцінки цього явища як воно виявляється на поверхні. А на поверхні заробітна плата виступає як плата за працю. Саме такому уявленню сприяє те, що:

- заробітну плату робітник отримує після завершення процесу праці;
- величина заробітної плати змінюється залежно від тривалості самого процесу праці;
- рівень заробітної плати, як правило, відображає індивідуальні особливості праці конкретного працівника.

Такий підхід застосовує вже засновник трудової теорії вартості англійський економіст У.Петті. Він визначає заробітну плату як плату за працю.

Певний прогрес у розвитку теорії заробітної плати пов'язаний з іменем А.Сміта. Він, виходячи з традиційної для його часу тези про заробітну плату як плату за працю, визначав її величину на підставі вартості тих засобів існування людини, які необхідні їй для нормального відтворення власної робочої сили. Отже, А.Сміт фактично сводив заробітну плату до вартості робочої сили. Але він не визначав робочу силу як товар і загалом стояв на тому, що заробітна плата — то є плата за працю.

Цей підхід є дуже поширеним серед економістів, але він не є науковим. Блискучий доказ ненауковості цього підходу зроблено К.Марк-

сом в його фундаментальній праці «Капітал». У ній він наводить беззаперечні аргументи, які підтверджують той факт, що об'єктом купівлі-продажу є не праця, а товар робоча сила. Праця, на його думку, не може бути товаром, бо вона:

1) не має вартості, адже вартість будь-якого товару вимірюється саме працею, тому вимірювати вартість праці працею неможливо — це тавтологія;

2) праця не є товаром, бо, на відміну від будь-якого товару, не існує до моменту її купівлі-продажу;

3) згідно із законом вартості, обмін товарів здійснюється відповідно до суспільно необхідних витрат на їх виготовлення. Це означає, що праця як товар не може стати основною для безеквівалентного отримання вартості.

Таким чином, робітник на ринку праці продає свою робочу силу і вартість цього товару перетворюється на його ціну. Отже, заробітна плата виступає як перетворена форма вартості робочої сили, як ціна цього специфічного товару. Виступаючи ціною товару робоча сила, заробітна плата як і ціна будь-якого товару, як правило, не збігається з його вартістю, а постійно відхиляється від неї під впливом різноманітних чинників. За більш широким підходом до цього питання це означає, що процес купівлі-продажу товару робоча сила підпадає під дію законів товарного виробництва і, перш за все, таких як закон вартості, закони попиту та пропозиції, закон конкуренції та ін.

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

- *відтворювальну функцію*, пов'язану з тим, що заробітна плата повинна забезпечувати повне відновлення здатності людини до праці;
- *стимулюючу*, яка полягає в тому, що заробітна плата виступає дуже сильним важелем в арсеналі трудової мотивації;
- *соціальну функцію*, яка полягає в тому, що рівень заробітної плати встановлюється на ринку, а це постійно залучає робітника до все більш широкого його включення у сферу трудових відносин і всю сукупність соціально-економічних відносин сучасного суспільства.

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

У сучасних умовах поділ на номінальну та реальну заробітну працю є загальноприйнятим. Під номінальною фахівці розуміють

суму грошей, отриману робітником за певний термін (годину, день, місяць тощо). Реальна заробітна плата являє собою сукупність товарів та послуг, які можна придбати за умови існуючих цін на номінальну заробітну плату.

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

Динаміка зміни реальної заробітної плати є надзвичайно важливим показником розвитку суспільного виробництва і, зокрема, відносин розподілу. В цьому процесі в розвинених країнах важливе місце посідають профспілки, які на ринку праці відстоюють економічні інтереси найманих працівників.

У післявоєнний період в США та багатьох західноєвропейських країнах мало місце зростання реальної заробітної плати. Це було пов'язано з багатьма конкретними умовами. Серед них слід виділити зростання заробітної плати у зв'язку зі збільшенням вартості робочої сили, яке було зумовлено підвищенням загальноосвітнього та професійно-кваліфікаційного рівня найманих робітників, зростанням їх потреб. У цьому напрямі діє також підвищення інтенсивності праці, а також успіхи профспілок у відстоюванні інтересів найманих працівників.

Однак реальна заробітна плата може мати і тенденцію до зменшення, а за певних умов і до досить суттєвого зменшення. На це впливає зростання продуктивності праці в суспільному виробництві, що призводить до здешевлення споживчих товарів та послуг. Важливим фактором є також безробіття. Його наявність здійснює тиск на ринок праці й обумовлює зменшення ціни робочої сили.

За умов переходу України до ринку і загального спаду виробництва в нашій країні реальна заробітна плата протягом 1991—1999 рр. постійно зменшувалась, що призвело до зростання соціального напруження у суспільстві.

Рівень заробітної плати в кожній окремій країні має певні особливості. Так, у США рівень заробітної плати кваліфікованих робітників високий, а в країнах Східної Європи переважає дешева робоча сила.

Окрім різниці в національних рівнях заробітної плати вона досить диференційована по окремих регіонах, за кваліфікацією, за расовими та національними ознаками тощо.

Важливу роль в організації відносин з купівлі-продажу робочої сили відіграє держава. У сучасних умовах вона не стоїть осторонь питань функціонування економіки, а постійно втручається в систему суспільного виробництва з метою його регулювання. Однією з форм такого втручання виступає встановлення мінімальної заробітної плати.

За своєю соціально-економічною роллю мінімальна заробітна плата призначена для забезпечення мінімальних умов відтворення робочої сили. Через це вона не повинна бути меншою від встановленого рівня малозабезпеченості, і в цьому її економічне призначення. Соціальний аспект визначення мінімальної заробітної плати відображає проблему розподілу національного доходу. Держава забезпечує найманим робітникам право на його певну частину і гарантує цю частину у вигляді мінімальної заробітної плати.

Уперше питання про мінімальну заробітну плату виникло в Новій Зеландії та Австралії на рубежі XIX-XXст. На міждержавному рівні цей процес набуває законодавчого оформлення тільки з 1928 р., коли Міжнародна організація праці (МОП) приймає конвенцію №26 «Про створення процедури встановлення мінімальної заробітної плати», а в 1970 р. — Конвенцію про встановлення рівня мінімальної заробітної плати з урахуванням особливостей країн. Слід зазначити, що Україна ще ці конвенції не ратифікувала.

У деяких країнах, наприклад, у Франції, Іспанії, Нідерландах та інших, мінімальна заробітна плата встановлюється централізовано. У деяких — Данії, Італії, Німеччині — децентралізовано.

Слід підкреслити, що мінімальна заробітна плата визначається у формі погодинної оплати для працівників або помісячних окладів для службовців. Це означає, що найманий робітник може отримувати заробітну плату і нижче рівня мінімальної заробітної плати. Такі умови стають реальністю тоді, коли робітник зайнятий неповний робочий тиждень або неповний робочий день.

У кожній країні існує власне законодавство стосовно мінімуму заробітної плати. Воно відображає, перш за все, національні особливості розрахунку прожиткового мінімуму.

Значною мірою рівень мінімальної заробітної плати залежить і від усієї системи соціально-економічних відносин, що складаються в тій чи іншій країні. Зрозуміло, що там, де профспілки мають суттєвий вплив на розвиток суспільства, можливості найманих працівників щодо захисту своїх прав, що відображаються в рівні мінімальної заробітної плати, будуть більшими, ніж у країнах з нижчим рівнем організації профспілкового руху.

Особливості встановлення і контролю за рівнем мінімальної заробітної плати досить часто відображаються і в межах дії законів про цей рівень заробітної плати. Так, у деяких країнах, скажімо, у США, частина найманих робітників залишається поза межами дії цього закону.

В Україні мінімальна заробітна плата регулюється Законом України «Про оплату праці» (24.03.1995 р.). Згідно зі ст.3 цього закону, мінімальна заробітна плата визначається як «…законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата за виконану працівниками місячну, годинну норму праці (обсяг робіт)».

Виступаючи конкретною державною соціальною гарантією, вона є обов'язковою для підприємств будь-якої форми власності. Її рівень, згідно з чинним законодавством, визначається з урахуванням таких чинників:

- вартісної величини, мінімального споживчого кошика;
- загального рівня середньої заробітної плати;
- продуктивності суспільної праці;
- рівня зайнятості.

При цьому Закон України «Про оплату праці» фіксує як необхідну залежність між межею малозабезпеченості і мінімальною заробітною платою. Ця залежність полягає в тому, що розмір заробітної плати не може бути нижчим за вартісну межу малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України, як правило, під час затвердження Державного бюджету України. Пропозиції щодо величини мінімальної заробітної плати розробляє Кабінет Міністрів України, але при цьому повинні враховуватись також пропозиції профспілок та об'єднань власників.

Наявність інфляційних процесів в економіці призводить до зменшення реальної заробітної плати. Водночас мінімальна заробітна плата, відповідно до нашого законодавства, переглядається тільки один раз на рік. Тому, для зменшення впливу інфляційних процесів на матеріальне становище працівника, у нашому законі про оплату праці передбачена індексація заробітної плати. У наших умовах такий перегляд рівня індивідуальної заробітної плати здійснюється тоді, коли рівень інфляції буде становити більше, ніж 5 % на місяць.

Проблема індексації заробітної плати не є простою. Справа в тому, що індексація заробітної плати зменшує стимули до високоефективної організації трудової діяльності, тому в деяких країнах Заходу сьогодні від індексації відмовляються.

Мінімальна заробітна плата в Україні в 1998 р. становила 55грн. В 2001 р. мінімальна заробітна плата дорівнювала 118грн., потім вона зростала головним чином під тиском політичних подій. Так, у 2009 р. напередодні виборів Президента України, незважаючи на велику кризу, що охопила нашу економіку і відсутність під цей захід грошей, опозиція провела через парламент закон про підвищення вже в 2009 р. мінімальної заробітної плати до 725грн., а на 2010 р. — до 1000грн., хоча на кінець 2010 р. вона досягла лише 907 грн.

Мінімальна заробітна плата тісно пов'язана з визначенням прожиткового мінімуму. Він у різних країнах визначається по-різному. Так, в одних країнах цей мінімум включає лише ті матеріальні блага, що необхідні для фізичного існування людини. В інших прожитковий мінімум включає і витрати, необхідні для задоволення всіх тих потреб робітника, які забезпечують розвиток його робочої сили. Як правило, у державі мінімальна заробітна плата повинна дорівнювати прожитковому мінімуму або бути більшою за нього. Але в Україні за 18 років незалежності ще не вирішено цю проблему, і заробітна плата ще нижча за прожитковий мінімум.

6.4. Форми і системи заробітної плати

Заробітна плата з боку її організації виступає у вигляді *почасової* і *відрядної* плати. ***Почасова плата*** *являє собою заробітну плату, яку отримує працівник за певний робочий час*. Вона виникає в процесі становлення капіталістичних відносин і переважає на перших етапах розвитку капіталізму. У подальшому на перше місце виходить ***відрядна***, *яка передбачає залежність заробітної плати від обсягу виробленої за певний час продукції*. Ця форма заробітної плати в певних умовах мала свої переваги, бо вона забезпечувала контроль за якістю продукції та праці, давала можливість підтримувати певний рівень інтенсивності праці, значно зменшувала функції контролю з боку роботодавця, бо цей контроль здійснювався за допомогою виготовленої продукції, від кількості і якості якої залежала заробітна плата.

Проте з розвитком продуктивних сил і суттєвими змінами в організації виробництва та праці відбулись певні зміни у співвідношенні почасової та відрядної праці. Сьогодні в найбільш розвинених країнах, таких, наприклад, як США, переважає почасова заробітна плата. Вона поширилась через те, що широке застосування автоматизованих процесів перене-

сло акцент у виробництві з кількості продукції на її якість. Одночасно зросла потреба в застосуванні не стільки фізичних (енергетичних, транспортних тощо) функцій робітника, скільки потреба у використанні його інтелектуального потенціалу. Важливою передумовою поширення почасової оплати праці стало й те, що застосування конвеєрів давало змогу встановлювати примусовий ритм (інтенсивність) праці.

Окрім форм заробітної плати існують різні системи заробітної плати, які характеризують певну організацію заробітної плати, як правило, пов'язану тією чи іншою формою мотивації праці. Перші наукові розробки в галузі нормування та організації заробітної плати пов'язані з американським інженером Ф.Тейлором, який на рубежі XIX-xX ст. розробив тарифну систему, що отримала назву системи Тейлора. Використовуючи хронометраж операцій, які виконував робітник, та аналізуючи організацію праці, він установив два види тарифних ставок. Одна для тих, хто виконував і перевиконував установлену норму. Вона, як правило, на 20—30 % перевищувала звичайну ставку. Інша була на 20—30 % нижче від звичайної. Вона встановлювалась для робітників, які не виконували норми. По суті, це була штрафна система заробітної плати, яка базувалась на науковому підході, але була відкрито спрямована проти найманих працівників, бо примушувала їх значно посилювати інтенсивність праці. Саме це викликало незадоволення й опір профспілок і змусило економістів шукати більш м'які системи організації виробництва і заробітної плати. Унаслідок цього на зміну системі Тейлора прийшли системи Меррика, Ганта та ін. Але загалом вони були досить жорсткими щодо робітників, тому на сьогодні майже не застосовуються.

У сучасних умовах, які дуже відрізняються рівнем організації виробництва і суспільства від тих, що були на початку минулого століття, відбувся перехід до нових, більш гнучких систем заробітної плати. Основними принципами їх організації є:

- залучення робітників за допомогою відповідної організації заробітної плати до досягнення цілей, що стоять перед фірмою, шляхом поширення їх участі в організації виробництва, його плануванні, управлінні тощо;
- використання широкого набору мотиваційних стимулів, які пов'язані не тільки безпосередньо з матеріальним заохоченням працівника через заробітну плату та її відповідну організацію, а й з широким використанням різноманітних систем соціальних гарантій для працюючих. Сюди слід віднести приватні програми соціального страхування, корпоративного пенсійного забезпечення, різноманітних пільг, пов'язаних з лікуванням, підвищенням кваліфікації і т.ін.;

• застосування значної диференціації в заробітній платі, яка дозволяє враховувати індивідуальні кваліфікаційні особливості працівника;

• значне зростання тих елементів у заробітній платі, які не є стабільними і використовуються для посилення мотивації найманого працівника.

Серед багатоманіття різних систем заробітної плати можна виділити кілька характерних систем, а саме: *тарифні*, *преміальні, колективні*.

Тарифна система заробітної плати будується на розробці тарифних ставок, які диференційовані від розрядів. Їх може бути досить багато, що залежить від галузі, особливостей професії тощо. Так, в автомобільній промисловості США для робітників передбачено від 14 до 18 розрядів. У колишньому Радянському Союзі панувала шестирозрядна система рівня кваліфікації робітників.

Тарифна система націлена на стимулювання робітників до сумлінного виконання своїх операцій, забезпечення високої якості робіт, оволодіння суміжними професіями, забезпечення раціонального використання устаткування.

Тарифна система, як вона склалась у СРСР та в інших соціалістичних країнах, у своїй організації включала три основних елементи:

1. Тарифну ставку. Це ставка заробітної плати працівника, який виконує роботу за першим розрядом.

2. Тарифно-кваліфікаційні довідники. Це документ, що містить опис характеру операцій, які здійснює працівник відповідної професії і відповідної кваліфікації, вираженої у розрядах. У цих довідниках уміщені також вимоги до знань і вмінь працівника конкретного (за розрядом) рівня кваліфікації.

3. Тарифну сітку. Вона містить тарифні коефіцієнти, що показують різницю в тарифних ставках розрядів, вищих за перший.

Для стимулювання інженерно-технічного та управлінського персоналу система тарифних ставок базується на так званій аналітичній оцінці робочого місця. Її суть полягає в тому, що за допомогою бальної системи оцінюються численні фактори, які відображають обсяги роботи працівника, її складність, умови, за яких виконується конкретна робота, індивідуальні риси виробника (сумлінність, досвід роботи, рівень професійної підготовки тощо). Поширеним методом при цьому також є ранжування цілей компанії чи фірми і встановлення матеріальної винагороди працівнику відповідно до його внеску в досягнення конкретної мети.

Преміальні системи найчастіше застосовуються в тих випадках, коли характер роботи дозволяє чітко визначити внесок конкретного

працівника. Однією з видів такої системи є відрядно-преміальна, яка передбачає сплату певної надбавки за виготовлену понад норму продукцію. Ця система спрямована на посилення інтенсифікації праці і найчастіше застосовується в тих випадках, коли підприємцю необхідно збільшити кількість продукції, що виробляється.

Досить часто використовується преміальна форма організації заробітної плати й у вигляді погодинно-преміальної системи. У тих випадках, коли фірма має складне устаткування і зацікавлена в його збереженні та сумлінному використанні, встановлюються премії за дотримання технологічної дисципліни, дбайливе обслуговування обладнання тощо. При цьому вважається за доцільне застосування преміальних надбавок у розмірі не менше 3—5 % від основної заробітної плати. Нижчий відсоток надбавки, як показує досвід багатьох фірм, не має чітко визначеної стимулюючої функції.

Значне місце займають також колективні системи заробітної плати. Вони є певною реакцією в організації суспільного виробництва на подальший розвиток відносин власності, що, у свою чергу, пов'язано з посиленням усуспільнення виробництва. Серед таких систем чи не найбільш поширеною є система участі в прибутках. Вона спрямована на те, щоб зацікавити працівників у кінцевій меті функціонування підприємства, а саме в одержанні прибутку. З цією метою з прибутку виділяється частина для створення спеціального преміального фонду, з якого працівники отримують винагороду за підвищення продуктивності праці, зменшення витрат виробництва, внесення раціоналізаторських пропозицій і т.ін.

Премії можуть видаватись у вигляді акцій того підприємства чи компанії, на якій працює робітник. Це певною мірою залучає його не тільки до участі в розподілі частини продукту, але деякою мірою і до управління підприємством.

З розвитком системи трудових відносин їх удосконалення відбувається не тільки в напрямі поліпшення організації заробітної плати, але й створення різноманітних систем соціального страхування та соціального забезпечення. Прикладом останнього можуть бути системи корпоративних пенсійних фондів, у формуванні яких беруть участь роботодавці і наймані працівники. Такі системи недержавного пенсійного забезпечення дуже поширені в багатьох країнах. До цих систем часто розробляються також різноманітні системи охорони здоров'я, коли робітники, а нерідко і члени їх сімей, обслуговуються за рахунок фірми.

Пошук нових і вдосконалення існуючих систем заробітної плати дозволяє пом'якшити протилежність економічних інтересів найманого

робітника і роботодавця, залучити творчий, інтелектуальний потенціал працівника і, урешті-решт, сприяє збільшенню прибутку власника засобів виробництва.

Нові категорії та питання

Капітал
Загальна форма руху капіталу
Суперечності загальної форми капіталу
Первинне нагромадження капітулу
Вартість товару робоча сила
Споживна вартість робочої сили
Технічна будова капіталу
Постійний капітал
Змінний капітал
Додаткова вартість
Необхідний продукт
Додатковий продукт
Необхідний робочий час
Додатковий робочий час
Норма додаткової вартості
Кругообіг капіталу і його фази
Заробітна плата
Номінальна заробітна плата
Реальна заробітна плата
Мінімальна заробітна плата
Почасова заробітна плата
Відрядна заробітна плата
Система Ф.Тейлора
Тарифна система заробітної плати
Преміальні системи заробітної плати
Колективні системи заробітної плати

Питання для самоконтролю

1. Якими двома метаморфозами може бути визначено рух товару і грошей?

2. Що є спільним між метаморфозами Т—Г—Т і Г—Т—Г?

3. У чому відмінності між такими формами товарного обігу, як Т—Г—Т і Г—Т—Г?

4. Чому метаморфоз Г—Т—Г повинен бути записаний як Г—Т—Г', де Г'=Г+∆Г?

5. Як можна в найбільш стислому вигляді визначити капітал?

6. Які особливості капіталу як самозростаючої вартості відзначає К.Маркс?

7. Чому метаморфоз Г—Т—Г' К.Маркс називає загальною формою руху капіталу?

8. У чому суть суперечності загальної формули руху капіталу?

9. Які аргументи доводять той факт, що приріст вартості не може відбутись у сфері обігу?

10. Які факти підтверджують те, що капітал (приріст вартості) не може виникнути і поза обігом?
11. Як формулюється суперечності загальної форми капіталу?
12. Чому самозростання вартості не порушує дії закону вартості?
13. Що таке робоча сила?
14. Які два рівня поєднання робочої сили і засобів виробництва існують у капіталістичному виробництві?
15. За яких умов робоча сила перетворюється на товар?
16. Що означає термін «первісне нагромадження капіталу»?
17. Чому раб або кріпак не мали можливості продавати свою робочу силу?
18. Що є основними наслідками процесу первинного нагромадження капіталу?
19. У чому особливість товару робоча сила?
20. У чому полягає вартість товару робоча сила?
21. Чи входять у вартість робочої сили найманого робітника витрати на споживання його сім'ї?
22. Від яких чинників залежить вартість робочої сили?
23. Чи можна говорити про національні відмінності у вартості робочої сили?
24. Які чинники впливають на зростання вартості робочої сили?
25. Які фактори можуть вести до зменшення вартості товару робоча сила?
26. У чому суть споживчої вартості товару робоча сила?
27. На яких ринках капіталіст (підприємець) купує елементи продуктивного капіталу?
28. Чи може мінова вартість (ціна) товару робоча сила відхилятись від вартості і якщо так, то під впливом яких факторів?
29. В якій сфері здійснюється перша стадія перетворення грошей на капітал?
30. Чим визначається пропорція, в якій буде поєднано робочу силу і засоби виробництва?
31. Що таке технічна будова капіталу?
32. Які реальні втрати може понести найманий робітник уже в процесі першої стадії кругообігу капіталу

$$\left(\Г - \text{Т}\left\langle\frac{\text{Робоча сила}}{\text{Засоби виробництва}}\right.\right)$$

навіть за умови, що ціна на його товар буде збігатися з вартістю його робочої сили?
33. У чому суть авансування найманим робітником покупця (капіталіста, підприємця) уже в момент купівлі робочої сили?
34. На якій стадії кругообігу капіталу відбувається процес створення додаткової вартості?

35. Чому частину капіталу і на якій підставі К.Маркс називає постійним (С) капіталом?
36. Що таке додаткова вартість?
37. Яку частину капіталу і у зв'язку з чим К.Маркс називає змінним (V) капіталом?
38. Що таке необхідний і що таке додатковий продукт?
39. Що таке необхідний і що таке додатковий робочий час?
40. Що К.Маркс називає експлуатацією найманих робітників?
41. Що таке норма додаткової вартості і що вона показує?
42. В якій сфері (обігу чи виробництва) реалізується остання стадія (фаза) кругообігу капіталу?
43. Чому капітал не можна ототожнювати із засобами виробництва?
44. Які відносини відображає категорія «капітал»?
45. В якій країні найбільш рельєфно (певною мірою показово) відбувався процес первинного нагромадження капіталу?
46. Які особливості процес первинного нагромадження капіталу мав місце в Україні в перші десятиріччя її незалежності?
47. Чому на поверхні явища створюється ілюзія того, що робочий продає капіталісту не робочу силу, а працю?
48. Які аргументи наводить К.Маркс, стверджуючи, що праця не може бути товаром?
49. Чому заробітна плата виступає формою вартості товару робоча сила?
50. Які функції притаманні заробітній платі?
51. Що таке номінальна заробітна плата?
52. Що таке реальна заробітна плата?
53. Який взаємозв'язок існує між номінальною і реальною заробітною платою?
54. З чим пов'язано зростання реальної заробітної плати найманих робітників у розвинених країнах в другій половині XX ст. і на початку XXI ст.?
55. Яку роль відіграє держава в сучасних умовах у здійсненні купівлі—продажу товару робоча сила?
56. Що таке мінімальна заробітна плата і як визначається її розмір?
57. Яким законом України регулюється розмір мінімальної заробітної плати?
58. Хто і з якою періодичністю в Україні встановлює розмір мінімальної заробітної плати?
59. Чому в західних державах поступово відмовляються від індексації мінімальної заробітної плати у зв'язку з інфляцією?
60. Як змінювалась мінімальна заробітна плата найманих робітників у незалежній Україні з 1991 р. до сьогодні?
61. Що являє собою почасова заробітна плата?

62. Що таке відрядна заробітна плата і які переваги вона дає підприємцю (капіталісту)?
63. Чому у високорозвинених країнах (наприклад, у США) у сучасних умовах почасова заробітна плата більш розповсюджена, ніж відрядна?
64. Що таке система заробітної плати?
65. Що являла собою система заробітної плати Ф.Тейлора і чому вона і схожі на неї системи (Ганта, Мерріка тощо) сьогодні практично не застосовуються?
66. Які базові принципи лежать в основі сучасних систем організації заробітної плати?
67. Що таке тарифна система заробітної плати і які складові цієї системи?
68. У чому суть преміальних систем організації заробітної плати і коли вони найчастіше застосовуються?
69. Що являють собою колективні системи організації заробітної плати?
70. Які непрямі напрями стимулювання найманого робітника до високоефективної праці мають місце сьогодні у високорозвинених країнах?

РОЗДІЛ VII

ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

1. Витрати виробництва, їх сутність і види.
2. Прибуток як перетворена форма додаткової вартості. Норма і маса прибутку.
3. Середня норма прибутку й утворення ціни виробництва.
4. Теорії прибутку.

7.1. Витрати виробництва, їх сутність і види

Як було розглянуто в попередніх розділах, вартість товару містить усю уречевлену суспільно необхідну працю, витрачену на його виготовлення. Це означає, що для суспільства витрати на виробництво товару будуть дорівнювати вартості. Це суспільні витрати, і якщо вартість товару визначити літерою W, то суспільні витрати за своєю структурою будуть включати ті самі складові елементи, що й вартість (W = C + V + m). Але капіталіст (підприємець) витрачає на виробництво товару не працю, а свій капітал. Його витрати будуть меншими за суспільні витрати.

Так, для процесу виробництва підприємцю необхідно залучити певні ресурси. Ці ресурси, а саме засоби виробництва й робоча сила, знаходяться на ринку, мають товарну форму, а відтак, і певну вартість. Власник капіталу на свої гроші купує ці фактори в пропорції, необхідній для здійснення виробництва і щодо цього несе витрати. Ці витрати капіталу, які зроблені для придбання засобів виробництва (постійний капітал — С) і для придбання робочої сили (змінний капітал — V) і є витратами капіталу. Якщо ці витрати капіталу позначити літерою *K*, то тоді отримаємо формулу капіталу, що відображає складові його витрат:

$$K = C + V.$$

Отже, для капіталіста вартість товару, який буде вироблено, вимірюється не витратами праці, а витратами капіталу. Те, скільки коштує йому товар, визначається витратами його капіталу.

У процесі виробництва, під час поєднання засобів виробництва і робочої сили, створюється новий товар, нова споживча вартість. При

цьому робітник своєю конкретною працею переносить вартість постійного капіталу (С) на вартість нового товару. Згадаємо, що вартість товару — це уречевлені в ньому суспільно необхідні витрати праці. Витрати праці вимірюються робочим часом, а вже його для визначення ціни ми переводимо в грошовий еквівалент. Припустимо, що фабрикант виготовляє кухонні меблі. Для виробництва одного комплекту, на що робітник витрачає, наприклад, увесь робочий день у 8 год., необхідні дошки. Для виготовлення цієї кількості дошок уже раніше і на іншому виробництві витрачено 4 год. Суспільно необхідної праці. Припустимо, що 1год. цієї праці дорівнює 2 грн. Це означає, що на дошки, необхідні для виготовлення цього комплекту меблів, уже витрачено 4год. праці або в грошовому еквіваленті 8грн. Ці 4год. витрат праці вже ввійдуть у вартість нового товару — у комплект кухонних меблів. У грошовому еквіваленті, тобто в ціні меблів, частина вартості буде представлена як 8грн. Якщо змінюються витрати праці на виробництво дошок, наприклад, удвічі, то і вартість, і ціна цієї частини вартості меблів зросте вдвічі. Отже, зміна вартості спожитих засобів виробництва (постійного капіталу) веде до відповідної зміни (зменшення або збільшення) вартості нового товару, а відтак (за умови дії в чистому виді закону вартості), і до такої ж зміни ціни.

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

Припустимо, що робітник, який виготовляє комплект кухонних меблів, витрачає на це 8год. праці, яка до того ж за своїми основними параметрами (продуктивність, інтенсивність і т.ін.) тотожна витратам суспільно необхідної праці. При цьому грошовий еквівалент 1год. Суспільно необхідної праці, як це ми припустили раніше, дорівнює 2грн.. Це означає, що робітник у процесі споживання свого товару робоча сила створить нову вартість у 16грн. (8год.×2грн.). Ця новостворена вартість, як уже доведено раніше, включає як необхідний продукт (тобто вартість змінного капіталу) — V, так і додаткову вартість — m, тобто ці 16грн. включають V+m у певній їх пропорції. Нехай денна вартість робочої сили найманого працівника в грошовому еквіваленті дорівнює 8грн., тобто половину новоствореної вартості складає необхідний продукт, іншими словами, зарплату працівника. Якщо ж у цей період вартість робочої сили зміниться (напри-

клад, зросте до 10грн.), то це ніяк не змінить величини новоствореної вартості (V+m). Зміниться тільки співвідношення між V та m. Якщо до зростання вартості робочої сили воно було (8V+8m), то після її збільшення до 10грн. воно буде (10V+6m). Відтак, оскільки вартість товару (в нашому випадку меблів) включає усі ці складові, а саме C+V+m, то від зміни вартості робочої сили (її зменшення або збільшення) вона не зміниться. З цього випливає дуже важливий висновок. Вартість товару, а отже, і його ціна, не залежать від зміни вартості товару робоча сила. Цей теоретичний і науково обґрунтований висновок дуже не подобається всім власникам засобів виробництва, бо зростання вартості робочої сили, а отже, і заробітної плати, веде до зростання витрат капіталу і в разі незмінної вартості виробленого товару (у нашому випадку меблів) зменшує додаткову вартість, яку отримує капіталіст. Це пояснює той факт, що власники засобів виробництва, а разом з ними і частина оплачених ними науковців стверджують, що зростання заробітної плати веде до зростання ціни товарів.

Витрати на виробництво товарів включають усі витрати капіталу, пов'язані як із самим процесом виробництва товару, так і з його транспортуванням та реалізацією. У цій сукупності вирішальними з погляду загальних витрат є витрати на виробництво товару. Їх визначають як ***собівартість***. У будь-якій формі організації виробництва ця економічна категорія має величезне значення, бо зниження собівартості є найбільш важливим чинником зменшення вартості товару. А для підприємця зниження собівартості дає можливість за тією самою вартістю товару отримати більшу додаткову вартість.

Зменшення собівартості стосується обох частин у витратах капіталу, тобто і постійного, і змінного капіталу. Зменшення витрат постійного капіталу найчастіше пов'язане з пошуком шляхів раціонального економного використання предметів і засобів праці, із застосуванням на виробництві досягнень науки і техніки тощо. Це сприяє прогресу й розвитку суспільного виробництва. Але не слід забувати, що запаморочений гонитвою за прибутком капіталіст часто економить на тому обладнанні і матеріалах, які забезпечують безпеку виробництва, охорону праці і т.ін. Що стосується змінного капіталу, то скорочення цих витрат може здійснюватись як у прогресивному напрямі, скажімо, шляхом більш високого рівня організації праці, навчання працівників тощо, так і шляхом, спрямованим проти робітника. Це можуть бути різні необґрунтовані або завищені штрафні санкції, підвищення інтенсивності праці найманих робітників і т.ін.

Слід зазначити, що в економічній теорії останнім часом поряд з бухгалтерськими витратами дуже поширеним є визначення внутрішніх економічних витрат. Вони визначаються як неявні (негрошові) витра-

ти, які підприємець міг би отримати на альтернативній основі. Так, це може бути відсоток від тих грошей, які б він спрямував не на виготовлення товару, а в банк на депозит. Сюди відносять і ту винагороду підприємцю, яку він би отримав, не займаючись підприємництвом, а продаючи свою робочу силу.

Зрозуміло, що стосовно капіталіста, власника засобів виробництва це надуманий варіант, бо дійсний власник не піде продавати свою робочу силу. Щоправда, часто цей власник бере на себе організаційні або управлінські функції. Цим він економить на власних витратах, з одного боку, а з іншого — реалізує свою людську сутність, яка спрямована на працю, на створення благ. Проте і для великого власника стоїть проблема вибору або альтернативність у використанні свого багатства. Скажімо, він може вибирати, наприклад, між можливістю спрямувати свій капітал у цінні папери і банківські внески та перетворитись на капіталіста — рантьє або зайнятись виробництвом якихось товарів. Але в будь-якому випадку він не стане продавати свою робочу силу навіть за великі гроші. Ця красива казка досить поширена в суспільстві, де всі виробничі відносини — це відносини товарного виробництва.

Відкидати повністю теорію внутрішніх (неявних) витрат не варто. Якщо вона не працює стосовно великих власників засобів виробництва, то вона дійсно має місце на рівні дій дрібного підприємця, чиє економічне становище є дуже близьким до становища найманого працівника. Важливим фактором тут є і те, що в розвинутих країнах основна маса населення має певні заощадження, які здебільшого дають їх власнику можливість розпочати дрібний бізнес. Тут дійсно слід підраховувати внутрішні економічні витрати на альтернативній основі. І якщо ті заощадження і ресурси (наприклад, власне приміщення, підприємницький хист, який можна запропонувати іншому підприємцю, чи просто заробітна плата за робочу силу) у разі їх використання у формі відсотка, орендної плати, заробітної плати тощо будуть приносити вищий дохід, ніж той, що очікується у випадку використання цих ресурсів власником для здійснення підприємницької діяльності, то власник останнім займатись не буде. І зробить навпаки, коли очікувані результати від підприємницької діяльності будуть вищими.

Підсумовуючи, слід зазначити, що хоча дрібний підприємець і може застосовувати найману робочу силу епізодично або в обмеженій кількості, більшість їх, по суті, ближче до найманих працівників, ніж до капіталістів. Непрямим підтвердженням цього виступає не тільки здатність без проблем перейти в стан найманого працівника й отримувати заробітну плату, а й той факт, що з великої кількості тих, хто починає власний бізнес, у ньому залишаються тільки одиниці.

Широке застосування понять бухгалтерських і економічних виробничих витрат зумовлено ще й тим, що у витратах стертою, прихованою стає структура капіталу, його поділ на постійний і змінний. У витратах зникає цей поділ і, якщо капіталіст і поділяє ці витрати, то, як правило, як витрати оборотного і витрати основного капіталу. Витрати оборотного капіталу — це витрати на сировину, електроенергію й на інші предмети праці, які використовуються тільки в одному виробничому циклі, втрачають повністю свою натурально-речову форму, а їх вартість робітник переносить на новостворений товар. До оборотного капіталу належать і змінний капітал (робоча сила), хоча в нього і є певні особливості стосовно руху його вартості (цей капітал не переносить свою вартість, а створює нову вартість, одна частина якої представлена вартістю робочої сили, а друга частина — додатковою вартістю). Що ж стосується основного капіталу, то він представлений засобами праці, які беруть участь у кількох виробничих циклах і протягом усього періоду свого існування не втрачають натурально-речової форми. Наприклад, будівля або верстат, або аналогічний з ним елемент основного капіталу залишаються такими самим протягом усього періоду їх існування. Вартість основного капіталу переноситься на новостворений товар поступово, певними порціями, які називають ***амортизацією***. Величина цієї порції залежить від вартості конкретного елемента основного капіталу і терміну його експлуатації. Наприклад, якщо верстат коштує 10000грн. і за умови технічно правильної експлуатації слугує 10 років, то це означає, що амортизація кожного року буде дорівнювати 1000грн. Але в практиці використовують не суму амортизації, а її відносний показник у вигляді норми амортизації (N_a). Способи його розрахунку залежно від того, визначається лінійна амортизація чи, скажімо, прискорена, дещо відрізняються, але скоріше в деталях, а не по суті. У випадку лінійної амортизації її норма буде визначатись за формулою:

$$N_a = \frac{\text{Сума амортизації}}{\text{Варість елементуосновного капіталу}} \times 100.$$

У нашому прикладі річна норма амортизації по верстату складе:

$$N_a = \frac{1000\ грн}{1000\ грн} \times 100 = 10\ \%.$$

У витратах капіталу норма амортизації відіграє дуже важливу роль, бо якщо вона досить висока, то це означає, що термін дії конкретного

елементу основного капіталу є відносно невеликим, а відтак, зменшується ризик втрат від його морального старіння. З позиції суспільства амортизація теж має велике значення, бо вона повертається в процес суспільного виробництва, а це означає, що відновлюється база для простого відтворення (а за певних умов — частково і для розширеного) і зберігаються робочі місця. З огляду на це держава часто вдається на певних напрямах суспільного виробництва до так званої прискореної амортизації. Вона є вигідною для власника засобів виробництва і часто виступає потужним стимулом до розширення виробництва. Суть цієї вигоди полягає в такому: за прискореної амортизації відрахування збільшуються і при цьому перевищують міру річного розміру амортизації. Це перевищення береться з прибутку капіталіста, але йому це вигідно, бо ця частка не обкладається податком і він здійснює капіталізацію прибутку, обходячи фіскальну систему.

7.2. Прибуток як перетворена форма додаткової вартості. Норма і маса прибутку

В умовах суспільного виробництва, особливо в умовах товарного, виробничі відносини часто виступають у перетвореній формі, яка вуалює, приховує їх дійсну сутність. Приклад цього вже було розглянуто в попередньому розділі, де доведено, що заробітна плата, як відносини між найманим робітником, з одного боку, і власником засобів виробництва — з іншого, з приводу купівлі-продажу (відчуження) робочої сили, на поверхні виступає не як плата за товар робоча сила, а як плата за працю. Такої ж перетвореної форми набуває і та додаткова вартість, яку своєю працею створює найманий робітник і яку у вигляді додаткової вартості привласнює капіталіст, тобто власник засобів виробництва.

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

Візьмемо для ілюстрації такий приклад. Припустимо, що капіталіст увів в обіг 100грн. і з них 70грн. витратив на постійний капітал, а 30грн. — на змінний, у результаті виробництва отримав 30грн. додат-

кової вартості. Для нього вона виступає як продукт функціонування всього авансованого капіталу в 100грн. Хоча насправді це є продукт, створений змінним капіталом.

Слід зазначити, що якщо товар реалізовано за його вартістю, то в цьому випадку додаткова вартість (m) дорівнює прибутку (Р). Останній набуває перетвореної форми тільки в тому, що постає як продукт функціонування всього капіталу. Окрім цього, прибуток є реалізованою додатковою вартістю. Це пов'язано з тим, що додаткова вартість завжди міститься в новоствореному товарі незалежно від того, продали його чи ні. Прибуток же являє собою вже реалізовану на ринку додаткову вартість. Якщо товар не буде продано, то не буде і прибутку.

Ще одна особливість прибутку полягає в тому, що прибуток дорівнює додатковій вартості тільки тоді, коли товари реалізовані за вартістю. Якщо ж ціна товару не збігається з вартістю (товар продається вище або нижче за вартість), то тоді величина прибутку в першому випадку буде вищою за додаткову вартість, а в останньому випадку — нижчою. Можливість кількісного відхилення прибутку від додаткової вартості пояснює той факт, що капіталіст може продавати товар і нижче від вартості й так само отримувати прибуток. У практиці обміну прибуток є різницею між ціною реалізації товару і витратами капіталу. Отже, ціна товару тісно пов'язана з витратами, і коли вона падає до рівня витрат, виробництво товару стає недоцільним і припиняється. Зростання ціни над витратами навіть за межі вартості товару (C+V+m) можливе, але теж на кожний даний момент має певну межу, яка визначається платоспроможністю покупця.

Ці загальні положення про взаємозв'язок витрат капіталу і ціни в реальній дійсності доповнюються безліччю конкретних ситуацій щодо змін ціни, бо остання залежить від великої кількості чинників, які супроводжують відчуження товару (співвідношення попиту і пропозиції, мода, сезон, реклама тощо).

В умовах ринкової економіки прибуток виступає головним рушійним мотивом для застосування капіталу. При цьому важливим є не тільки конкретний розмір отриманого прибутку, але і його відносна (стосовно витрат виробництва) величина. Вона визначається через показник норми прибутку (р'), який можна подати у вигляді формули:

$$p' = \frac{m}{C + V}.$$

Отже, норма прибутку — це співвідношення додаткової вартості до всього авансованого капіталу.

Як уже було розглянуто, за умови збігу ціни товару і його вартості додаткова вартість (m) за своєю величиною дорівнює прибутку (Р). Різниця між ними полягає тільки в тому, що прибуток виступає як породження всього авансованого капіталу. Що ж стосується відносного вираження прибутку (його норми — р'), то вона за величиною буде меншою за відносний вираз додаткової вартості (її норми — m'). Якщо $m' = \frac{m}{V} \times 100$, то $p' = \frac{m}{C+V} \times 100$. Виняток становить тільки той випадок, коли С=0, але це практично неможливо або має місце дуже рідко.

Саме прибуток є визначальним стимулом для підприємця. Заради нього капіталіст готовий піти на будь-який ризик і навіть на злочин. К.Маркс у «Капіталі» наводить дуже образний вислів одного з тогочасних англійських журналістів стосовно тієї ролі, яку відіграє норма прибутку для капіталіста: «Капітал боїться відсутності прибутку або дуже маленького прибутку як природа боїться пустоти. Та якщо в наявності є достатній прибуток, капітал стає сміливим, забезпечте 10 відсотків, і капітал згоден на будь-яке використання, за 20 відсотків він стає жвавим, за 50 відсотків рішуче готовий зламати собі голову, за 100 відсотків він зневажає всі людські закони, за 300 відсотків немає такого злочину, на який би він не зважився, навіть під страхом шибениці» (К.Маркс, Капітал Т.1, с.770).

Зрозуміло, що капіталіст, який від застосування свого капіталу отримує певний прибуток, увесь час буде намагатись його збільшити. І це насамперед стосується норми прибутку. Оскільки у формулі норми прибутку в чисельнику стоїть додаткова вартість, то це означає, що всі шляхи, які дають можливість збільшити додаткову вартість за незмінного розміру авансованого капіталу будуть збільшувати норму прибутку. З найбільш поширених способів досягнення цього можна назвати підвищення продуктивності праці та її інтенсивності. Це, у свою чергу, може бути забезпечено застосуванням нової техніки і технології, більш ефективною організацією праці, примусовим підвищенням інтенсивності праці, наприклад, шляхом збільшення швидкості руху конвеєра і т.ін.

Важливим чинником збільшення норми прибутку є збільшення кількості оборотів капіталу за рік. Якщо, наприклад, авансований капітал у 100грн. складається з 70грн. постійного капіталу і 30грн. змінного капіталу, а сам капітал робить один оборот за рік, то за норми додаткової вартості в 100 % норма прибутку складе:

$$p' = \frac{30m}{70C + 30V} \times 100 = 30\ \%.$$

Якщо ж цей авансований капітал зробить два обороти за рік, то в разі незмінної норми додаткової вартості остання подвоїться, а відповідно зросте й норма прибутку. У наведеному прикладі норма прибутку зростає вдвічі:

$$p' = \frac{60m}{70C + 30V} \times 100 = 60\ \%.$$

Зрозуміло, що норма прибутку зросте й тоді, коли будуть зменшені витрати капіталу (C+V). Це досягається різними шляхами, серед них найбільш поширеним є економія на постійному капіталі, особливо за рахунок зменшення витрат на безпеку праці. Часто підприємці вдаються до зменшення заробітної плати, а якщо профспілки не дають можливості це зробити, то капіталіст намагається найняти робітників-іммігрантів.

Певним шляхом збільшення додаткової вартості, а відтак, і збільшення норми прибутку, є подовження тривалості робочого дня. Але оскільки цей показник, як правило, чітко регламентується законами держави, то найчастіше підприємець вдається до підвищення інтенсивності праці.

Окрім норми прибутку власника капіталу цікавить маса прибутку. Вона за незмінної норми прибутку прямо пропорційна розмірам авансованого капіталу. Визначити масу прибутку можна за формулою:

$$p = k \times p',$$

де k — це розмір авансованого капіталу.

Якщо капітал дорівнює, наприклад, 100тис. дол. США, а норма прибутку дорівнює 10 %, то тоді маса прибутку складе: P = 100 000дол. × 0,01=1 000дол., а якщо капітал зросте вдвічі, то маса прибутку за незмінної норми прибутку (10 %) становитиме вже 2 000дол. США.

Підприємець чи капіталіст зацікавлений не тільки в зростанні норми прибутку, а й у збільшенні його маси. Щоб досягти цього, окрім збільшення норми прибутку, він намагається збільшити і розмір авансового капіталу. Цим пояснюється постійний потяг капіталіста до розширення виробництва й капіталізації значної частини отриманого прибутку.

7.3. Середня норма прибутку й утворення ціни виробництва

Аналіз капіталістичного виробництва, зроблений К.Марксом, є великим науковим досягненням. Це визнають усі науковці, за винятком хіба

що тих, хто незнайомий з творами К.Маркса. Але в сучасних умовах переважна більшість західних учених, а разом з ними і багато вітчизняних науковців, вважають економічні дослідження, і особливо теорію додаткової вартості, неправильною або просто застарілою. Це зрозуміло, бо західні вчені живуть за ринкової економіки і захищають її, а автор «Капіталу» виступав не тільки проти товарного виробництва, а й проти її підґрунтя — приватної власності. Остання — «священна корова» будь-якого суспільства, економіка якого сформована на ринковій основі. Уже це одне є вагомою причиною замовчування теорії К.Маркса і визнання її застарілою або не науковою. У цьому напрямі діє і такий чинник, як заклик автора «Капіталу» до революційної зміни капіталістичної системи виробництва, що, як свідчить історія, веде до великих втрат і страждань цілих народів. До вказаних чинників слід віднести й повне економічне фіаско соціалізму, який будувався в країнах соціалістичного табору за допомогою методів масштабного і кривавого насильства, яким супроводжувалися пролетарська революція і сам процес розбудови соціалізму. Усе це разом і призвело до того, що вчення засновника марксизму в сучасних умовах ігнорується переважною більшістю як західних, так і вітчизняних науковців. Проте невдала спроба розбудови нової системи суспільного виробництва ще не означає для людства відмову від пошуку такого способу організації економіки, який би був позбавлений тих недоліків, що притаманні товарному виробництву. А вони є, і аналіз більшості з них дав ще К.Маркс. І хоча його вчення не є остаточною істиною, і деякі висновки вже не відповідають сучасному стану капіталістичних виробничих відносин, відкриття ним головних законів розвитку капіталістичної системи зберігає свою актуальність і сьогодні. І це справедливо не тільки стосовно теорії додаткової вартості, а й щодо інших закономірностей, притаманних капіталістичному способу виробництва. Серед них і теорія, що пояснює утворення середньої норми прибутку і трансформацію вартості товару в ціну виробництва. Розглянемо це більш детально.

За вченням К.Маркса, додатковий продукт, який набуває форми додаткової вартості, створює найманий робітник, що продає свій товар робочу силу, яка в руках капіталіста перетворюється на змінний капітал. Що ж стосується постійного капіталу, то він не змінює своєї вартості і не має відношення до самозростання вартості. Це означає, що в тих галузях, в яких на рівновеликий капітал буде більше змінного капіталу, за всіх інших рівних умов (приблизно однакова, тобто середня для даного часу і даного суспільства інтенсивність праці і т.ін.), буде вироблятися більше додаткової вартості, а відтак, буде вищою норма прибутку. Іншими словами, там, де органічна будова капіталу (співвідношення C/V) буде вищою, там норма прибутку буде нижчою.

Загальновідомо, що в різних галузях народного господарства органічна будова капіталу є різною. Це пояснюється тим, що розвиток науки і техніки ніколи не був рівномірним, і в різних галузях їх рівень різний. Навіть у найбільш високорозвинених країнах поряд з високотехнологічним виробництвом в окремих галузях існують досить низькотехнологічні. Зокрема, різний рівень виробництва, наприклад, у літакобудівній промисловості і в хлібопекарній. Уже сам кінцевий продукт цих галузей вимагає різного рівня співвідношення між постійним і змінним капіталом. Отже, різна органічна будова капіталу в різних галузях веде до різної норми прибутку. Але для капіталу прибуток є найвищою метою, заради якої він і здійснює виробництво. Це означає, що в ті галузі, де органічна будова капіталу висока, капіталіст перестав би вкладати свій капітал через нижчу, ніж в інших галузях, норму прибутку. Це призвело б до диспропорцій у виробництві і взагалі б зробило процес суспільного відтворення неможливим. Розвиток усіх галузей можливий тільки за умови, що кожен капіталіст, незалежно від органічної будови капіталу, на рівновеликий капітал отримує в середньому однаковий прибуток. Тобто вирівнювання різних норм прибутку є необхідною, об'єктивною умовою функціонування капіталістичного виробництва.

Слід також зупинитися на тому, що теорію утворення середнього прибутку Ф.Енгельс певним чином використав проти тих економістів, які після смерті К.Маркса підняли великий галас стосовно того, що начебто джерелом теорії додаткової вартості для автора «Капітала» стали роботи німецького економіста К.Родбертуса (1805—1875 рр.). Ф.Енгельс, який ще не підготував до видання третій том «Капіталу», у передумові до другого тому, який він теж редагував, запропонував цим економістам на основі теоретичного доробку Родбертуса довести, як утворюється середній прибуток і при цьому не всупереч закону вартості, а якраз на його основі. У К.Маркса відповідь на це питання вже була зроблена в другому розділі третього тому «Капіталу». Як і можна було очікувати, галасливі псевдонауковці всі до одного ухилилися від відповіді. І тільки німецький економіст К.Шмідт (1863—1932 рр.) та американський хімік П.Фіреман (народився у 1863 р.) у своїх статтях з приводу середньої норми прибутку дещо наблизились до теорії, уже розробленої К.Марксом.

Розглянемо на прикладі, як же відбувається процес вирівнювання різних норм прибутку в середню норму прибутку. Візьмемо рівновеликий капітал в 100 одиниць і застосуємо його в трьох галузях: машинобудуванні, хімічній промисловості і харчовій галузі з різною органічною будовою відповідно: 90C+10V; 80C+20V та 70C+30V. За умови однакової норми додаткової вартості, скажімо в 100 %, у кожній галузі буде створено різну додаткову вартість, а саме 10m, 20m та 30m. За умови однакового розміру авансованого в кожну галузь капіталу (100 одиниць) це дасть різну норму

прибутку, відповідно 10 %, 20 % і 30 %. Зрозуміло, що капіталісти з галузей з низькою нормою прибутку будуть спрямовувати свій капітал у галузі з найвищою нормою прибутку. Почнеться так звана міжгалузева конкуренція, яка виявляється в переміщенні капіталу з галузей, в яких норма прибутку низька, у галузі з вищою нормою прибутку. Цей процес приведе до того, що в тих галузях, з яких капітал перейшов в інші галузі, скоротиться виробництво, а відтак, і пропозиція товарів. Наслідком цього стане зростання цін і підвищення норми прибутку. Навпаки, у галузях, куди буде переміщений цей додатковий капітал, буде розширюватись виробництво товарів, зросте їх пропозиція, а це автоматично приведе до зменшення цін і, відповідно, норми прибутку. Так буде відбуватися доти, доки не відбудеться вирівнювання різних норм прибутку в середню на рівновеликий капітал (табл. 1.7). При цьому середню норму прибутку визначимо як співвідношення всієї додаткової вартості до всього авансованого капіталу. Тепер капіталіст продає свій товар не за вартістю, а за ціною виробництва, яка включає витрати капітала ($C + V$) і середній прибуток

Таблиця 1.7

Галузь	Капітал (c+v)	Додаткова вартість, (m)	Норма прибутку N=m/(c+v), %	Перелив капіталу	Середня норма прибутку ($P_{ср}$), %	Ціна виробництва (c+v)+$P_{ср}$	Відхилення ціни виробництва від вартості товару
Машинобудування	90c+10v	10	10	↓	20	120	+10
Хімічна	80c+20v	20	20	↓	20	120	0
Харчова	70c+30v	30	30	↓	20	120	—10

Розглядаючи процес утворення середнього прибутку, звернімо увагу на те, що прибуток виникає саме на основі дії закону вартості. Це доводить хоча б той факт, що сума цін виробництва дорівнює сумі вартостей, бо відхилення ціни виробництва від вартості взаємно урівноважуються. При цьому закон вартості, який діяв скрізь, де тільки з'являлось товарне виробництво і який у докапіталістичних формаціях виявлявся через вартість, за капіталізму діє вже через ціну виробництва.

Усе це важливо з тієї позиції, що противники вчення К.Маркса після публікації третього тому «Капіталу» (1894 р.) вже після смерті його автора стали стверджувати, що нібито між першим томом і третім є суперечність. Серед них можна назвати австрійського економіста Бем-Баверка, який намагався довести, що третій том «Капіталу» заперечує перший. Підставою для цього він вважав те, що нібито продаж товарів за цінами виробництва

заперечує дію закону вартості, який чітко сформульовано в першому томі. Але, як це розглянуто вище, К.Маркс якраз і доводить, що ціна виробництва базується на вартості і ніяк не суперечить дії закону вартості.

Слід зазначити, що теорія середнього прибутку не тільки замовчується (у тому числі й великою кількістю наших вітчизняних економістів), а ще й деякі вчені намагаються довести її необґрунтованість. Як аргумент наводиться такий факт. Переміщення капіталу неможливе або майже неможливе через різний профіль виробництва в різних галузях. Дійсно, на поверхні явища важко уявити, як капіталіст, що випускає автомобілі, раптом почне виготовляти харчі. Але це тільки зовнішнє уявлення. Справа в тому, що капітал постійно нагромаджується, і нові порції капіталу спрямовуються туди, де норма відсотка найвища. Це, до речі виявляється в диверсифікації капіталу, коли, наприклад, машинобудівна компанія починає виготовляти товари зовсім інших галузей, надає різноманітні послуги тощо. На доповнення до цього і той капітал, який щойно утворюється, теж розпочинає своє життя, як правило, у галузях з найвищою нормою прибутку.

Середня норма прибутку, як і норма прибутку, залежить від тих же факторів, що діють на останню. Це і норма додаткової вартості, і швидкість обігу капіталу, і економія капіталіста на витратах постійного капіталу та його намагання всіляко зменшити заробітну плату. Проте, у середньої норми прибутку є, так би мовити, і свої специфічні фактори, що впливають на її величину. До них слід віднести, по-перше, рівень норми прибутку в окремих галузях. Якщо він буде зростати по галузях, то так само буде зростати і середня норма прибутку. По-друге, якщо суспільний капітал розподілений так, що його переважна частина функціонує в галузях з високою нормою прибутку, то й середня норма прибутку теж буде високою. Принаймні вищою, ніж у тій країні, де аналогічний капітал буде зосереджено переважно в галузях з низькою нормою прибутку.

Загалом у процесі розвитку капіталістичного виробництва середня норма прибутку виявляє тенденцію до зменшення. Це пов'язано, перш за все, зі зростанням органічної будови капіталу. Зрозуміло, що застосування науки і техніки на виробництві в кожному конкретному випадку веде до зростання норми прибутку. Але це має місце доти, доки нова технологія не стане загальною, і тоді середня норма прибутку виявить тенденцію до зниження.

Органічна будова капіталу весь час зростає, бо в цьому реалізується технічний прогрес. Проте середня норма прибутку виявляє тільки тенденцію до зменшення. Це пов'язано з дією цілої низки чинників. До них слід віднести постійне намагання капіталіста якомога повніше

використати змінний капітал. Застосовуючи наукові досягнення, різні форми і системи заробітної плати, власник капіталу всіляко підвищує віддачу від робочої сили. В останні десятиліття все більшою мірою в процесі створення нової вартості використовуються інтелектуальні, творчі здібності робочої сили. Безсумнівно важливим чинником виступає і намагання капіталіста зменшити заробітну плату і зробити її нижчою від вартості товару робоча сила. Навіть коли реальна заробітна плата зростає (а це має місце у високорозвинених країнах), то її темпи часто нижчі від темпів зростання вартості робочої сили.

У сучасних умовах, коли інтернаціоналізація господарської діяльності веде до такого явища як глобалізація, особливе місце в стримуванні падіння середньої норми прибутку відіграє міжнародна торгівля. Вона дає можливість капіталісту залучити до виробництва більш дешеву, ніж національна, робочу силу. У цьому напрямі діє і такий чинник, як залучення дешевих ресурсів, що дозволяє зменшити витрати на постійний капітал.

Слід відзначити, що на рубежі XIX-xXст. виникають монополії, які встановлюють своє панування в системі суспільного виробництва. За цих умов виникає монопольно висока норма прибутку. Вона є економічною реалізацією панівного становища монополій в економічному житті суспільства. Але слід підкреслити, що виникнення монопольно високої норми прибутку не припиняє дії закону вартості. Проте певна його модифікація має місце.

По-перше, монополія, хоча і виростає з конкуренції, повністю її знищити не може. Це означає, що і міжгалузева конкуренція залишається, хоча й зазнає певних змін під дією монополій.

По-друге, монополія, хоча й отримує надприбутки, але їх основою є середня норма прибутку. Адже навіть, коли монополія встановлює монопольні ціни, вони мають певну межу — це купівельна спроможність населення.

По-третє, монополія отримує надприбутки і внаслідок того, що це, як правило, потужне, масштабне виробництво, де є всі умови для виникнення прибутку, як різниці між суспільною вартістю товару і вартістю його виробництва в монополіста.

По-четверте, через ціни монополія перерозподіляє частину прибутку, отриманого в інших галузях народного господарства, особливо в тій його ланці, що представлена дрібним товаровиробником.

Таким чином, можна зробити висновок, що теорія середньої норми прибутку, розроблена К.Марксом, не втратила своєї актуальності і у своєму подальшому розвитку відображає ті особливості товарного виробництва, які притаманні новому рівню його організації.

7.4. Теорії прибутку

Як зрозуміло з вищевикладеного матеріалу, прибуток, як і додаткова вартість, виражає виробничі відносини між найманими робітниками і власниками засобів виробництва, але в завуальованій формі. Прибуток створює враження про те, що його джерелом є весь авансований капітал.

У теоретичному плані проблемі прибутку багато уваги приділили вже класики політичної економії А.Сміт і Д.Рікардо. А.Сміт, досліджуючи процес виробництва, як відомо, розвиває започатковану У.Петті трудову теорію вартості. У зв'язку з цим і прибуток він визначає як частку, яку отримує капіталіст із вартості тієї продукції, яку створили наймані працівники. У цій позиції він дуже близько підійшов до розуміння природи прибутку. Але, як відомо, А.Сміт тлумачів вартість неоднозначно. Поряд з першим визначенням у нього був і підхід, відповідно до якого вартість складалася із суми заробітної плати, ренти й прибутку. При цьому прибуток він розглядав як винагороду капіталісту за те, що він організував виробництво і вклав свій капітал. Попри явний відхід від наукового визначення вартості А.Сміт тут зовсім неправильно трактує і прибуток.

Д.Рікардо вже однозначно стоїть на позиції трудової теорії вартості. У нього вартість може розпадатись на заробітну плату, прибуток і ренту, але ж ніяк не складається з них. Відштовхуючись від наукового визначення вартості і, на відміну від А.Сміта, не коливаючись щодо цього, він однозначно тлумачить прибуток як частку вартості продукту, створеного найманим працівником. Більше того, він чітко визначає і протилежність між прибутком і заробітною платою. Чим нижчою буде заробітна плата, тим вищим буде прибуток, і навпаки. Це був, безсумнівно, великий крок у розвитку теорії прибутку.

У подальшому, із загостренням суперечностей між найманими працівниками і капіталістами, відбулось і розмежування між економістами. Частина їх стала на позиції класу капіталістів і зосередила свої зусилля на пошуку такого пояснення прибутку, який би не пов'язував його надходження з працею найманого робітника.

Серед найбільш поширених є теорія трьох факторів виробництва французького економіста XIXст. Ж.Б.Сея. За його вченням, у процесі виробництва беруть участь три фактори: капітал, праця і земля. Сам капітал він ототожнював із засобами виробництва і вважав, що він наділений продуктивністю. Тобто, за його теорією, капітал сам по собі створює прибуток, і найманий робітник не має до цього ніякого стосунку. Праця останнього є джерелом тільки того доходу, який він отри-

мує у вигляді заробітної плати, бо, за теорією Ж.Б.Сея, заробітну плату створює праця. Відповідно і ренту землевласнику приносить земля, яка виступає її джерелом.

Ненауковість цієї теорії є очевидною, але, незважаючи на це, вона широко використовується як західними, так і значною частиною вітчизняних економістів. Причиною цього є те, що вона надто зручна для простого вирішення питання про протилежність економічних інтересів власника засобів виробництва (землі й капіталу) і найманих працівників. Адже коли кожен із факторів сам створює свою форму доходу (ренту, прибуток чи заробітну плату), то й жодних суперечностей між тими, хто володіє цими факторами і отримує відповідний дохід, не може бути.

Наприкінці ХХст. дуже поширеною стала теорія прибутку, яка зводить цю категорію до винагороди капіталіста за його підприємницький хист, за його керівництво виробництвом.

Єдиною науковою теорією прибутку є теорія К.Маркса, яка аргументовано доводить, що прибуток — це перетворена форма вартості, яку створює найманий працівник і яка на поверхні (у цьому якраз і полягає суть перетворюваності) виступає як породження всього капіталу. Теорія прибутку К.Маркса підкреслює об'єктивно дану протилежність економічних інтересів власника засобів виробництва і найманого робітника (протилежність, яку вже фіксує Д.Рікардо).

Запропонований К.Марксом шлях революційного перетворення товарного виробництва з його експлуатацією, кінцевим виразом якої виступає прибуток, як перетворена форма додаткової вартості, на нетоварне комуністичне виробництво не був реалізований. Точніше скажімо — частково (у формі радянського соціалізму) був реалізований, але не виявився більш ефективним, ніж товарне виробництво. Цей факт не є підставою для заперечення наукової теорії прибутку, розробленої К.Марксом. Колись це, мабуть, буде здійснено, але сьогодні люди у своїй масі ще не готові до реалізації у виробництві, а відтак, і в житті суспільства, найвищих мрій людства про абсолютну соціальну справедливість, рівність, гармонію із собою, іншими людьми та навколишнім середовищем.

Нові категорії та поняття

Суспільні витрати
Витрати капіталу
Собівартість
Бухгалтерські витрати
Внутрішні витрати
Основний капітал
Оборотний капітал
Амортизація

Норма амортизації
Прибуток
Норма прибутку
Маса прибутку
Середня норма прибутку
Міжгалузева конкуренція
Ціна виробництва
Тенденція середньої норми прибутку до зменшення
Теорія прибутку А.Сміта і Д.Рікардо
Теорія прибутку Ж.Б. Сея

Питання до самоконтролю

1. Чи збігаються суспільні витрати з вартістю?
2. Чим вимірюється вартість товару для капіталіста?
3. Якою працею (конкретною чи абстрактною) робітник переносить на новий товар вартість постійного капіталу, який задіяний у процесі виробництва?
4. Якою працею (конкретною чи абстрактною) найманий робітник створює нову вартість?
5. Від чого залежить величина новоствореної вартості?
6. Чи залежить вартість товару, а відтак, і його ціна, від зміни вартості робочої сили?
7. Що таке собівартість?
8. За рахунок чого можна зменшити витрати постійного і змінного капіталу?
9. Що являють собою внутрішні (неявні) витрати?
10. Як можна оцінити теорію внутрішніх (неявних) витрат з позиції їх аналізу підприємцем?
11. Що являє собою основний капітал?
12. Що таке оборотний капітал?
13. Що таке амортизація?
14. Як розрахувати норму амортизації і що вона показує?
15. Які існують способи розрахунку амортизації?
16. Що таке прибуток?
17. Чи збігаються кількісно прибуток і додаткова вартість?
18. У чому полягає перетворений характер прибутку?
19. Які особливості притаманні прибутку?
20. Чи може капіталіст (підприємець) отримувати прибуток, якщо він продає товар нижче за його вартість?
21. Що показує норма прибутку і як вона розраховується?
22. Чи є різниця і якщо є, то в чому вона виявляється, між нормою додаткової вартості і нормою прибутку?

23. За рахунок чого капіталіст(підприємець) може збільшити норму прибутку?
24. Як впливає збільшення кількості оборотів капіталу за рік на річну норму прибутку?
25. Чи можна збільшити норму прибутку шляхом подовження тривалості робочого дня?
26. Як підприємець в умовах законодавчо обмеженої тривалості робочого дня все ж таки знаходить спосіб збільшення обсягу використаної праці найманого працівника?
27. Що таке маса прибутку і як її визначити?
28. Чому норма прибутку на рівновеликий капітал, застосований у галузях з різною органічною будовою капіталу, буде різною?
29. Як здійснюється процес вирівнювання різних норм прибутку в середній прибуток?
30. Що таке міжгалузева конкуренція?
31. Що таке ціна виробництва?
32. Чи існує суперечність між дією закону вартості і продажем товарів за цінами виробництва?
33. Чи можливе переміщення капіталу з однієї галузі в іншу в сучасних умовах і якщо так, то як це відбувається?
34. Як у довготривалому періоді змінюється середня норма прибутку?
35. Які чинники перетворюють процес зменшення середньої норми прибутку тільки на загальну тенденцію?
36. Які зміни в розвитку продуктивних сил впливають на зміну середньої норми прибутку і як саме?
37. Як модифікується в умовах наявності монополій дія закону вартості?
38. Як трактував прибуток А.Смітт?
39. У чому полягає внесок Ф.Рікардо в розвиток теорії прибутку?
40. У чому суть теорії трьох факторів виробництва Ж.Б.Сея?
41. Чи можна вважати науковою теорію, яка зводить прибуток до форми винагороди для капіталіста за його підприємницький хист і за його керівництво виробництвом?

РОЗДІЛ VIII

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

1. Сутність і функції ринку.
2. Конкуренція і моделі ринків.
3. Класифікація ринків і загальні основи їх функціонування.
4. Інфраструктура ринку.

8.1. Сутність і функції ринку

Ринкова економіка починає своє повнокровне існування саме як вирішальна форма організації суспільного виробництва з перемогою капіталізму. Визначальним елементом цієї системи є ринок, який слід віднести до однієї з найскладніших економічних категорій, яка відображає надзвичайно складну сукупність виробничих відносин.

Єдиної дефініції стосовно ринку немає, і це природно, бо науковці, визначаючи сутність ринку, роблять акцент на тій чи іншій стороні цього багатогранного явища. Найчастіше визначення ринку дають у такому дещо вузькому значенні, зводячи його сутність до товарного обміну. З цієї позиції ринок — це місце, де зустрічаються покупець і продавець або це обмін товарів, що здійснюється за законами товарного виробництва. Ці визначення, безсумнівно, мають право на існування, але вони дуже стислі і за великим рахунком не дають повного розкриття сутності ринку.

Поряд з цим підходом є визначення, в яких дослідники намагаються розкрити сутність ринку не з огляду на головні (товарообмінні) операції, а з огляду на його місце в суспільному відтворенні загалом. Іншими словами, визначення ринку дається більш широко, як одній з форм організації суспільного виробництва. У цьому значенні ринок можна визначити так: в економічній системі, яка функціонує як товарне виробництво, ринок — це головний регулюючий механізм усього суспільного відтворення, який реалізує свої функції через багатогранну сукупність виробничих відносин, що формуються в процесі товарного обміну.

Головними суб'єктами відносин, які виникають у цій царині, виступають покупці і продавці. Але в цих відносинах беруть участь також виробники і держава. Як покупці виступають представники всіх верств населення.

Якщо ж розглядати покупців і продавців з погляду їх найбільш загальної і типової організації, то вони виступають у формі домогосподарств і підприємств. Перші є власниками практично всіх ресурсів і головного з них — робочої сили. За Конституцією України, народу належать усі корисні копалини, повітряний і водний простір і т.ін. Це означає, що все це належить усім громадянам цієї країни. Щоправда, це право скоріше просто формальне, бо його реалізація здійснюється через владу, а остання в особі своїх представників дуже часто використовує своє становище для власного збагачення. Тому не дивно, що всього за неповних 18 років у нашій державі як з неба з'явились мультимільйонери і мільярдери, про таланти яких народ України ніколи до цього не чув.

Що стосується підприємств, то вони є первинною ланкою народного господарства і в процесі обміну почергово виступають і як продавці, і як покупці. Кожне підприємство є особливим, і це залежить від багатьох чинників, як то вид продукції, що виробляється, кількість працюючих, місце розташування тощо. Окрім цих скоріше технічних моментів, важливою основою для характеристики всього різноманіття підприємств є також їх організаційно-правова форма. Це можуть бути товариства, сімейні підприємства, кооперативи, підприємства релігійних і громадських організацій і т.ін.

Ринок *— це,* перш за все, *головний регулюючий механізм у системі суспільного відтворення, що функціонує на основі товарного виробництва*. З цього погляду в ньому постійно відбуваються процеси, які й виступають елементами цього регулювання. До найбільш важливих, ключових категорій слід віднести *категорію попиту і пропозиції*.

Попит *— це потреба, яка забезпечена грошовим еквівалентом*. Попит, якщо мати на увазі його кількісну ознаку, може бути *індивідуальним* і *сукупним*. Якщо перший являє собою попит окремої людини, то другий є попитом певного угруповання людей, а в більш широкому вимірі — це попит усього населення. Відповідно до закону зростання потреб, попит, як індивідуальний, так і сукупний, постійно зростає. Окрім цієї кількісної зміни, попит виявляє досить стійку тенденцію до індивідуалізації. Вимірюють попит у грошовій формі.

Попит на товари й послуги в кожному конкретному випадку визначається під впливом різноманітних чинників, але найважливішим фактором, який впливає на попит, є *ціна*. Чим вища ціна, тим нижчий (за незмінності

інших чинників) попит і навпаки. Цю залежність називають ***законом попиту*** і її можна подати у вигляді кривої АВ (рис. 1.8.). Якщо попит знаходиться в точці Е, то це означає, що за даного рівня цін (P_2) споживачами буде куплено товарів у кількості Q_1. За умови зменшення цін до рівня P_1 попит на товари зросте і становитиме Q_2.

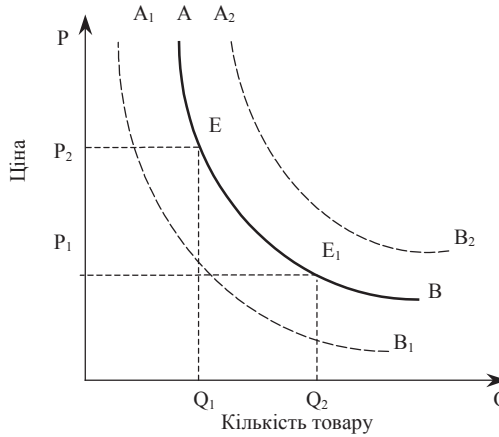

Рис. 1.8. Крива попиту

Але окрім ціни, як визначального чинника кількісної зміни попиту, є й такі чинники, які безпосередньо не належать до цінових факторів. Їх так і називають: нецінові чинники. До них слід віднести зміну доходів населення, зменшення податків, ціну на суміжні товари й товари-субститути, моду, сезон, смаки тощо. Якщо, наприклад, зростають доходи населення, то зростає і попит. При цьому крива попиту буде переміщуватись вправо і займе положення A_2B_2. За зменшення доходів, навпаки, вона зміститься вліво в положення A_1B_1. Нецінові чинники суттєво впливають на розмір попиту, але вирішальним фактором впливу залишається ціна.

Друга важлива категорія ринку — це ***пропозиція***. Вона являє собою ту кількість товарів, які виробник згоден продати на ринку за даного рівня цін. Пропозиція товару, як і попит, здійснюється окремими виробниками, але весь обсяг запропонованих товарів та послуг визначається як сукупна пропозиція. Як це зрозуміло вже з визначення, пропозиція товарів теж залежить від ціни. Але тут, порівняно з попи-

том, залежність зворотна. Чим вища ціна, тим більшою буде пропозиція товарів і навпаки.

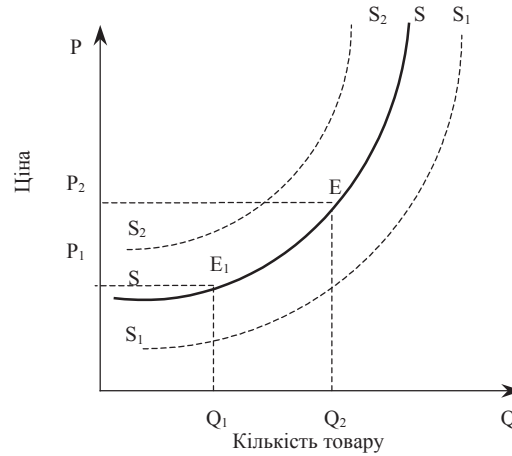

Рис. 2.8. Крива пропозиції

Так, у разі ціни P_1, пропозиція товарів буде в обсязі Q_1 (рис. 2.8.), а в разі зростання ціни до P_2 і пропозиція товарів зросте до обсягу Q_2. Цю закономірність між ціною і обсягом пропозиції товарів називають ***законом пропозиції***.

Пропозиція товарів та послуг, як і попит, залежить від дії і багатьох інших (окрім ціни) факторів. До них належать, наприклад, зміни в технології виробництва, податки, допомога держави в організації виробництва того чи іншого товару, наявність необхідних виробничих потужностей і т.ін. Скажімо, якщо держава зменшує податковий тиск, то підприємець тим самим стимулюється до збільшення випуску продукції. У цьому випадку крива пропозиції S переміститься в положення S_1.

Взаємодія попиту й пропозиції і характеризує сутність ринкового механізму. Оскільки в суспільстві на кожний даний момент завжди потрібна певна кількість продукції, а її випуск у масштабах усього суспільства ніхто не планує і не ставить завдання на їх виробництво, саме ринок самостійно в автоматизованому режимі регулює необхідну кількість товарів та послуг, які з'являються на ринку. Відбувається це через ціновий механізм. Якщо якогось товару

виготовлено недостатньо, з погляду задоволення сукупного попиту, тоді ціна на нього на ринку буде зростати. Для виробника це сигнал і водночас дуже потужний стимул до розширення виробництва. І навпаки, коли сукупна пропозиція більша, ніж сукупний попит на товари, ціна падає, а це зменшує прибутковість виготовлення продукції. При цьому в тих виробників, у яких індивідуальні витрати виробництва вищі від середніх у суспільстві з виробництва даного товару, прибутковість їх виготовлення може зникнути, і вони стають банкрутами. Випуск продукції скорочується і в такий спосіб регулюється обсяг пропонування.

Взаємодія попиту і пропозиції через ціни регулює не тільки кількість необхідної для ринку продукції, а через це й обсяги виробництва. Ця взаємодія впливає і на технічний прогрес, і на якість продукції. Якщо виробник, завдяки новому обладнанню, більш високому, ніж в інших виробників, рівню організації виробництва, новим технологіям тощо підвищить якість продукції — то він буде отримувати додатковий прибуток. Прибуток зросте і в разі зменшення витрат. Це спонукає кожного виробника шукати шляхи зменшення своїх витрат. А оскільки визначальним напрямом у цьому сенсі є застосування досягнень науки і техніки, то це стимулює прогрес. Але коли зменшення витрат виробництва на конкретний товар стане загальним для більшості виробників, цей надприбуток зникає, бо змінюється (падає) вартість виробленого товару, а разом з нею зменшується і ціна. І знову гонитва за додатковим прибутком буде стимулювати виробника застосовувати досягнення науки і техніки з метою зменшення індивідуальних витрат виробництва.

Як уже відзначено, ринок впливає і на поліпшення якості продукції. Якщо якість продукції в конкретного виробника зросла, то за інших рівних умов він може продавати цей товар навіть за ринковою ціною на аналогічні товари з нижчими якісними характеристиками. Його виграш у вигляді зростання його прибутку буде пов'язаний з тим, що покупець у разі можливості вибрати з двох аналогічних і однакових за ціною товарів обере той, який є більш якісним. Це стимулює виробників до постійного пошуку технологій, які б забезпечували максимальну якість продукції, що виробляється. Розглянутий механізм діє тільки тоді, коли покупець є компетентним у визначені якості товару. Це має місце не завжди, і тоді підприємство чи фірма шляхом кропіткої праці створює собі бренд, який для споживача стає чимось на кшталт знака якості.

Розглянуті процеси взаємодії попиту й пропозиції дають лише загальне уявлення про реальний надскладний механізм саморегулюван-

ня суспільного виробництва через ринок. На дію цього механізму впливає і багато інших чинників, які часто бувають протилежними за своїм впливом на цей механізм. Більше того, вплив на ринкове саморегулювання здійснюється не з боку ізольованих факторів, а таких, що тісно переплетені, взаємопов'язані між собою. Серед цих чинників — економічні, політичні, соціальні, міжнародні тощо.

Слід зауважити, що товарне виробництво, перші паростки якого виникли задовго до нашої ери, постійно розвивалось, перетворившись після буржуазних революцій на панівну форму організації суспільного виробництва. У розвинутих капіталістичних країнах воно представлено сьогодні рафінованою, добре відлагодженою системою товарної організації всього національного виробництва. Таким же вельми досконалим є і механізм саморегулювання. Але ці факти аж ніяк не заперечують того, що і товарне виробництво, і ринок, як механізм його саморегулювання, постійно розвиваються. Так, на рубежі XIX-XXст. з'являються монополії, які дуже потужно змінили традиційний механізм саморегулювання, який базувався на вільній конкуренції і на вільному ринковому ціноутворенні. Згодом у суспільному виробництві посилюються кризові явища, які, зрештою,призводять до світової економічної кризи 1929—1933 рр. Це знову відображається на механізмі ринкового саморегулювання, який уже в другій чверті XXст. стає недостатнім для повного забезпечення саморегулювання економіки. На цьому тлі з'являються нові економічні теорії і, зокрема, теорія державного регулювання суспільного виробництва Дж.Кейнса. Ця теорія успішно починає використовуватись в економічній політиці багатьох країн, що веде до певної модифікації ринка як механізму саморегулювання. Вона полягає, головним чином, у тому, що, не підміняючи ринкове саморегулювання, держава бере на себе певні функції регулювання суспільного виробництва. Вони знаходяться в площині вирішення тих питань, які ринок сам по собі вирішити не може або вирішує з великим часовим лагом. Прикладом може бути підготовка кадрів, соціальний захист як працюючого , так і непрацюючого населення і т.ін. Держава також активно втручається в регулювання суспільного виробництва (а точніше, у ринковий механізм) у напрямі зменшення негативних наслідків функціонування ринкової економіки. До них належать екологічні проблеми, які породжує і посилює товарне виробництво, численні негативні соціальні наслідки (безробіття, зубожіння значних верств населення, дуже велика майнова диференціація громадян тощо). Отже, ці факти свідчать про те, що з розвитком товарного виробництва розвивається, змінюється і механізм його саморегулювання, тобто ринок.

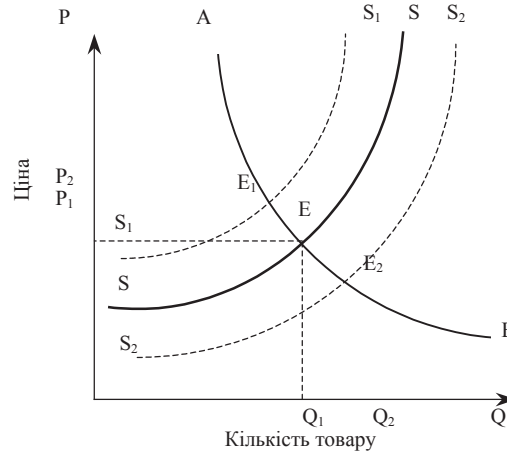

Рис. 3.8. Графічне зображення рівноваги попиту і пропозиції

Сутність ринку виявляється через його функції. Перша і одна з найголовніших полягає в тому, що *ринок визначає ціну товару*. За умови врівноважених між собою попиту і пропозиції ця ціна найбільш повно відображає вартість товару (рис. 3.8.). Це пов'язано з тим, що рівноважна ціна (вона відповідає точці Е, що лежить на перетині кривої попиту АВ і кривої пропозиції SS) характеризується певним збалансуванням попиту й пропозиції. Якщо вартість товару змінюється (наприклад, зменшується), то тоді в умовах вільної конкуренції це веде до зменшення ціни. Вона знижується, наприклад, до крапки P_1. Це, у свою чергу, викликає зміну в пропозиції товару, яка відповідно до закону пропозиції теж зменшується, і крапкою рівноваги вже буде крапка E_2. За зростанням вартості товару все відбувається навпаки.

На рівноважну ціну впливають також зміни в пропозиції товару. Якщо через якісь причини кількість пропонованого товару зменшиться, то ціна на них (за умови незмінного попиту) зросте, і точка рівноваги переміститься вгору по кривій попиту.

Наступна функція ринку полягає у *формуванні й підтримці певних загальногосподарських пропозицій*. Це пов'язано з тим, що в умовах вільного ринку виробник виготовляє продукцію, керуючись своїми суб'єктивними уявленнями про загальну потребу в цій продукції чи послугах. Головним орієнтиром при цьому для нього виступає рівень

норми прибутку. У ті галузі, де ця норма найвища, спрямовується капітал, залишаючи без капіталовкладень інші галузі народного господарства, норма прибутку в яких на даний момент є невисокою. Приплив надлишкового капіталу в галузі з високою нормою прибутку призводить до переповнення ринку відповідним товаром і неодмінно викликає зниження ціни, а відтак, і прибутку. У тих же галузях, де капіталу відносно мало, відчувається перевищення попиту над пропозицією, що, у свою чергу, веде до зміни ціни і прибутку. Це знову залучає в ці галузі капітал, і так відбувається постійно. Реальним наслідком цього стає певна пропорційність в економіці, яка знов і знов порушується і так само знов і знов відновлюється через той же механізм ринку.

Приблизно той самий механізм спрацьовує і тоді, коли та чи інша галузь зменшує свою роль у суспільному виробництві. Це часто буває в разі інтенсивної структурної перебудови економіки. Наприклад, в Україні значна частина вугільних шахт є нерентабельними і в ході структурних змін приблизно третина їх підлягає закриттю. Це є сигналом для бізнесу, який починає переорієнтовуватись на більш перспективні напрями виробництва. Поряд з цим у тому ж напрямі діє і вже розглянутий механізм зменшення прибутку на копальнях з проблемною рентабельністю.

Ринок, як механізм саморегулювання товарного виробництва, виявляється ще в одній функції — *стимулюючій*. Її суть полягає в тому, що дія взаємовпливу закону попиту і закону пропозиції веде до того, що ціна товару формується як ринкова, і той виробник, який має менші витрати на виробництво свого товару, отримує додатковий прибуток. Через ціну стимулюються також якість, швидка реакція виробника на зміни в попиті тощо.

Становлення суспільного виробництва, як загальнотоварного, у розвинених країнах відбувалось протягом кількох століть, і тому ринковий механізм у цих країнах досить відлагоджений, хоча, природно, проблеми є і в цих країн. Що ж стосується нашої держави, то становлення ринкової економіки відбувається всього тільки другий десяток років. При цьому вона будується на уламках старої планової системи і в умовах, коли в значної кількості населення країни не тільки немає ще ринкового мислення, але часто є і пряме несприйняття ринку. Зрозуміло, що в цих умовах, які до того ж ускладнились варварським процесом первинного нагромадження капіталу, ринок як механізм саморегулювання товарного виробництва ще має велику кількість вад. Тільки з часом, зусиллями всього народу можна буде його вдосконалити і перетворити економіку на переважно саморегулівну систему.

8.2. Конкуренція і моделі ринків

Термін конкуренція походить від латинського слова *concurrentia*, що означає змагання, суперництво. Це суперництво закладено в природі людини, яка прагне, перш за все, виявити свої кращі якості. У суспільстві все життя пронизане постійним змаганням або, як ми частіше говоримо, боротьбою. Спортсмени змагаються для досягнення найкращих результатів, політичні партії борються між собою за владу, можна навести з цього погляду ще безліч прикладів. Зрозуміло, що конкуренція пронизує і все економічне життя країни. Вона полягає в суперництві економічних суб'єктів за досягнення найкращої реалізації своїх економічних інтересів. Це, за словами Ф.Енгельса, боротьба всіх проти всіх. Оскільки вирішальним стимулом для товаровиробників є прибуток, то в практичному житті конкуренція — це боротьба за можливість отримати найвищий прибуток.

Як уже було розглянуто, ринок — це механізм саморегулювання ринкової економіки, і «працює» він завдяки тому, що покупці і продавці постійно вступають у відносини обміну. Вони ж є основними суб'єктами в конкурентній боротьбі. У сучасних умовах в процеси конкурентної боротьби активно включається держава. Але її головне завдання полягає не стільки в участі державних підприємств в конкуренції, скільки в захисті добросовісної конкуренції і боротьбі проти суцільної монополізації ринків і виробництва товарів.

Головне призначення конкуренції, з погляду функціонування ринку як основного регулюючого механізму в системі суспільного виробництва, полягає в тому, що бажання виробника отримати найбільший прибуток спонукає його постійно шукати умови для найліпшого (з позиції прибутку) виробництва і збуту своєї продукції. Іншими словами, власник засобів виробництва в процесі добросовісної конкуренції хоче випередити, обійти тих, хто виготовляє і реалізує аналогічну продукцію чи надає подібні послуги, й отримати додатковий прибуток.

Конкуренція, як економічне суперництво за найкращу реалізацію своїх інтересів, ведеться в різних формах і різними методами. Щодо форм , то в економічній літературі найчастіше виділяють *ринкову конкуренцію* (її ще часто називають добросовісною) і *неринкову форму конкуренції* (недобросовісна конкуренція).

Ринкова форма конкуренції — це конкуренція, яка здійснюється ринковими і, як правило, санкціонованими суспільством методами. У межах цієї форми застосовуються такі методи, як конкуренція за до-

помогою цін, реклами, патентів, диференціації продукції, випуску товарів-субститутів і т.ін. Ці методи є легітимними, але це не означає того, що в їх застосуванні не може відбуватись порушення прав інших конкурентів, тому держава, як правило, регламентує і межі використання того чи іншого методу.

У період панування вільної конкуренції в домонополістичну епоху найбільш поширеним методом виступала *цінова конкуренція*. Вона полягає в тому, щоб за допомогою зниження ціни потіснити свого конкурента. Зменшення ціни на продукцію приваблює покупців, і таких товарів купують більше. Якщо товарообіг у виробника, що знизив ціни, суттєво зросте, то навіть за умови таких самих витрат на виробництво продукції, як і в інших конкурентів, він отримає більше прибутку через більший оборот товару. А якщо його індивідуальні витрати капіталу менші за суспільно необхідні, то норма прибутку зросте в нього ще більше.

Цінова конкуренція дає помітні переваги покупцеві, який може придбати товар за меншу ціну. Але в сучасних умовах цей метод застосовується не дуже часто через те, що є певні обмеження з боку держави (антидемпінгове законодавство). Іншою причиною є і те, що фірма-конкурент може налагодити випуск товарів-субститутів, тобто такого товару, який в очах покупця за своїми характеристиками і ціною є більш-менш рівнозначний з тим, що вже традиційно виробляється. Тому фірми і підприємства часто відмовляються від цінової конкуренції і в питаннях ціни дотримуються практики так званого лідерства в цінах, що знаходить свій вираз у встановленні певного діапазону цін на товари різних виробників. Скажімо, велика компанія, яка випускає, наприклад, холодильники, установлює на певний їх тип ціну реалізації. Інші фірми, що випускають холодильники такого ж типу, установлюють ціни, уже орієнтуючись на головного виробника.

В умовах монополістичного капіталізму монополії можуть розпочинати «війну цін», тобто вдаватись до жорсткої цінової конкуренції. Але це відбувається рідко. Найчастіше така ситуація пов'язана з кризовими явищами в економіці, з різким погіршенням кон'юнктури ринку тощо. Іноді монополії застосовують цінову конкуренцію у боротьбі проти аутсайдерів, хоча в арсеналі монополій багато й інших, не менш дійових методів боротьби з конкурентами.

Найпоширенішим методом ринкової конкуренції в сучасних умовах є конкуренція за якістю продукції. Технічний рівень продукції, її якість, надійність, гарантії виробника — усе це є надзвичайно потужним засобом залучення споживача. Цей метод конкурентної боротьби, як правило, не пов'язаний з ціною, але він дуже дійовий і використо-

вується, перш за все, великими виробниками, які можуть дозволити собі великі витрати на наукове супроводження випуску продукції, на постійне її вдосконалення і пошук нових рішень.

Від боротьби між конкурентами за допомогою якості продукції виграє споживач, бо він може отримати часто за ту саму ціну більш якісний товар. Цей метод конкурентної боротьби дійсно веде до суттєвого поліпшення якості продукції. Особливо це має місце там, де виробник стикається з висококомпетентним, добре поінформованим покупцем. Найбільше це стосується ринку засобів виробництва, де як покупці виступають фірми, підприємства, які зацікавлені тільки у високоякісних засобах виробництва. Це пояснює той факт, що на цьому ринку у високорозвинутих країнах має місце дійсно висока якість продукції.

Але попри цей надзвичайно важливий і позитивний наслідок конкурентної боротьби за допомогою якості ця боротьба може і не завершуватись таким бажаним для покупця результатом. Це має місце там, де виробник має справу з некомпетентним покупцем. Прикладом може бути продукція фармацевтичних фірм, в якості якої масовий споживач, як правило, не може розібратись. Тому тут наслідком часто стає так звана квазіякість, яка є не дійсною, а надуманою.

Наступний метод конкурентної боротьби пов'язаний з установленням контролю над патентами. Справа в тому, що в сучасних умовах розвиток науки і техніки відбувається дуже швидкими темпами. Наукові відкриття і винаходи, як правило, фіксуються патентами, які дають їх власнику монопольне право на використання відкриття чи винаходу. Тому, заволодівши патентом, можна застосовувати отриманий винахід у монопольному варіанті і в такий спосіб потіснити своїх конкурентів за якістю продукції, її особливостями, через зменшення витрат на її виробництво тощо, залежно від того відкриття чи винаходу, який супроводжує конкретний патент.

Купівлю патентів здійснюють переважно корпорації високотехнологічних галузей — як, наприклад, електротехнічні, радіотехнічні, машинобудівні і т.ін. При цьому слід зауважити, що купівля патенту не завжди тотожна подальшому технічному прогресу внаслідок його застосування. Якщо фірма має потужні позиції на ринку і її задовольняє це становище, то вона може придбати патент лише для того, щоб не дати можливості конкуренту скористатися новітньою технологією, новим обладнанням чи ноу-хау. Як правило, у середньому патент дає можливість на користування новим досягненням приблизно протягом 5 років. У випадку, коли патент кладуть «під сукно», науково-технічний прогрес штучно гальмується.

Важливим методом конкурентної боротьби виступає *диференціація продукції*. Він полягає в тому, що виробник, за рахунок випуску нових

різновидів свого товару і нових його моделей, розширює власний ринок, бо залучає більш широке коло покупців. В умовах швидкого технічного прогресу моральне старіння продукції відбувається в межах відносно невеликих проміжків часу і тому оновлення продукції є певною формою прояву загального прогресу виробництва. Це однак не виключає можливості надання товару таких характеристик, які можуть і не поліпшувати якісь якості товару.

Близьким до розглянутого методу є метод *конкурентної боротьби*, який досягається шляхом випуску товарів-субститутів, тобто товарів замінників. Можливість налагодження випуску таких товарів часто гальмує цінову конкуренцію, бо завжди є ризик того, що конкурент налагодить випуск товару-замінника. Випуск таких товарів розширює можливості покупця, а якщо товари-субститути розробляються з урахуванням досягнень науки і техніки, то такий товар, зрештою може й витіснити традиційну продукцію з ринку.

Сучасний ринок характеризується посиленням такого явища, як *індивідуалізація потреб*. За цих умов виробник намагається надати своєму товару особливих, неповторних характеристик. Прикладом може бути охолоджувальний напій кока-кола. Він є одним із сотні тисяч напоїв, але його вирізняють особливі смакові якості. Це дозволяє компанії мати власний стійкий сегмент на ринку споживачів, а отже, бути сильнішими за своїх конкурентів.

Потужним важелем конкурентної боротьби стає *реклама*. Вона завжди має певну інформаційну складову, і в цьому її корисна суспільна функція. Але її використання в умовах ринку виходить далеко за межі цієї функції. Вона стає одним із найважливіших методів конкурентної боротьби, формуючи і стимулюючи попит споживача. Тому великі корпорації витрачають шалені гроші на рекламу і це, як правило, дає певні позитивні наслідки. За допомогою реклами відбувається перерозподіл ринків збуту, а часто й формування нових ринків. Вона сприяє розвитку суспільного виробництва, і тому часто ми чуємо вираз: «Реклама — це двигун прогресу». Але слід зауважити, що поряд із цим реклама часто використовується для шахрайства, омани споживачів та інших незаконних дій. Особливо це стосується ринків, на яких покупець малокомпетентний. Прикладом може бути вже згадана вище продукція фармацевтичних фірм. Користуючись тим, що покупець не може реально встановити дійсні властивості товару (наприклад, якість пігулки чи чогось подібного), реклама приписує непритаманні їм властивості. Достатньо послухати рекламу медичних препаратів, що передають по нашому телебаченню. Якщо вірити рекламі, то препарат, який рекламується, лікує від певної хвороби всіх, якісно й відразу. І хоча це все суперечить

здоровому глузду, споживач дуже часто «клює» на цей гачок і викидає свої кревні інколи за те, що не тільки не принесе йому користі, а навіть може виявитись і шкідливим для здоров'я.

Розглянуті методи конкурентної боротьби належать до ринкової форми конкуренції і так чи інакше пов'язані з виробництвом товару чи його обміном. Але окрім цих методів, у конкурентній боротьбі часто застосовують і ті методи, які не стосуються ринку. Їх відносять до *неринкової форми конкуренції*. Ці методи конкурентної боротьби в сучасних умовах частіше називають *недобросовісною конкуренцією*.

В арсеналі методів неринкової конкуренції є ті, які в принципі не пов'язані з порушенням законів. Це можуть бути судові тяжби, лобіювання інтересів окремих виробників в органах законодавчої і виконавчої влади, боротьба за певне спрямування державних субсидій, переманювання фахівців, що працюють у конкурентів, і т.ін. Але в сукупності методів недобросовісної конкуренції є й такі, які є нелегітимними і безпосередньо суперечать законодавству країни. Це підпали майна і виробництва конкурента, убивства, промисловий шпіонаж, застосування антиреклами, шантаж, рекет, використання хабарів тощо. Ці дії підпадають під карну відповідальність, і кожна держава намагається викорінити ці методи. До речі, у високорозвинених країнах, таких, як Німеччина або Японія, такі злочини, по суті, зведені нанівець. Інша ситуація спостерігається в країнах з перехідною економікою. Тут ще панує правовий нігілізм, високим є рівень корупції, недосконалість законодавства, а тому в цих країнах (до них належить і Україна) неринкові методи конкурентної боротьби, особливо ті, що пов'язані з порушенням закону, відіграють значну роль в економічному житті.

Конкуренція базується на вільному виборі покупця стосовно того, які товари купувати, де й коли їх купувати. Так само вільний вибір стосовно пропозицій свого товару має і виробник. Де, коли, який товар і за якою ціною він буде продавати свою продукцію — це вирішує він сам. Усе це вирівнює взаємне становище покупця і виробника й створює умови для вільного ціноутворення як основного елемента ринкового механізму. Це, у свою чергу, відкриває широкий простір для дії закону вартості, основні вимоги якого реалізуються якраз через ціни. Саме через конкуренцію і дію цього закону реалізується регуляторна функція ринку як механізму всієї економіки, що базується на товарному виробництві.

У решті-решт, дія конкуренції і названого вище закону приводять до таких результатів:

• сприяють постійному намаганню виробника зменшити індивідуальні витрати на виробництво продукції, а оскільки головним, магіст-

ральним шляхом для цього є застосування досягнень науки і техніки, то це все веде до прогресу в розвитку продуктивних сил;

• ті підприємства, які не витримують конкурентної боротьби, банкрутують. Ця функція санації об'єктивно необхідна для нормального функціонування суспільного виробництва. Проте в умовах недосконалого законодавства, корумпованої влади й інших аналогічних умов цей процес у суспільстві може бути дуже гострим і породжувати великі соціальні суперечності;

• забезпечує перерозподіл ресурсів суспільства в напрямі найбільш ефективного їх використання стосовно загальних цілей суспільства. Але при цьому слід мати на увазі, що цей перерозподіл відбувається в умовах наявної майнової нерівності членів суспільства й досягнення загальної мети (економічного зростання), може здійснюватися переважно за рахунок певних класів або верств населення.

Конкуренцію характеризують ще й певні типи, а вже панівний її тип є підставою для визначення моделі ринка. Виділяють такі типи конкуренції:

• Чиста конкуренція.
• Монополістична конкуренція.
• Олігополія.
• Чиста монополія.

При цьому перший тип називають *досконалою конкуренцією*, а три останніх — *недосконалою*. Охарактеризуємо кожен з цих типів.

Чиста конкуренція — це конкуренція, яка характеризується наявністю великої кількості незалежно діючих виробників, які виробляють стандартизовану, тотожну продукцію і при цьому ніхто з них не може контролювати ринкову ціну. Як випливає з цього визначення, чиста конкуренція характеризується великою кількістю виробників. Вони виробляють схожі і прості за переліком своїх властивостей товари. Прикладом можуть бути зерно, цукор тощо. Кожен виробник виробляє тільки невелику частину продукції і тому не має можливості впливати на ціну. Сфера виробництва через досить просту технологію і відносно невеликі розміри порогового капіталу є відкритою для вільного входження в неї нових товаровиробників. Таким же вільним є й вихід із цієї сфери.

Слід зазначити, що чиста конкуренція була характерною для домонополістичного капіталізму, епохи вільної конкуренції. Сьогодні ця модель ринку, як механізму саморегулювання суспільного відтворення, що базується на товарному виробництві, практично не зустрічається. Проте в деяких галузях, наприклад, у сільськогосподарському виробництві, епізодично має місце і чиста конкуренція.

Монополістична конкуренція — це такий тип конкуренції, за якої відносно велика кількість виробників виробляє схожу, але неоднакову продукцію, яка відрізняється певними якостями. За цієї моделі ринку відносно невеликі за масштабами виробництва товаровиробники намагаються надати своєму товару якісь особливі, нестандартні якості. Останні можуть бути як реально існуючими, так і нереальними. Конкуренція виробників зосереджується не тільки на ціні, а й на цих особливих якостях товару. Прикладом може бути, скажімо, виробництво шампуню, але не звичайного засобу для миття голови, а такого, який має і унікальну якість стримувати випадіння волосся. Отже, відносно велика кількість невеликих виробників виготовляє схожу, проте неоднакову продукцію. За цих умов конкуренція між виробниками здійснюється за допомогою як цінових, так і нецінових методів. При цьому виробник, унаслідок виробництва товару з певними особливими якостями, має можливість контролювати ціни. Але останнє є досить обмеженим, бо еластичність попиту достатньо велика, і покупець може переключитись на споживання аналогічного товару в іншого виробника, але дещо з іншими властивостями. У нашому випадку споживач, який до цього купував шампунь з якостями протидії облисінню, у зв'язку з тим, що виробник підняв на нього ціни, може переключитись, наприклад, на купівлю шампуню для чутливого волосся, який коштує менше. У зв'язку з цим цінова конкуренція тут буде обмежена, і виробник у боротьбі за свого споживача буде йти переважно шляхом удосконалення продукції, підвищення її якості, посилення реклами і т.ін.

Особливістю цього типу конкурентної боротьби є й те, що наявність великої кількості виробників не дозволяє нікому створювати суттєві перешкоди до проникнення в галузь. Цей практично вільний вхід на ринок і відносно невеликий розмір стартового капіталу, у свою чергу, пояснюються відносно невеликою технологічною складністю тих товарів, які виробляються.

В умовах сьогоднішньої ринкової економіки існують і такі ринки, на яких панує відносно невелика кількість (три-п'ять) виробників. Цей ринок називають *олігополістичним*. ***Олігополія*** — це такий тип конкуренції, який має місце в умовах наявності невеликої кількості виробників, які виготовляють схожі товари.

Підприємства, які діють на такому ринку, як правило, займаються випуском як стандартизованої, так і нестандартизованої продукції. Прикладом першої можуть бути сталь, цемент і аналогічні їм товари, а прикладом другої можуть бути холодильники, телевізори, пральні машини тощо. І в першому, і в другому випадку це великомасштабне ви-

робництво, яке є капіталомістким, і вже це є передумовою невеликої кількості виробників.

На такий ринок новому товаровиробнику ввійти дуже складно. Перепоною тут виступає низка обставин. Перш за все, для налагодження такого складного і великомасштабного виробництва необхідні великі кошти. Інша проблема, яка виникає перед претендентом на входження в олігополістичний ринок, пов'язана з тим, що для успішної реалізації цього необхідно мати значні джерела сировини й ринок збуту своєї продукції. Важливою перепоною є й те, що споживач уже звик до продукції певних виробників і змінити їх орієнтацію досить складно, а головне, недешево. Зрозуміло, що підприємства-олігополісти всіляко будуть протистояти появі новачка у сфері своїх економічних інтересів.

В умовах олігополії виробник отримує можливість вступити в зговір з іншими виробниками. Тобто, по суті, олігополія відкриває шлях до злиття, хоча воно може формально й не відбуватися. Такі угоди (здебільшого таємничі, так звані джентльменські) дають переваги фірмам-олігополістам. Вони розширюють свій ринок, зменшують витрати на виробництво і реалізацію продукції. Конкуренція між ними залишається, але вона рідко набуває форми цінової і частіше вона здійснюється неціновими методами.

Остання модель ринкової конкуренції, а отже, і ринку — це чиста ***монополія***. Це така ринкова ситуація, коли один товаровиробник виготовляє товар чи надає послугу, у яких немає замінників. Прикладом може бути підприємство, яке забезпечує всіх жителів міста водою. Відсутність конкурентів і відсутність диференціації товару чи послуги дає такому підприємству право повного контролю за цінами. Вхід до цього виробництва практично заблоковано і, як правило, є неможливим унаслідок причин технологічного, фінансового і правового характеру. Чиста монополія, по суті, робить конкуренцію неможливою.

Слід зауважити, що чиста монополія може бути виправданою, і тоді держава захищає таку монополію. Це та монополія, яка з погляду всього суспільства є виправданою. Її ще називають природною або законною. Вона має місце там, де суспільству невигідно, а часто й небезпечно мати кілька виробників. Таким монополістом є, наприклад, залізничний транспорт, електростанції, що виробляють електроенергію. Формою чистої монополії є також авторські права, патенти.

Держава повинна захищати чисту монополію такого роду. Але при цьому вона певним чином регулює їх діяльність, щоб монопольне становище цих підприємств не стало основою для невиправданого перерозподілу коштів за рахунок, наприклад, цін. Тому вона, як правило, контролює діяльність чистих монополістів, установлюючи їм цінові

параметри, а також контролюючи якість їх послуг чи товарів. Хоча деталі такого контролю будуть дещо різними, залежно від форми власності, на базі якої функціонує цей монополіст. Якщо це державне підприємство, то тут можливостей у держави більше, а якщо воно належить приватній особі, то в питанні регулювання діяльності такої природної монополії у держави буде значно менше реальних важелів.

Конкуренція, таким чином, є одним з найважливіших складових елементів ринкового механізму. І коли цей елемент зазнає певного утиску (у разі, наприклад, недосконалої або недобросовісної конкуренції), то це призводить до погіршання дії механізму ринкового регулювання. Тому кожна держава намагається обмежити зловживання монополістами своїм становищем і забезпечити сприятливі умови для вільної, добросовісної конкуренції. З цією метою приймаються антимонопольні закони, і держава бере під свій контроль утворення різноманітних об'єднань.

Контроль за рівнем монополізації ринку вимагає певних, достатньо чітких орієнтирів з цього погляду. Одним з них є індекс Харфінделя-Хіршмана, за яким ринок є безпечним за таких умов. Якщо на ринку діє 10 і більше фірм чи підприємств, то частка найбільшої фірми не повинна перевищувати 31 % від реалізації всього обсягу продукції, дві найбільші повинні мати не більше 44 %, три найбільші — не більше 54 %, а частка чотирьох найбільших фірм не повинна перевищувати 64 % від усього випуску продукції.

В Україні рівень монополізації, що дістався нам у спадок від Радянського Союзу, надзвичайно великий, і проблема створення сприятливих умов для вільної конкуренції є однією з найгостріших. Дещо в цьому плані зроблено. Так, у 1992 р. було прийнято Закон України «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності». Цим законом встановлено, що монопольне становище має той виробник, частка якого в сукупних продажах певного товару перевищує 35 %. У 1993 р. було прийнято ще один важливий нормативний акт, а саме Закон України «Про Антимонопольний комітет України». Згодом життя змусило вітчизняних законодавців у 2001 р. прийняти ще один Закон України «Про захист економічної конкуренції». Цей достатньо ґрунтовний нормативний акт детально фіксує можливі антиконкурентні дії як суб'єктів господарювання, так і органів влади, визначає процедуру надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання та встановлює відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції. Таким чином, у правовому забезпеченні захисту вільної конкуренції Україна має деякі досягнення. Це певним чином сприяє розвитку конкуренції. За даними Антимонопольного комітету України, у 2008 р.

вже більше 50 % товарів та послуг вироблялося в умовах значної конкуренції, і тільки 10 % товарів та послуг вироблялося за умови відсутності чи практичної відсутності конкуренції. Порівняно з найрозвиненішими країнами це вже й не так погано. Там ці показники становлять близько 80 % та 2 % відповідно. Але в царині організації й захисту економічної конкуренції наша держава має ще дуже багато недоробок, невизначеності, а часто й небажання владних структур дійсно наводити необхідний порядок на ринку відповідно до чинного законодавства.

І ще один аспект конкуренції — міжнародний. Справа в тому, що зі збільшенням інтернаціоналізації виробництва і відкритості економіки вітчизняні виробники вступають у конкурентну боротьбу на світовому ринку і це має велике значення вже для всієї держави. Слід зазначити, що стартові позиції України вже й не такі погані. Ми маємо кілька конкурентоспроможних галузей. Це, перш за все, літакобудування. Наша держава належить до 7 країн, які мають повний цикл літакобудування, починаючи від проекту й закінчуючи виготовленням літаків. Наші літаки АН-70, АН-140 є найдосконалішими серед літальних апаратів такого типу. Вагомі досягнення має і танкобудівна галузь. Танки «Булат» і «Оплот» належать до найсучасніших, і Україна у виробництві цієї продукції посідає почесне місце серед 5 країн світу, які мають повний цикл танкобудування. До того ж наші танки значно дешевші від своїх зарубіжних аналогів. Великі можливості має і наше суднобудування. Україна може виробляти і виробляє високоякісні кораблі будь-якого призначення. Ще одна галузь з потужним конкурентним потенціалом — це ракетно-космічна. Участь нашої держави в проектах «Морський старт» і «Глобалстар» є підтвердженням високоякісних досягнень України в цій надскладній і високотехнічній галузі. Великі потенційні можливості мають також інші галузі, зокрема, сільське господарство. Але для цього уряду країни необхідно постійно піклуватись про посилення і реалізацію наших конкурентних переваг.

8.3. Класифікація ринків і загальні основи їх функціонування

Вище ринок було розглянуто як механізм забезпечення саморегулювання суспільного виробництва, що здійснюється на товарній основі. Але поряд із цим аспектом аналізу ринку існує й більш вузький підхід до ринку як місця здійснення товарообмінних операцій. Цей аспект тісно пов'язаний з першим, а дослідження самого процесу това-

рообміну поглиблює наші знання про ринок як механізм саморегулювання економіки.

Ринок має складну структуру. У зв'язку з цим ринки в певний спосіб класифікують. Класифікація залежить від тієї ознаки, яка покладена в основу. Так, за *об'єктом купівлі-продажу* виділяють ринок товарів і послуг, ринок капіталів, ринок робочої сили, ринок цінних паперів тощо. За *територіальною ознакою* найчастіше говорять про місцевий ринок, національний ринок і міжнародний ринок. За ознакою *дотримання або нехтування законодавством* виділяють легальний ринок і нелегальний (тіньовий). Інші ознаки дадуть іншу класифікацію, але найбільш важливою, з позиції розкриття сутності ринку, є його класифікація за об'єктом товарообмінних операцій.

Ринок товарів і послуг включає у свою структуру такі важливі складові елементи: ринок предметів споживання і ринок виробничих ресурсів, який об'єднує ринок робочої сили, ринок засобів виробництва і ринок землі.

Ринок предметів споживання призначений для задоволення різноманітних потреб людини. Він, у свою чергу, поділяється на ринок товарів і послуг. ***Ринок товарів*** зосереджує обмін тими споживчими вартостями, на які є попит з боку населення. Значну кількість товарів людина виробляє, поєднуючи свою працю з природними процесами зі створення споживчих вартостей. Так, овочі, фрукти, зерно й багато інших товарів мають корисність, яка лише частково формується працею людини. Але загальний процес науки і техніки дозволяє все більше втручатися і в суто природні, біологічні процеси. Завдяки, наприклад, генній інженерії продукція сільського господарства може радикально змінювати свої властивості. Уже не рідкістю стало виробництво генномодифікованої продукції, яка вражає своїми новими якостями, хоча її вплив на людину і на її здоров'я ще не визначений науковцями. Але більша частина споживчих благ, які надходять на цей ринок, становлять товари, що виготовлені людиною шляхом зміни вже існуючих або отриманих попередньо хімічних і фізичних властивостей сировини. Це й посуд, і холодильники, і меблі, і багато, багато інших речей. Праця людини в поєднанні з досягненнями науки і техніки дає можливість значно поліпшувати якість товарів і наділяти їх новими споживчими властивостями. Достатньо окинути оком відносно невеликий історичний період — від появи першого авто до сьогоднішніх автомобілів, щоб переконатись у тому, що прогрес у розвитку та вдосконаленні таких товарів приголомшливий.

Ринок товарів споживання задовольняє потреби людини, відтворює її робочу силу і забезпечує її біологічний, соціальний і духовний розви-

ток. У зв'язку з цим людству загалом і кожній країні зокрема притаманні дві економічні й одна соціальна проблеми колосальних масштабів.

Перш за все, необхідно постійно забезпечувати ринок споживчих товарів такою кількістю споживчих благ, яка б дозволяла відтворювати робочу силу й сприяла її розвитку в напрямі становлення гармонійно розвинутої людини. Ринок загалом дає можливість вирішити цю проблему, але кожна країна стикається з обмеженістю ресурсів. І якщо високорозвинутим країнам завдяки високоорганізованому функціонуванню продуктивних сил (а часто-густо й за рахунок слаборозвинутих країн) сьогодні вдається вирішувати цю проблему, то для переважної більшості країн це величезна за масштабами, а часто й трагічна за своїми наслідками проблема. Мільйони людей у світі голодують, не мають доступу до питної води прийнятної якості, страждають від хвороб та епідемій.

Друга проблема пов'язана з тим, що потреби людини формуються не тільки як наслідок бажань, що виникають у зв'язку з її фізіологічною природою і тими якостями, які людина повинна набути як член людської спільноти. Часто ці потреби йдуть від нездорової фантазії, негативних рис людини, таких як жадібність, ненаситність, заздрість, насильство і т.ін. Ринок і тут вирішує ці проблеми, постачаючи для споживання і цигарки, і наркотики, і зброю, і багато інших товарів, що безпосередньо шкодять розвитку людини і її здоров'ю. У зв'язку з цим суспільство і держава повинні стримувати ринок. Це намагаються зробити, перш за все, у високорозвинених країнах (наприклад, забороняють рекламу тютюнових виробів, забороняють палити в громадських місцях тощо), але ринок тут сильніший, і все, що шкодить людині й суспільству, продукує в обсягах, що постійно зростають. Що ж стосується країн з відносно невисоким рівнем економічного розвитку, як, наприклад, Україна, не говорячи вже про слаборозвинені країни, то тут навіть слабкі голоси в напрямі хоча б якось зменшити негативні наслідки розвитку ринку безнадійно тонуть у трубних звуках його величності прибутку. Там, де духовність усього народу підніметься на рівень вищий за стандарти, які нав'язує ринок, тільки там можуть бути прогрес і перспектива розвитку людської спільноти.

Що стосується найбільш загальної соціальної проблеми, то вона полягає в майновій диференціації населення. Поділ на бідних і багатих — одна з умов існування ринкової економіки. Але там, де соціально-політичний устрій не досяг необхідного рівня, там ця диференціація сягає величезних масштабів і ринок сам по собі регулювати це не може. Навпаки, ринок загалом (а ринок товарів народного споживання з цього погляду дуже показовий) реагує на того, хто платить, хто має гроші. Він абсолютно байду-

жий до людського горя, злиднів, хвороб, жебрацтва. Тільки певне обмеження стихії ринку, а головне, доповнення його продуманими діями суспільства і держави, можуть суттєво пом'якшити цю майнову диференціацію. Розвинуті країни мають значні досягнення у цій сфері, а такі країни, як Швеція чи Японія, можуть бути і певним взірцем для інших.

Ринок товарів доповнюється ***ринком послуг***. Останні відрізняються від товарів перш за все тим, що не мають речовинно-матеріальної форми. Їх не можна нагромаджувати чи зберігати, вони, залежно від виконавця, а часто і від споживача, набувають різної якості. Якщо вироблений з дотриманням вимог технології і стандартів товар має одні й ті самі якості, що й інший екземпляр цього ж товару, то з послугою все інакше. Один і той самий перукар, надаючи одну й ту саму послугу, може зробити це з різною якістю. Це часто залежить і від споживача. Так, співак, використовуючи пісню, надає свою послугу повній залі глядачів, а рівень задоволення в кожної людини буде дуже різним, бо це залежить від рівня інтелекту, віку, стану душі і т.ін.

Ринок послуг у сучасних умовах характеризується тим, що він дуже потужно розвивається. Це пов'язано з багатьма чинниками. Тут і ускладнення товарної продукції, яка вимагає її обслуговування, і зростання потреби у високому рівні кваліфікації робочої сили, що стимулює розвиток освітніх послуг, і індивідуалізація потреб людини, і багато подібного. Іншою особливістю розвитку ринку послуг є те, що він швидко виходить за межі країни і часто стає важливою складовою добробуту країни. Так, деякі країни формують значну частину своїх доходів за рахунок послуг. Прикладом може бути Єгипет, який левову частку своїх доходів отримує від туризму.

Усі ці тенденції кожній країні і, перш за все, Україні необхідно глибоко аналізувати й використовувати для забезпечення економічного зростання. Географічне розташування нашої держави в центрі Європи дає нам великі шанси з надання транспортних послуг багатьом країнам. Наявність великих рекреаційних зон (Крим і його Південний берег, Карпати, Шацькі озера і т.ін.) у поєднанні з помірним кліматом відкривають для нас реальну можливість зайняти достойне місце у світовій спільноті в наданні туристичних та оздоровчих послуг. Досконалий, високоорганізований ринок здатен реалізувати ці можливості, але, як показує досвід інших країн, без державної підтримки і продуманих загальнонаціональних програм із збереження й примноження наших туристичних і рекреаційних можливостей досягти успіху в розвитку цих напрямів на ринку послуг буде важко.

Наступний ринок — це ***ринок виробничих ресурсів***, тобто той ринок, який постачає виробництву необхідні йому ресурси. Серед них

це, перш за все, праця, земля і капітал. Відповідно до цих особливих об'єктів ринку виділяють такі ринки, як ринок робочої сили, ринок землі і ринок капіталу.

Одним з найважливіших ресурсів є праця як функція товару робоча сила. Цей товар реалізується на ринку робочої сили, який частіше називають ринком праці. З погляду аналізу ринку як системи, що забезпечує обмін товарів, ринок праці — це ринок, де взаємодіють покупець і продавець робочої сили.

Раніше вже було з'ясовано, що робоча сила перетворюється на товар за умови відсутності в людини засобів виробництва, засобів існування і наявності юридичної свободи індивіда. Але цей товар досить специфічний, а тому реалізується на окремому ринку — ринку праці. Як і на будь-якому ринку, тут взаємодіють попит і пропозиція. Пропозиція робочої сили, яка викликана вже визначеними умовами, може бути більшою або відносно меншою на кожен даний проміжок часу. Це залежить, передусім, від стану економіки. Якщо в країні криза, то пропозиція робочої сили зростає. Іншим важливим чинником, що впливає на рівень пропозиції робочої сили, є рівень заробітної плати. За високої заробітної плати пропозиція цього товару зростає.

У кожному конкретному випадку пропозиції робочої сили поведінка її власника є цілком добровільною. Вона залежить від багатьох, часто дуже персоніфікованих чинників. Сюди належать рівень заробітної плати, умови праці, її інтенсивність, графік роботи тощо. При цьому індивід може керуватись як визначальним одним або кількома бажаними характеристиками майбутньої роботи. Наприклад, для однієї людини головне — це заробітна плата, для іншої — творчий характер роботи і т.ін.

Вільна пропозиція робочої сили з боку її власника не означає відсутності певних обмежень у цьому процесі. Ці обмеження, по суті, закладені в рівні якості цього товару. До цих обмежень належить спеціальність, якою володіє індивід, рівень його професіоналізму, досвід та інші показники. Здебільшого рівень, як і наявність цих характеристик, залежить від самого власника робочої сили, і в розвинутій країні зміна цих властивостей робочої сили або ж набуття нових якісних характеристик, як правило, не пов'язані з великими труднощами.

Якість робочої сили пов'язана і з чисто фізіологічними даними, які за певного їх рівня теж виступають обмежувальним фактором. Так, жінка віком після 35 років вже не може стати балериною, чоловік, який хворіє на дальтонізм, не може стати машиністом електровоза тощо. Ця сукупність обмежень у пропозиції своєї робочої сили є дуже індивідуальною і залежить від людини, її способу життя, звичок т.ін.

Суспільство з цього погляду може допомогти власнику робочої сили в розширенні свободи пропозиції його товару, тільки створюючи відповідні загальні умови відтворення робочої сили. Це може бути й наявність високорозвиненої медицини й розгалужена система закладів відпочинку, спорту і т.ін.

Ще одне обмеження в пропозиції робочої сили — це соціальні умови. Наявність житла, можливість досить швидкої його заміни (ринок житла), становище сім'ї та інші умови можуть суттєво впливати на пропозицію робочої сили. У розширенні свободи пропозиції товару робоча сила значна роль належить державі. Це й відповідне законодавство, що регламентує сімейні відносини, порядок і організацію ринка житла й наявність необхідної соціальної інфраструктури. Наприклад, жінка, яка має малолітніх дітей, може вийти на ринок праці з пропозицією своєї робочої сили за умови наявності дитячого садка і його доступності за оплатою послуг.

Попит на робочу силу здійснює власник засобів виробництва. Головний його мотив — отримання прибутку, тому він намагається придбати товар з найкращим сполученням якості і ціни. Але сама реалізація його попиту залежить від багатьох чинників, як загального характеру, наприклад, стан економіки, так і від чинників, що належать до внутрішніх — рівень виробництва на підприємстві, наявність чи відсутність конкурентів, динаміка продаж тощо. При цьому підприємець теж вільний як щодо найму робочої сили, так і її звільнення. Безсумнівно, держава регламентує сам порядок найму і звільнення, але саме рішення, наприклад, про звільнення належить виключно роботодавцю.

Ринок праці має і власну організаційну будову. У розвинутих країнах це, як правило, біржа праці. У нашій державі цю функцію виконує служба зайнятості. Проте в Україні ця служба ще не стала потужним інструментом вирішення проблеми безробіття.

До виробничих ресурсів належить і земля, яка хоча й не є товаром, а отже, не має вартості, водночас за ринкової економіки продається і купується. Отже, земля має певну ціну і саме за нею відбувається її купівля-продаж.

Ринок землі має два основних сегменти. Це ринок сільськогосподарських угідь і ринок землі несільськогосподарського призначення. Перший ринок має особливість, яка, до речі, не притаманна жодному іншому ринку. Вона полягає в тому, що придбана власником земля повинна використовуватись у чітко визначеному суспільством напрямі. У найбільш загальному він полягає в тому, щоб власник землі не допустив погіршення її якості, іншими словами, зменшення її родючості. У багатьох розвинутих країнах чітко встановлені певні вимоги до того,

хто хоче придбати землю сільськогосподарського призначення у власність. Найчастіше це вимога мати відповідну спеціальну освіту, обов'язково проживати в цій місцевості, грамотно здійснювати використання землі. Останнє досить жорстко контролюється державою з метою недопущення виснаження землі. Це здійснюється, головним чином, через контроль за сівозмінами і за станом усіх складових родючого шару землі. Усьому цьому сприяють добре відпрацьовані земельні кадастри.

Землі несільськогосподарського призначення в процесі купівліпродажу контролюються державою дещо менше, але й тут такий контроль є обов'язковим. Ці землі теж ранжирувані за якістю в окремому земельному кадастрі, що значно полегшує проблему визначення ціни на ці землі.

В Україні ринок землі тільки-но формується. Уже прийнято Земельний кодекс, але самого ринку як такого ще немає. Землі сільськогосподарського призначення в нашій державі вже розпайовані. Більше 7млн. наших селян отримали свій земельний пай, середній розмір якого в Україні становить 4,2га. Практично завершується видача селянам державного акту на право власності на кожен пай. Проте в Україні ще немає низки надто необхідних законів, які б упорядкували купівлюпродаж землі, убезпечили землю від монополізації її в руках невеликої кількості великих землевласників, зробили б неможливою спекуляцію землею.

Відсутність усього комплексу законів привела до встановлення мораторію на продаж землі для громадян України на 5 років, а для іноземців — на 20 років. Термін дії мораторію для іноземців ще не закінчився, а для наших громадян уже пройшов. Але рік у рік, включаючи і 2010 р., Верховна Рада продовжує мораторій на продаж землі для громадян України. Це дуже небезпечно для держави, бо замість того, щоб розробити й прийняти необхідні закони і створити дійсно прозорий ринок землі, наші депутати створюють умови для розбазарювання земель. Сьогодні на повну потужність відбувається незаконний продаж землі, наприклад, під прикриттям угод про оренду з наступним правом купівлі (після зняття мораторію). Є й інші схеми розкрадання, як, наприклад, переведення через суцільно корумповану систему судів та місцевих органів влади сільськогосподарських угідь в несільськогосподарські з наступним їх продажем.

Ще один важливий елемент ринку виробничих ресурсів — це ***ринок капіталів.*** Капітал — це економічна категорія, яка відображає виробничі відносини між найманими робітниками і власниками засобів виробництва. Ці відносини реалізуються через засоби виробництва,

надаючи їм специфічно суспільний характер. Отже, капітал у самому процесі виробництва реалізується через засоби виробництва, які продаються і купуються на ринку капіталів.

Цей ринок має певну структуру, яка, перш за все, визначається природою і призначенням товару. Так, є ринок будівель і споруд, де реалізуються або здаються в оренду корпуса заводів, фабрик, адміністративні будівлі тощо. Інший ринок — це ринок устаткування (машини, верстати, технологічне обладнання тощо). Ще одна складова частина ринку капіталу — це ринок сировини. Кожен з цих ринків має досить складну структуру, що складається з певних сегментів, які також називаються ринками. Прикладом може бути ринок транспортних засобів, ринок металургійного обладнання і т.ін. У свою чергу ці сегменти включають окремі елементи. Так, ринок транспортних засобів буде представлений ринком автомобілів, ринком морського і річкового транспорту тощо.

Окрім розглянутих загальних ринків, а саме ринку предметів споживання й ринку засобів виробництва, функціонують й інші, дуже важливі ринки, до яких слід віднести ринок цінних паперів, валютний ринок, ринок інформації, грошовий ринок. Усі ринки знаходяться в дуже тісному взаємозв'язку і взаємодії, і чим більше налагоджена ця взаємодія, тим ефективніше функціонує суспільне виробництво.

8.4. Інфраструктура ринку

Процес суспільного відтворення є надзвичайно складним і багатогранним. Забезпечують його функціонування багато установ і галузей, які мають допоміжний характер, але відіграють дуже важливу роль. Їх відносять до *інфраструктури*, у складі якої виділяють такі три ланки:

- виробничу інфраструктуру, що обслуговує виробництво;
- ринкову інфраструктуру, яка обслуговує сферу обігу товару;
- соціальну інфраструктуру, пов'язану із соціальним життям суспільства.

З огляду на ринок, як на систему, що забезпечує товарний обмін, інфраструктура ринку — це система установ і організацій, що надають послуги з організації цього обміну, створюють умови для швидкого й ефективного руху товарів на стадії обміну. Функціонально ринкова інфраструктура спрямована, перш за все, на правове забезпечення руху товарів і послуг. З цього погляду в ринкову інфраструктуру входить

велика кількість юридичних фірм, консультаційних і дослідницьких центрів, адвокатських і арбітражних контор тощо. Їх завдання полегшити, а головне, забезпечити легітимний, у межах існуючого законодавства, товарний обмін.

Рух товарів супроводжується розрахунками, кредитними відносинами, всілякого роду гарантіями і т.ін. У зв'язку з цим ринкова інфраструктура виконує і функції з фінансового забезпечення обміну.

Ще одна функція ринкової інфраструктури пов'язана із забезпеченням руху товарів. Це реалізація готової продукції населенню й забезпечення сировиною та обладнанням підприємств і фірм. Це складний комплекс торговельних установ з розгалуженою системою складського, транспортного, тарного й інших господарств.

Окремо слід виділити й ті установи, які функціонально пов'язані зі зменшенням різноманітних підприємницьких ризиків. Сюди належать страхові компанії, довірчі товариства, аудиторські фірми й інші установи та організації, що обслуговують цю сферу ринку.

В усій сукупності різноманітних установ та організацій, що обслуговують ринок у суто економічному аспекті, з позиції сутності самого обміну визначальна роль належить фінансово-кредитній інфраструктурі. Вона представлена двома ланками, а саме банківською системою і системою небанківських кредитних установ або, як їх ще називають, парабанками.

Банківська система в країнах з розвинутою ринковою економікою, як правило, складається з двох рівнів. *Перший рівень* — центральний банк країни, а *другий рівень* — це рівень комерційних банків. Саме вони на власний страх і ризик забезпечують обслуговування всіх господарчих суб'єктів і, перш за все, у сфері обміну.

Банки в будь-якій країні відіграють роль центральної ланки в механізмі суспільного виробництва загалом. Гіпотетичний крах усієї банківської системи автоматично буде означати й крах усієї ринкової економіки. Саме з цією системою, в умовах панування монетаристської економічної концепції, пов'язані основні важелі впливу держави на економіку з метою її регулювання.

Перший рівень банківської системи представлений центральним банком. У нашій державі він має назву Національний банк України (НБУ). Як і в інших країнах, він є державним за формою власності. Створено НБУ в 1991 р. на базі республіканської контори Державного банка СРСР. Його діяльність розпочалась відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» (1991 р.), згодом, у 1999 р. було прийнято спеціальний закон «Про Національний банк України», який чинний і досьогодні.

Що слід відзначити, говорячи про головні, визначальні характеристики цього банку? По-перше, слід відмітити, що НБУ має подвійну правову природу. Вона виявляється в тому, що, з одного боку, НБУ не входить у систему органів виконавчої влади. Він не підзвітний уряду, і останній не може давати йому ніяких командних вказівок. Але, з іншого боку, НБУ може приймати нормативні акти, які є обов'язковими як для господарюючих суб'єктів, так частково і для населення. Так, він зобов'язує всіх юридичних осіб усі грошові кошти (за винятком так званого касового ліміту) тримати в банку. Що ж стосується населення, то йому, наприклад, заборонено здійснювати розрахунки в процесі купівлі-продажу в будь-якій іноземній валюті.

Національний банк України, а це властиво й центральним банкам інших країн, є незалежним, самостійним фінансовим центром. Поняття незалежності є достатньо складним і має певні ознаки. Серед них, перш за все, характер взаємовідносин центрального банку з урядом країни щодо питань фінансування зобов'язань останнього. У нашій державі НБУ заборонено як пряме кредитування уряду, так і непряме, через купівлю облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Центральний банк може купувати їх тільки на вторинному ринку, а це унеможливлює непряме фінансування уряду країни.

Рівень незалежності визначається і порядком призначення й термінами перебування на посаді голови правління Національного банку України. Він обирається Верховною Радою на п'ять років, але його кандидатура подається Президентом країни. Голова правління НБУ (а це вищий виконавчий орган цього банку) може бути обраним на два терміни. За цим показником НБУ має достатньо високий рівень, хоча є й такі центральні банки (наприклад, Федеральна резервна система США), де голова правління призначається на більший термін і якого зняти з посади, за винятком форс мажорних обставин (смерть, хвороба тощо), практично неможливо.

Вагомим показником незалежності центрального банку є й порядок розробки та реалізації грошово-кредитної політики. НБУ самостійно розробляє цю політику, щоправда, відштовхуючись від основних макроекономічних показників, які визначаються Верховною Радою під час прийняття бюджету країни. У своїй політиці він підзвітний Верховній Раді.

Отже, можна зробити висновок, що Національний банк України достатньо незалежна фінансова установа держави, хоча за рівнем цього показника він ще поступається центральному банку Німеччини. Той вважається найбільш незалежним у світі. Він навіть не підзвітний своєму парламентові, і це добре, бо досвід показує, що там, де рівень

незалежності центрального банку вищий, там справи в економіці значно кращі.

Центральний банк виконує різноманітні функції, але загалом їх можна звести до таких:

- функція емісійного центру;
- функція валютного центру;
- функція банку банків, яка реалізується в наданні іншим банкам позик і здійсненні розрахункових платіжних операцій між банками;
- функція з обслуговування державного бюджету щодо збереження золотовалютних резервів країни та виконання розрахункових операцій для уряду;
- функція кредитно-грошового регулювання економіки.

Виконуючи ці функції, НБУ має на меті забезпечити стабільність національної грошової одиниці, яка є головним завданням для центрального банку будь-якої країни з ринковою економікою.

Другою ланкою банківської системи є комерційні банки. Вони можуть бути різними за формою власності, спеціалізацією, організаційно-правовою формою і т.ін. В Україні серед майже 200 комерційних банків тільки два, не рахуючи НБУ, є державними (Український експортно-імпортний банк і Ощадбанк). Інші банки — це банки недержавної форми власності. Згідно з чинним законом «Про банки та банківську діяльність», в Україні, окрім універсальних, можуть бути також спеціалізовані банки:

- розрахункові;
- іпотечні;
- інвестиційні;
- ощадні.

Комерційні банки акумулюють тимчасово вільні кошти. Це перша їх операція, і вона належить до пасивних операцій. Джерелом його кредитних ресурсів є депозити. Вони представлені внесками фізичних осіб і депозитами юридичних. Головним ресурсним джерелом є внески фізичних осіб. На початок другої половини 2008 р. (до початку фінансової кризи) внески населення в комерційні банки становили 126млрд. грн. у національній валюті і 75млрд. дол. США в іноземній. Захист внесків населення здійснюється Фондом захисту внесків фізичних осіб уже з 1998 р. Сьогодні розмір можливих втрат Фонд може відшкодувати в розмірі 150тис. грн.

Логічним продовженням функції комерційних банків із залучення кредитних ресурсів є функція надання кредитів. Реалізуючи цю функцію, банк вирішує суперечність суспільного виробництва, яке полягає в тому, що в одних членів суспільства є тимчасово вільні кошти, а в

інших існує нагальна потреба в них, та ще й чітко сформульована як у часі, так і в обсягах. Власникам тимчасово вільних коштів безпосередньо надати їх у позику дуже непросто. Це ризиковано, дуже витратно, а тому цю функцію бере на себе банк як посередник.

Третя функція комерційних банків полягає в здійсненні розрахунків між усіма учасниками суспільного виробництва. Переказуючи гроші з рахунка одного клієнта банку на рахунок іншого, банк,з одного боку, не тільки істотно зменшує їх витрати на організацію розрахунків і прискорює їх, але й гарантує виконання розрахунків, зменшуючи ризики для учасників суспільного виробництва. З іншого боку, розрахунки між клієнтами за допомогою банку роблять цей процес достатньо прозорим і дають можливість державі контролювати розрахунки.

Наступна функція банку полягає в тому, що в процесі депозитно-чекової емісії комерційний банк створює нові платіжні засоби, що помітно підвищують здатність грошової системи реагувати на зміни в суспільному виробництві, які не так просто врахувати і на які не завжди може відреагувати центральний банк шляхом емісії грошей. Такі обставини найчастіше складаються через зміни в окремих регіонах. Це може бути, наприклад, перевищення темпів зростання ВВП у регіоні над середніми по країні. У цьому випадку депозитивно-чекова емісія посилює еластичність системи грошового обігу.

Названі вище функції комерційного банку мають загальний характер. На практиці комерційний банк надає величезну кількість послуг. Це можуть бути, наприклад, операції з цінними паперами, довірчі операції, лізинг, надання консультацій тощо.

Комерційні банки є другим рівнем в єдиній банківській системі. Це означає, що з боку ланки першого рівня (а це є центральний банк) здійснюються регуляторні й контрольні функції. Вони мають місце в банківській системі будь-якої країни з достатньо розвинутою ринковою економікою. Проте сама організація взаємодії центрального і комерційних банків має суттєві відмінності в кожній окремій країні. Це обумовлено особливостями самої банківської системи, рівнем розвитку ринкових відносин, традиціями й іншими чинниками.

В Україні регуляторні функції НБУ щодо комерційних банків загалом зводяться до забезпечення загальної організації їх діяльності і стабільності функціонування. Останнє досягається підтримкою ліквідності банківських активів і зменшення ризиків. Так, НБУ реєструє комерційні банки, надає їм ліцензії на здійснення окремих операцій. До регуляторних функцій належить і підтримка ліквідності, а потреба в банків у цьому виникає досить часто, і центральний банк видає їм кредити. Контроль виявляється і в зменшенні (через відповідні поло-

ження НБУ) внутрішніх ризиків. Так, НБУ ставить умови щодо рівня кваліфікації працівників банків. Скажімо, головним бухгалтером не може бути людина без відповідної вищої освіти і досвіду практичної роботи. Банк регулює також технічні умови організації банківської справи, як то наявність, надійність і ступінь ефективності матеріально-технічних засобів тощо. Але центральний банк не втручається в саму роботу комерційних банків, бо це незалежні, самостійні структурні елементи банківської системи. Винятком є лише два вже згаданих раніше державних банки.

Окрім регулювання загальних умов функціонування комерційних банків, НБУ здійснює контроль над ними. Принципове його призначення полягає в забезпеченні стабільності і надійності банківської системи. Здійснення такого контролю забезпечується щомісячною звітністю комерційних банків перед НБУ щодо портфеля цінних паперів, рівня процентної ставки, валюти і валютної позиції. До цього також належить надання відомостей про результати зовнішнього аудиту й надання НБУ, на його вимогу, іншої інформації і навіть тієї, що становить банківську або комерційну таємницю.

Власне сам контроль НБУ над діяльністю комерційних банків реалізується через низку нормативів, обов'язкових для всіх банків. Це такі нормативи, як:

- мінімальний розмір статутного фонду комерційного банку;
- мінімальний розмір обов'язкових резервів, що депонуються в НБУ;
- достатність капіталу банку;
- ліквідність балансу банку;
- максимальний рівень ризику не одного позичальника;
- мінімальний розмір резервів комерційного банку.

Усі перелічені вище нормативи сфокусовані на діяльності самого банку і забезпеченні його надійності і стійкості. Зміну цих нормативів здійснює НБУ з метою зміцнення банківської системи, а відтак, створює умови для певних позитивних наслідків у функціонуванні економіки загалом.

Другою ланкою кредитної системи є небанківські кредитні установи (парабанки). Як і банки, вони акумулюють тимчасово вільні кошти і надають кредити. До складу парабанків входять інвестиційні компанії та фонди, довірчі товариства (трасти), пенсійні фонди, страхові компанії, кредитні спілки і ломбарди. Особливість цієї ланки кредитної системи полягає в такому.

По-перше, вони акумулюють не тільки заощадження населення, які в процесі свого руху набувають ознак капіталу, а й ті грошові потоки,

які не мають такого характеру. Прикладом можуть бути пенсійні фонди і страхові компанії, кошти до яких надходять від вкладника не з метою отримання прибутку.

По-друге, установи, що належать до парабанків, надають кредити переважно господарюючим суб'єктам й у вигляді купівлі в них корпоративних цінних паперів (акцій і облігацій).

Окрім названих особливостей, ця ланка кредитної системи включає й ті інфраструктурні елементи, які значною частиною своїх функцій прямо націлені на забезпечення функціонування ринку. До них слід віднести страхові компанії, які страхують найрізноманітніші ризики, і значна частина їх перебуває у сфері обмінних операцій. Ще один елемент інфраструктури, а саме довірчі товариства (трасти), тісно пов'язані з обслуговуванням ринку. Вони беруть в управління гроші, майно, права власності і навіть цілісні виробничі комплекси (підприємницькі трасти). Діяльність трастів сприяє оптимізації роботи всієї економіки загалом і товарообмінних операцій зокрема.

Серед найважливіших елементів інфраструктури ринку, окрім фінансово-кредитної системи, слід назвати також біржі і, перш за все, товарні. *Біржа* — це місце, де торгують певним товаром. Вони регулярно зводять покупців і продавців в одному місці і в один і той самий час.

Товарні біржі — це біржі, на яких відбувається обмін якісно однорідною продукцією. Це такі товари, як, наприклад, метал, зерно, нафта, олія, цукор тощо. Перші біржі виникають у XVI—XVII ст., і їх завдання полягало у зведенні покупців і продавців. Цю функцію вони виконують і сьогодні. Окрім цього, товарні біржі, зосереджуючи велику кількість продавців і покупців і великі обсяги продажів, відіграють велику роль в ціноутворенні, виступаючи центром формування ринкової ціни на конкретні товари. На товарних біржах купівля-продаж здійснюється встановленими (стандартизованими) обсягами товару (лотами). Сам процес торгівлі відбувається в умовах вільної конкуренції аукціонним способом. Основні угоди, які здійснюються на товарній біржі, можна звести до таких:

Спот-угода — це купівля-продаж товару з його негайною поставкою.

Форвардна угода являє собою угоду, яка складається на певний час. Ціну при цьому узгоджують наперед.

Ф'ючерсна угода — це також угода на купівлю-продаж певної кількості товару за наперед узгодженою ціною. Їх роль полягає, як правило, не в купівлі самого товару (це буває дуже рідко), а у використанні їх для певної фіксації свого прибутку на ту продукцію, яка буде реалізована пізніше і за ринковими цінами.

Важливі функції в суспільному виробництві відіграють і фондові біржі. Разом із позафондовим ринком вони створюють умови для концентрації капіталу і його переливу внаслідок міжгалузевої конкуренції. Через біржі фінансовий капітал долає національні кордони. Це створює реальні передумови для глобалізації та інтернаціоналізації виробництва, тобто для тих важливих процесів, які притаманні сьогодні світовій економіці.

Життя суспільства не обмежується тільки процесом виробництва. Воно багатогранне і включає ту діяльність, яка обслуговує побутові й соціально-культурні потреби суспільства. Цей комплекс прийнято називати *соціальною інфраструктурою*. Його загальна особливість полягає в тому, що його функціонування здійснюється як на суто ринкових засадах, так і на неринкових, коли певні послуги надаються громадянам безкоштовно, а витрати у зв'язку з їх наданням бере на себе держава.

Соціальна інфраструктура включає значну кількість галузей, які можна згрупувати у два великих підкомплекси.

Перший — це соціально-споживчий комплекс. Він функціонує на ринкових засадах і спрямований на задоволення різноманітних побутових потреб населення. Сюди входить житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування населення, а також пасажирський транспорт і зв'язок.

Другий — це соціально-культурний комплекс, який включає такі галузі, як народна освіта, охорона здоров'я, культура. У цьому підкомплексі соціальної інфраструктури значна частка послуг надається населенню безкоштовно.

У першому інфраструктурному підкомплексі одним з найбільш важливих і водночас найбільш проблемних у нашій державі є житлово-комунальне господарство. В Україні воно характеризується не тільки низьким технологічним рівнем (зношені мережі, застаріле енерговитратне обладнання тощо), а й слабким проникненням у цю сферу ринкових відносин. Це пов'язано, як правило, з низькими тарифами, за якими населення оплачує послуги, такою ж низькою якістю цих послуг, безвідповідальністю споживача, який може роками не сплачувати за надані вже послуги тощо. Занедбаний ще в радянські часи, цей сектор соціальної інфраструктури поки що мало ринковий. У ньому майже відсутнє конкурентне середовище і його становлення, по суті, гальмується політичною владою, яка заради своїх амбіцій постійно заграє з населенням у цій сфері надзвичайно чутливій для його настроїв як виборця.

У системі соціально-споживчої інфраструктури чільне місце посідає і пасажирський транспорт. Особливо важливий рівень його органі-

зації в містах. У його функціонуванні практично в кожній країні є певні проблеми, серед яких слід виділити, перш за все, екологічну. У великих містах, особливо там, де немає потужних промислових забруднювачів навколишнього середовища, тільки на автотранспорт припадає 60—70 % забруднення повітря відпрацьованим паливом. Неодмінним атрибутом розвитку автомобільного транспорту стає і велика кількість автомобілів на дорогах, які часто паралізують у часи «пік» життя мегаполісів.

На жаль, усі ці недоліки притаманні й нашій державі. Більше того, до них додаються і такі специфічні для нашої держави проблеми, як незадовільний стан шляхів і низький рівень організації руху транспорту. Усе це в сукупності погіршує стан екології, веде до великої кількості летальних випадків на наших дорогах. Тільки загиблими в автокатастрофах Україна щорічно втрачає в середньому 10тис. осіб переважно чоловічої статі і переважно в найбільш активному працездатному віці.

Головним напрямом поліпшення стану справ у всьому соціально-споживчому підкомплексі має стати широке запровадження в цю сферу ринкових механізмів управління. Неабияку роль тут повинна відіграватй й перебудова неринкової(«совкової») психології споживача, сформованої нашим соціалістичним минулим.

У сучасному виробництві постійно посилюється роль особистого фактору. При цьому бурхливий розвиток науки і техніки і, як наслідок, багатократне ускладнення виробничих процесів й усього життя сучасного суспільства ставлять особливий наголос на таких його аспектах, як освіченість, відповідальність, дисциплінованість, сумлінність тощо. У зв'язку з цим зростає значення соціально-культурного комплекса і, передусім, таких його галузей, як освіта, охорона здоров'я, культура.

У високорозвинених країнах, таких, наприклад, як США, Великобританія, Японія, у розвитку цього сектору соціальної інфраструктури знайшли оптимальне співвідношення ринкових і неринкових способів організації його функціонування. Останнє виявляється в наявності, поряд з платною освітою і медициною, безплатних послуг, які надають державні медичні й освітянські установи. Результатом цього є, з одного боку, відкритий для найширших верств населення доступ до цих важливих соціальних послуг, а з іншого, відкритість цієї сфери для бізнесу.

На жаль, у нашій країні державний характер організації всього соціально-культурного комплексу майже повністю зруйнований, принаймні в таких його складових, як якість послуг і безкоштовність. У такій галузі, як медицина, ця руйнація надзвичайно потужна. Дещо

кращі справи в освітній галузі і в установах культури. Що стосується ринкових відносин, то вони вже давно склалися в усьому цьому комплексі. Але за умов великої корупції і малоефективного контролю з боку держави за організацією функціонування всього соціально-культурного комплексу ринкова складова тут не доповнює державну (неринкову) і не конкурує з остатньою на рівних задля підвищення якості послуг, а використовує цей сектор соціальної інфраструктури виключно для отримання надприбутків.

Розглянуті елементи інфраструктури ринку не вичерпують усього їх багатограння, але вони є одними з найважливіших, а тому дають можливість сформувати певне уявлення про суть і основні напрями функціонування ринкової інфраструктури.

Нові категорії та поняття

Ринок
Попит
Закон попиту
Пропозиція
Закон пропозиції
Рівноважна ціна
Конкуренція
Ринкова (добросовісна) конкуренція
Методи конкурентної боротьби
Чиста конкуренція
Монополістична конкуренція
Олігополія
Чиста монополія
Індекс Харфіндела-Хіршмана
Ринок робочої сили (праці)
Ринок товарів
Ринок послуг
Ринок землі
Ринкова інфраструктура
Фінансово-кредитна інфраструктура
Центральний банк
Комерційні банки
Товарна біржа
Фондова біржа
Соціальна інфраструктура
Соціально-споживацький комплекс
Соціально-культурний комплекс

Питання для самоконтролю

1. Чому в науковій літературі немає однозначної дефініції ринку?
2. Яке визначення ринку з огляду на його основні функції і роль у системі суспільного виробництва є найбільш точним і повним?
3. Хто є суб'єктом ринку?
4. Як можна охарактеризувати основних суб'єктів, які діють на ринку?

5. Що таке попит на товари і послуги?
6. Від якого головного чинника залежить попит?
7. У чому суть закону попиту?
8. Які основні нецінові чинники впливають на попит?
9. Що таке пропозиція на товари й послуги?
10. Який основний чинник впливає на товари й послуги?
11. У чому суть закону пропозиції?
12. Які цінові чинники впливають на пропозицію?
13. Як відбувається взаємодія між попитом і пропозицією?
14. Як взаємодія попиту й пропозиції регулює кількість виробленого товару?
15. Як взаємодія попиту й пропозиції впливає на якість товару?
16. Чи завжди взаємодія попиту й пропозиції веде до дійсного підвищення якості товару?
17. З чим пов'язаний постійний розвиток ринку як механізму саморегулювання в ринковій економіці?
18. Хто з видатних науковців XX ст. вперше визнав недостатність ринку як саморегулятивного механізму?
19. У чому полягає ціноутворювальна функція ринку?
20. Який механізм установлення рівноважної ціни?
21. Як ринок встановлює і регулює загальногосподарські пропозиції?
22. У чому полягає стимулююча функція ринку?
23. Які основні види має ринковий механізм в Україні і що є причиною його недосконалості?
24. Що таке конкуренція?
25. У чому основний сенс конкурентної боротьби товаровиробників?
26. Чи втручається держава в конкуренцію і якщо так, то з якою метою?
27. Що таке ринкова (добросовісна) конкуренція?
28. Що таке цінова конкуренція і як вона використовується в сучасних умовах?
29. Коли споживач виграє від цінової конкуренції?
30. Що означає суперництво між виробниками, яке реалізується через так зване лідерство в цінах?
31. У чому полягає такий метод конкурентної боротьби, як боротьба за допомогою якості?
32. Чи завжди виграє споживач в умовах конкуренції, що здійснюється через якість товарів?
33. Що означає конкуренція, яка ведеться через купівлю—продаж патентів?
34. Чи може купівля—продаж патентів вести до гальмування технічного прогресу?
35. У чому суть такого методу конкурентної боротьби, як диференціація продукції?

36. Що означає в конкуренції боротьба шляхом випуску товарів-субститутів?
37. У чому суть такого методу конкурентної боротьби, як індивідуалізація товару?
38. Чому в сучасному світі є поширеним вираз «реклама — двигун прогресу»?
39. Чи може використання реклами зашкодити окремому споживачу і суспільству загалом?
40. Які методи можна віднести до неринкової (недобросовісної) конкуренції?
41. Чому в Україні неринкові методи конкурентної боротьби дуже поширені?
42. До яких найбільш загальних позитивних наслідків у суспільному виробництві веде дія конкуренції і закону вартості?
43. Які існують основні типи конкуренції і пов'язані з ними моделі ринку?
44. Що таке чиста конкуренція?
45. Які ознаки притаманні ринку з пануванням чистої конкуренції?
46. Чи зберігалася чиста конкуренція в умовах сучасного товарного виробництва?
47. Що являє собою монополістичний тип конкуренції?
48. Що характеризує ринкову модель, яка базується на пануванні монополістичної конкуренції?
49. Що таке олігополія як тип конкуренції?
50. Які ознаки має ринкова система, яка є олігополістичною?
51. Що таке чиста монополія як тип конкуренції?
52. Як можуть змінюватись ціни за наявності чистої (природної) монополії?
53. Чи може бути чиста монополія виправданою і в яких випадках?
54. Якими повинні бути дії держави стосовно чистої монополії?
55. З чим пов'язана необхідність постійного втручання держави в механізм конкуренції і яка головна мета такого втручання?
56. Які параметри має індекс монополізації Харфіндела-Хіршмана?
57. Чи високим є рівень монополізації в Україні?
58. Які основні законодавчі акти прийнято в нашій державі стосовно регламентації конкурентної боротьби?
59. Яким показником визначено в Україні стан монополіста?
60. Якою є загальна характеристика конкурентного середовища в Україні в сучасний період?
61. Які конкурентні переваги має Україна в аспекті міжнародної конкуренції?
62. Що необхідно зробити нашій державі для посилення конкурентоспроможності вітчизняного виробника на світовому ринку?
63. Які найбільш типові ознаки, що використовуються для класифікації ринків?

64. Що являє собою ринок товарів?
65. Які дві основні економічні проблеми притаманні сучасному ринку товарів?
66. У чому суть найбільш загальної соціальної проблеми, що притаманна товарному ринку в будь-якій державі?
67. Що являє собою ринок послуг і які його особливості?
68. Які перспективи має Україна для розвитку ринку послуг і виходу з ними на міжнародний ринок?
69. Що являє собою ринок виробничих ресурсів і які його основні складові елементи?
70. Що являє собою ринок праці і в чому полягає його специфіка?
71. Які існують обмеження під час здійснення вільної пропозиції товару робоча сила на ринку праці?
72. Хто і в якому напрямі регламентує пропозицію робочої сили на ринку праці?
73. Які мотиви й чинники формують попит роботодавця на робочу силу?
74. Як держава регламентує організацію акта купівлі—продажу робочої сили?
75. Які інфраструктурні елементи обслуговують ринок праці?
76. Що таке ринок землі і які два основні сегменти входять в його структуру?
77. Що являє собою ціна землі і яка основна тенденція характеризує її зміну?
78. Чому в країнах з високорозвиненою ринковою економікою купівля—продаж сільськогосподарських угідь дуже детально регламентується державою?
79. Який стан ринку землі в Україні?
80. Чому й до сьогодні (2010 р.) в Україні діє мораторій на продаж землі?
81. Чи діє в Україні тіньовий ринок землі і якщо так, то чим це загрожує національним інтересам?
82. Чи впорядковані в Україні купівля—продаж землі несільськогосподарського призначення?
83. Що являє собою ринок капіталів і яка його структура?
84. Що таке інфраструктура ринку?
85. Які основні функції інфраструктури ринку?
86. Що являє собою фінансово-кредитна інфраструктура ринку?
87. Що являє собою банківська система і які вона має рівні?
88. Коли було створено Національний банк України (НБУ) і якими законодавчими актами регламентована його діяльність?
89. У чому полягає подвійна правова природа НБУ?
90. За якими ознаками визначають рівень незалежності центрального банку і які з цих ознак притаманні НБУ?
91. Які основні функції виконує НБУ?

92. Яка кількість комерційних банків в Україні і як вони групуються за ознакою власності?
93. Які соціалізовані комерційні банки відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» можуть бути в нашій державі?
94. У чому суть пасивних і активних операцій комерційного банку?
95. Які основні функції виконує комерційний банк?
96. Які регуляторні функції щодо комерційних банків здійснює НБУ?
97. У чому суть контролю НБУ за діяльністю комерційних банків і які нормативи він установлює для останніх?
98. Що таке небанківські кредитні установи (парабанки)?
99. Які основні особливості відрізняють парабанки від комерційних банків?
100. Що таке товарна біржа і якою є загальна організація її функціонування?
101. Які найбільш типові угоди укладають на товарній біржі?
102. Що таке фондова біржа і яке її головне призначення?
103. Що таке соціальна інфраструктура і які два основні сегменти входять в її структуру?
104. Якими основними елементами представлено соціально-споживчий комплекс?
105. Чим характеризується соціально-споживчий комплекс в Україні?
106. Які галузі входять у соціально-споживчий комплекс і які основні його проблеми в Україні?
107. Що необхідно зробити для поліпшення справ у соціально-споживацькому комплексі України?
108. Що являє собою соціально-культурний комплекс і чому в сучасних умовах потужно зростає його роль у суспільному виробництві?
109. Як можна в цілому охарактеризувати стан соціально-культурного комплексу в Україні?

РОЗДІЛ IX

ДОМОГОСПОДАРСТВО В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1. Домогосподарство і його місце в економічній системі суспільства.
2. Доходи домогосподарств і їх розподіл.
3. Витрати та заощадження домогосподарств.

9.1. Домогосподарство і його місце в економічній системі суспільства

В економічній теорії важливе місце як один з найголовніших суб'єктів ринкової економіки посідає домашнє господарство. Воно є власником більшої частини ресурсів і відіграє велику роль в організації всього суспільного виробництва. Для вітчизняної економічної науки цей феномен є новим з точки зору його дослідження, бо в попередній нашій історії економісти, по суті, не вивчали домогосподарство з позиції економічної теорії.

Домашнє господарство *— це соціально-економічне утворення, яке є первинною ланкою в організації суспільного життя.* Це незалежна економічна одиниця, яка включає кілька осіб (але це може бути й одна особа), які пов'язані спільним веденням господарства, забезпечують економіку факторами виробництва і разом користуються зароблениим чи отриманим доходом виключно для споживання. Останнє підкреслюється і в тому визначенні домашнього господарства яке йому дає Організація Об'єднаних Націй (ООН). Воно ототожнює домогосподарство з «особою чи групою осіб, поєднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя». Це може бути сім'я, але це може бути й просто об'єднання тих хто не є родичами. Важливо щоб це об'єднання мало свої територіальні межі, спільний бюджет і щоб вони проживали разом. Члени домогосподарства є власниками ресурсів, необхідних для економіки і за ці ресурси отримують гроші необхідні для купівлі товарів та послуг.

Природа домашнього господарства певною мірою подвійна. З одного боку, домашнє господарство — це соціальний осередок суспільс-

тва, який реалізує ті завдання, що знаходяться поза економічною діяльністю, принаймні в класичному розумінні останньої. Так, домашнє господарство може дуже часто виступати у формі сім'ї, яка функціонує на суто родинних зв'язках. Сім'я в процесі свого функціонування значною мірою орієнтується на позаекономічні цінності. До них можна віднести виховання дітей, розвиток особистості членів сім'ї, взаємодопомогу, організацію відпочинку тощо.

З іншого боку, домашнє господарство — це певною мірою первинна економічна ланка суспільства, бо тут має місце виробничий процес. Він здійснюється всіма членами сім'ї і тими, хто належить до цієї одиниці не за ознакою родинних зв'язків. Цей процес спрямований виключно на потреби домашнього господарства. Це приготування їжі, ремонт особистих речей, будівництво житла. У нашій країні з її недостатньо розвиненим ринковим господарством значне місце у функціонуванні домашніх господарств займає підсобне господарство, ведення дрібного сільськогосподарського виробництва на присадибній ділянці, дачі чи огороді. Цей аспект діяльності домашнього господарства має досить суттєве значення. Проте його роль в економічній системі суспільства пов'язана головним чином: 1) з власністю домашніх господарств на ресурси; 2) їх місцем у формуванні сукупного попиту; 3) їх роллю в забезпеченні безперервності відтворювального процесу в суспільстві.

Суб'єкти домашніх господарств виступають власниками значної частини ресурсів суспільства. Саме їм належить трудовий ресурс, земля і капітал. Саме ці ресурси домашні господарства і доставляють на ринок ресурсів. Тому чим вищий рівень розвитку домашнього господарства, тим більш якісними будуть ресурси, які воно запропонує на ринку. При цьому стосовно землі і капіталу рівень розвитку домашнього господарства виявляється непрямо і може реалізуватись не стільки як ресурс, скільки в можливих варіантах їх пропонування. Так, на ринку ресурсів земля, може здаватись в оренду, у суборенду, у заставу, об'єднуватись у межах колективної власності для ведення сільськогосподарського виробництва або для реалізації інших проектів тощо. Те саме можна сказати й про капітал, форми пропозиції якого обумовлюються як рівнем розвитку суспільного виробництва, так і рівнем розвитку суб'єкта власності.

Що ж стосується такого ресурсу, як робоча сила, то її якість, як і форми пропозиції, майже виключно залежить від рівня розвитку домашнього господарства. Дійсно, рівень освіти, культури людини, її ціннісна орієнтація, її мобільність, здатність реагувати на зміни в суспільному виробництві тощо усе це значною мірою формується в сім'ї, яка є визначальною ланкою в організації життя суспільства.

Таким чином, саме власність на ресурси є базовою категорією, яка визначає місце домогосподарства в економічній системі суспільства, і чим вищий розвиток цих відносин власності, тим мобільніше й ефективніше функціонує ринкова економіка. За великим рахунком, усі ресурси належать домашнім домогосподарствам, хоча на значну частину їх власність розповсюджується тільки формально. Наприклад, у нашій державі відповідно до Конституції України й Закону України «Про власність» природні ресурси, водний і повітряний простір належать народу України. Зрозуміло, що персоніфікувати цю власність до рівня домогосподарства досить проблематично, хоча в деяких країнах є певні спроби це зробити. Так, у Туркменії таке природне багатство, як газ, є безкоштовним для громадян цієї країни. У деяких нафтодобувних країнах від кожної проданої на експорт тонни цього чорного золота частку виручки зараховують на рахунок кожного жителя країни. У більшості ж держав ця власність народу представлена у власності держави. Це не зовсім оптимальний варіант, бо він дає можливість багатьом державним чиновникам отримувати незароблені прибутки. Очевидно, що в перспективі ці ресурси не тільки формально, але й реально повинні належати громадянам України, а отже, і домашнім господарствам. Цивілізований шлях до цього лежить через прозорість і відповідальність дій державних чиновників, які безпосередньо розпоряджаються цією власністю всього народу.

Друга важлива сторона ролі домашнього господарства в економічній системі суспільства — це його попит, який виступає вирішальною ланкою сукупного попиту на кінцеві блага. Попит домогосподарств, по суті, реалізує їх споживчу функцію. Вона закладена вже в самій меті формування домогосподарства, яка передбачає об'єднання зусиль для задоволення потреб людини, для забезпечення її життя. В ринкових умовах споживання домогосподарств є визначальним моментом адже це є кінцеве споживання, а саме задля його задоволення і функціонує урешті-решт суспільне виробництво.

Розміри (обсяги) і структура споживання домогосподарств залежить перш за все від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин як невід'ємних складових будь-якої системи суспільного виробництва. Окрім цього на рівні цих загальних умов формування обсягів і структури споживання домашніх господарств важливу роль відіграє стадія розвитку економічної системи і її стан. Так, в умовах високорозвиненої ринкової системи, рівень споживання домогосподарств достатньо високий, а диференціація в споживанні для основної маси населення утримується в межах які зводять до мінімуму загрозу великих соціальних потрясінь на кшталт революції.

Інша справа в країнах які, як наша Батьківщина, тільки розпочали розбудову ринкових відносин. Тут обсяги споживання домашніх господарств з одного боку обмежені недостатньо високим рівнем розвитку продуктивних сил, а з іншого боку величезною диференціацією в доходах різних верств населення, що стало в значній мірі наслідком приватизаціє державного майна, яка здійснювалась бувшою партійно-номенклатурною верхівкою за наявності дуже недосконалої правової бази цього процесу і психологічної неготовності величезних мас населення до здійснення приватизації.

За даних для конкретної країни рівня розвитку продуктивних сил і стадії на якій знаходиться дане суспільне виробництво обсяги і структура споживання визначаються багатьма чинниками і перш за все ціннісною орієнтацією і мотивацією членів домашнього господарства. Цей феномен оцінюється представниками різних напрямів в економічній теорії по різному.

Так, представники класичної школи політекономії вважають, що домашнє господарство, а його вони визначають як цілісну одиницю, що володіє певними ресурсами (робоча сила, капітал, земля) і намагається їх продати в найбільш вигодному для себе варіанті, в своєму споживанні керується раціоналізмом. Він проявляється в тому, що витрата грошей (а це визначальна і не5обхідна стадія в задоволенні потреб) або іншими словами поведінка споживача визначається пошуком найкращого співвідношення між ціною і якістю. Це безсумнівно має місце, проте зводити всю ідеологію споживчої функції домашніх господарств до цього не можна. На це справедливо вказують представники такої течії в економічній теорії як інституціоналізм.

В працях інституціоналістів, присвячених аналізу сутності і функцій домогосподарств значне місце відводиться тим відносинам які формуються в середені домогосподарства при визначенні мети його створення, цілей які прагнуть досягти члени домогосподарства, межі задоволення потреб тощо. При цьому одним з ключових моментів стає те, що в формуванні цільової і мотиваційної складової домогосподарства визначальним фактором стає наявність соціальних цінностей які вже сформовані в суспільстві. Саме суспільство через вже сформовані цілі, стереотипи і т.ін. формує мету, цілі, мотивацію і т.ін. конкретного домогосподарства. Безсумнівно, кожен індивід, або їх група, що утворюють домогосподарство певним чином теж впливають на визначення цілей, мети і т.ін., але все ж таки домінуючим є та система або сукупність соціальних цінностей, яка вже сформована в суспільстві.

З огляду на зростання обсягів споживання, яке (принаймні в високорозвинених країнах) характеризується значною динамікою і форму-

ванням у людської спільноти потужної споживацької психології такий підхід інституціоналістів до розглянутої функції є обґрунтованим і практично значущим. Адже нарощування споживання напряму через виснаження ресурсів і опосередковано через шкоду навколишньому середовищу, яке спричиняє постійне зростання виробництва, ведуть до загострення загальнолюдських проблем, пов'язаних з загрозою для існування прийдешніх поколінь. В цих умовах перед кожною державою постає питання про формування потреб домашніх господарств в напрямку раціонального і ощадливого використання необхідних для їх задоволення ресурсів. В цьому відношенні теоретичний висновок про формування цільової спрямованості споживчої функції домогосподарств переважно під впливом сформованих в суспільстві цінностей, відкриває механізм можливого і ефективного впливу суспільства і перш за все в особі її владних структур на формування бажаних стереотипів споживчої поведінки членів домашніх господарств.

Поряд з цим варто підкреслити і те, що представники інституціоналізму, розглядаючи споживчу функцію домогосподарств, заперечують поведінку його членів як оптимізуючу (досягнення максимуму корисності в споживанні матеріальних благ та послуг на основі співставлення якості і ціни). Аргумент представників цього напряму в розвитку економічної теорії полягає в тому, що індивід, як представник домогосподарства, як правило, не може зробити раціональний вибір через складність інформації, її величезні обсяги і часто свою некомпетентність в споживчих характеристиках тих товарів і послуг які він бажає отримати. Через це реальна поведінка індивіда, як члена домашнього господарства, не може бути зведена тільки до раціоналізму, що визначається оптимальним співвідношенням ціни і якості товарів і послуг, які він обирає для задоволення своїх потреб. В значно більшій мірі споживча функція домогосподарств формується під впливом цілої низки суспільних інститутів. Так, в різних країнах суб'єкти цього господарства по різному усвідомлюють свої потреби залежно від сукупності своїх уявлень, національних традицій, усталених звичок, менталітету тощо. Ці чинники будуть досить помітно впливати на сукупний попит домашніх господарств в різних країнах. Так, в українській сім'ї приготування їжі займає велике місце в організації життєдіяльності домашнього господарства. Тут на цей процес відводиться значно більше часу, ніж у родинах, у більшості розвинених країн Західної Європи. Досить помітною буде і різниця в структурі попиту. Вона має місце як між домашніми господарствами різних країн, так і серед цих суб'єктів у межах однієї країни.

Великий вплив на формування сукупного попиту домашніх господарств має і загальна форма організації суспільного виробництва. Для

прикладу візьмемо такий фактор, як рівень територіальної мобільності робочої сили. Якщо він високий, то і попит домашніх господарств на транспортні засоби буде великим. При цьому важливе значення мають також інші чинники. Скажімо, у нашій державі має місце помітна міграція населення невеликих міст і сіл до великого міста у зв'язку з тим, що це населення знаходить у місті собі роботу. Ця так звана маятникова міграція, у свою чергу, зумовлює потребу в транспортних засобах, яка може бути задоволена як власними автомобілями, так і суспільним транспортом, наприклад, приміськими потягами. А оскільки придбання та експлуатація автомобіля в наших умовах вимагає значних коштів, то ця потреба значною мірою задовольняється для переважної частини населення суспільним транспортом приміського сполучення, оскільки він відносно дешевий для споживача.

В процесі задоволення своїх потреб індивід, як член домашнього господарства, певну частину грошового еквівалента нагромаджує, перетворюючи його в заощадження. Вони обумовлені тим, що реальні доходи населення, особливо в високорозвинених країнах, зростають. Це дає можливість певну їх частку накопичувати. Мотиви цього накопичення дуже різноманітні і індивідуальні, але серед них все ж таки можна виділити найбільш типові.

По-перше, заощадження нагромаджуються як певний страховий резерв на випадок непередбачуваних обставин, як то хвороба, безробіття, вихід на пенсію і т.ін. Ця частина доходів, які акумулюються у вигляді заощаджень, постійна і достатньо велика, бо ринок завжди дуже непередбачуваний по відношенню до людини і вона намагається накопичити певну суму грошей на «чорний день».

По-друге, частину доходів члени домашнього господарства нагромаджують з метою придбання товарів довгострокового користування (машини, меблі і т.п.), житла або для відпочинку. За високого рівня задоволення потреб домогосподарств це теж постійна і потужна складова заощаджень.

По-третє, певна частина доходів домашнього господарства накопичується з метою використання їх для збільшення свого доходу за рахунок купівлі акцій, облігацій та інших цінних паперів. Цю частину заощаджень акумулюють переважно такі елементи небанківських кредитних установ, як інвестиційні компанії і фонди, трастові компанії й інші установи аналогічного характеру.

Слід відмітити, що кошти, які нагромаджують домогосподарства за всіма переліченими найбільш типовими мотивами нагромадження в країнах з усталеною ринковою системою акумулюються банківською системою або системою інших фінансових установ (кредитні спілки,

страхові компанії тощо) і в своїй масі виступають надзвичайно потужним фінансовим ресурсом для розвитку суспільного виробництва.

Для будь-якої країни з ринковою економікою заощадження населення виступають головним джерелом кредитних ресурсів банківської системи. В нашій державі з її постійною нестачею фінансових ресурсів ці накопичення домашніх господарств відіграють особливо важливу роль. В разі масового відтоку цих коштів, наприклад, під час кризи, під загрозу існування попадають не тільки окремі банки, а і вся банківська система країни. Прикладом може бути світова фінансова криза 2008—2009 р.р. яка зачепила Україну і одним з проявів якої стало масове дострокове відкликання населенням своїх вкладів в комерційні банки. Тільки своєчасні дії Уряду і Верховної Ради, які вилились в суттєві збільшення гаратованого внеску фізичних осіб в банки з 50 тис. грн. до 150тис. грн., а також підтримка проблемних банків з боку держави, загальмували цей руйнівний процес і сприяли тому, що вже в кінці 2009 р. вклади населення в комерційні банки стали зростати.

За ті ресурси, які домашні господарства пропонують на ринку як капітал, вони отримують одну з форм доходу на капітал. Це може бути рента (у разі пропозиції такого ресурсу як земля), прибуток, коли ресурс представлений речовими формами існування капіталу і відсоток за умови пропозиції на ринку грошової (вартісної) форми існування капіталу.

В Україні навселення в своїй основній масі не має в своєму розпорядженні значної кількості нагромадженого майна і особливо нерухомості. Приватизація державного майна була здійснена бувшою партійно-номенклатурною верхівкою і як наслідок привела до того, що майже усе населення втратило свої майнові паї, які сконцентрували у своїх руках олігархи. В цих умовах доходи домашніх господарств від майна дуже невеликі. Дещо інша ситуація в сільському господарстві, де була розпайована земля, а на продаж земельного паю було введено заборону на п’ять років, яка Верховною Радою постійно продовжувалась. Мораторій на продаж землі подовжено і на наступний.

Земельний пай отримали 7млн. наших громадян. Більша частина селян свої паї здає в оренду. В 2009 р. в оренду здано 17,5 млн. га, що склало 64 % від усієї землі, яка була передана селянам у приватну власність. Загальна сума отримана селянами за оренду своїх паїв в 2009 р. склала 4,2млрд. грн., в тому числі селяни-пенсіонери отримали 2млрд. грн. Усе це стало певним додатком до доходів домашніх господарств, які розташовані в сільській місцевості.

Проте хоча загальна орендна плата в останні роки помітно збільшилась (4,2млрд. грн. у 2009 р. проти 2,5млрд. грн. у 2002 р.) це дже-

рело доходів домогосподарств має і суттєві недоліки. *По-перше,* це низький рівень орендної плати. В середньому в 2009 р. він склав 260,2грн. за 1га зданої в оренду землі. *По-друге,* як і раніше орендна плата в основному (71,6 %) є натуральною, що значно обмежує можливості селян в її використанні. *По-третє,* ціни на продукцію, що передається в оплату оренди встановлює сам виробник, а це веде до того, що вони виявляються істотно вищими від ринкових. Певним недоліком є і те, що терміни розрахунків по оплаті оренди порушуються. Так, на 01.01.2010. розрахунки по орендній платі склали всього 91,6 %.

9.2. Доходи домогосподарств і їх розподіл

За ресурси, які домашні господарства постачають на ринок ресурсів, вони отримують певне відшкодування. Перш за все, це виручка за реалізований товар (робочу силу). Вона виступає у формі заробітної плати, рівень якої визначається дією закону вартості і тими загальними умовами, за яких здійснюється відчуження цього товару (кон'юнктура на ринку праці, ступінь організованості продавців робочої сили і роботодавців, ступінь і форми втручання держави в процеси функціонування ринку праці тощо).

Заробітна плата є основним джерелом доходу для переважної частини населення, бо в розвинутих країнах частка найманих працівників становить 85—90 %. У загальній сукупності доходів домашнього господарства заробітна плата коливається в межах від 2/3 до 3/4 доходу.

В Україні доходи домашніх господарств за рахунок такого джерела як заробітна плата, ще є дуже недостатніми для забезпечення необхідного рівня відтворення робочої сили. Так, в кінці 2009 р. середня заробітна плата найманого робітника в нашій державі склала 1950грн., що складає приблизно 246дол. на місяць. По цьому показнику ми займаємо одне з останніх місць в Європі і відстаємо від інших країн дуже суттєво. В кінці вже названого року середня місячна заробітна плата, наприклад, в Латвії склала 575дол., в Польщі — 1,2тис. дол., а в Франції — 35,5тис. дол. Це особливо показово на тлі того, що ціни на послуги і товари в Україні майже наблизились до європейських, а вартість житла в містах стала навіть вишою за середньо європейські показники.

Окрім доходу, який являє собою гроші або продукти, тобто має натуральну форму, сімейне господарство володіє і певним майном. Май-

но — це уречевлена вартість у вигляді матеріальних об'єктів, як то власний будинок, автомобіль, меблі і т.ін., а також у вигляді фінансових активів, що мають форму готівки, рахунків в ощадних установах, акцій тощо. Наявність майна і його розміри відіграють важливу роль, принаймні з двох позицій.

По-перше, його розміри і структура суттєво впливають на витрати домашнього господарства (для його утримання) і на доходи в тій частині, в якій вони можуть бути джерелом певних доходів.

По-друге, розміри нагромадженого майна можуть стати основою для трансформації домашнього господарства як структури, яка функціонує для задоволення потреб його членів у підприємницьку структуру. Це надзвичайно важливо враховувати в тому плані, що підприємництво повинно постійно поповнюватись. Особливо актуальною стає дана проблема для України, де підсобне господарство має достатньо повні умови для того, щоб трансформуватись у товарне виробництво.

У структурі доходів домашнього господарства, особливо в країнах, які раніше входили до складу Радянського Союзу, вагомою складовою виступають доходи від особистого підсобного господарства. Особливе значення цей дохід має в господарствах, що функціонують у сільській місцевості. В умовах соціалістичного кріпацтва селянин, щоб вижити, мусив значною мірою спиратись на дохід від особистого підсобного господарства. Незважаючи на жорсткі обмеження стосовно масштабів такого підсобного господарства в радянській імперії і переважно натуральний характер доходу від такого господарства, воно було вагомою складовою формування сукупного доходу домашнього господарства. У незалежній Україні в умовах економічної деградації більшості сіл воно й сьогодні виступає важливим джерелом виживання сільського населення.

Достатньо сказати, що в 2009 р. в господарствах населення вирощено 97 % загального врожаю картоплі, 87 % овочів, плодів і ягід, 22 % — зерна, 19 % — соняшнику. Не менше значення має підсобне господарство і в тваринницькій галузі. Так, в минулому (2009 р.) в господарствах населення вироблено м'яса — 49 %, молока — 81 % і яєць — 42 % від загального виробництва цих видів продукції.

До сукупного доходу домашнього господарства належать також *трансферти*. Це виплати, які здійснює держава або підприємець і за які платник не отримує товари чи послуги. До трансфертів відносять допомогу у зв'язку з безробіттям, пенсії, виплати у зв'язку з непрацездатністю, субсидії на освіту тощо. З розвитком суспільства трансфертні платежі стають все вагомішою частиною доходу домашніх господарств.

В Україні трансферні платежі ще не відіграють великої ролі в формуванні доходів домашніх господарств. Хоча в цьому відношенні влада все таки вживає певні заходи принаймні стосовно найбільш вразливих верств населення. Так, наприклад, з першого січня 2010 р. багатодітним сім'ям встановлені таки пільги: 50 % знижка по оплаті комунальних послуг, 50 % по квартплаті, вартість палива, яке ці сім'ї використовують теж зменшена на половину, введено порядок позачергового встановлення квартирних телефонів. Ці пільги хоча і не збільшують грошові доходи домогосподарств, але є суттєвим моментом в безгрошовому зростанні їх доходів. Хоча треба сказати, що такі пільги стосуються далеко не усіх верств населення, яке по своїм доходам часто живе за межою бідності.

Сукупний дохід домашнього господарства завжди має певну нижню межу. Вона визначається рівнем прожиткового мінімуму, який є надзвичайно важливим макроекономічним орієнтиром, на основі якого або у зв'язку з яким формуються такі показники, як мінімальна заробітна плата, пенсії, стипендії й інші соціальні виплати.

Дохід домашнього господарства спочатку формується як первинний і виступає у вигляді заробітної плати, ренти й відсотка. На базі цього первинного розподілу здійснюється перерозподіл, а вже на його основі відбувається формування особистих доходів членів домашнього господарства. Ці особисті доходи характеризуються певною диференціацією, і коли вона набуває суттєвих значень — це може призвести до протистояння в суспільстві. Особисті доходи залежать від великої кількості чинників, таких як наявність і розміри майна, землі, засобів виробництва, освіти й інших факторів. У цьому аспекті держава повинна докладати максимум зусиль для забезпечення перш за все рівних можливостей для всіх членів суспільства у формуванні особистих доходів відповідно до зусиль і талантів індивіда.

9.3. Витрати та заощадження домашніх господарств

Пропонуючи ресурси, домашні господарства тим самим створюють базові умови для організації функціонування суспільного виробництва. Але це тільки одна сторона їх економічної ролі. З іншого боку, домашні господарства виступають тим суб'єктом ринкової економіки, який формує кінцевий попит на вироблені в суспільстві товари та надані послуги. Саме вони, урешті-решт, визначають, що виробляти, в

якій кількості і з якими якостями. Це здійснюється через витрати, які роблять ці господарства.

Витрати домашніх господарств визначаються метою їх функціонування, яка зводиться до задоволення різноманітних потреб. Це витрати на предмети довгострокового користування, меблі, автомашини, складні побутові прилади і на предмети поточного споживання, як то харчі, одяг, взуття тощо.

Важливою складовою витрат домашніх господарств виступають витрати на послуги. Задоволення потреб в послугах відіграє помітну роль перш за усе в процесі відтворення робочої сили. В умовах ринку переважна частина послуг є платною і тому можливість доступу до більшості послуг прямо впливає на якість відтворення робочої сили.

Витрати виступають другою стороною доходу, бо вони визначаються тим доходом, який залишається в домогосподарстві після сплати податків державі, серед яких найважливіший — це податок на особистий дохід.

Витрати домашніх господарств, як правило, класифікують. У США така класифікація включає:

а) витрати на товари довгострокового користування;

б) витрати на товари короткострокового користування;

в) витрати на послуги.

У нашій державі під час розрахунку споживчого кошика витрати домогосподарств класифікують дещо інакше. Це такі витрати:

- на харчування;
- промислові товари (одяг, взуття тощо);
- предмети спільного користування (посуд, холодильник, пральна машина тощо);
- транспорт;
- послуги (освіта, культура і т.ін.).

Витрати домогосподарств відіграють надзвичайно важливу роль в економічному житті суспільства, бо це кінцеве споживання. Усе суспільне виробництво об'єктивно націлене саме на задоволення потреб. У зв'язку з цим витрати домогосподарств ретельно вивчає економічна наука. Ці знання відображає теорія споживання, яка розкриває поведінку споживача залежно від його уподобань, власних потреб, доходу й інших чинників.

Серед факторів, які найбільше впливають на витрати домашнього господарства, провідне місце займає дохід. Якщо дохід зростає, то в разі незмінних цін зростають і витрати. Але це має місце стосовно так званих вищих благ. До них належать, наприклад, блага, які задовольняють духовні потреби. Що ж стосується нижчих благ,

а це блага, які задовольняють фізичні потреби, наприклад, потреби в харчуванні, то тут зростання доходу може й зменшувати витрати на їх споживання.

Крім доходу, на витрати домашнього господарства дуже впливають ціни. Якщо дохід домашнього господарства залишається незмінним, а ціни зростають, то витрати домогосподарства будуть зростати, а його реальний дохід зменшуватися.

На ринку завжди існує значна кількість товарів, які можуть за своєю споживчою вартістю заміняти інші товари. Наприклад, потребу в м'ясі людина може задовольнити і свининою, і яловичиною, і курятиною. Це дає можливість споживачеві шукати той товар-замінник, який є найдешевшим. Особливо це має місце у випадку зростання цін. Якщо, наприклад, ціна на яловичину зросла, то споживач намагається замінити цей товар іншим, наприклад, курятиною з метою задовольнити власну потребу, витративши на це найменшу кількість грошей.

Витрачаючи дохід, споживач завжди прагне до досягнення оптимального співвідношення між ціною і корисністю блага, яке він купує. Це правило в економічній літературі відоме як правило максимізації корисності. У дещо спрощеній формі воно полягає в тому, що споживач досягає максимального задоволення своєї потреби, якщо співвідношення корисності і ціни буде однаковим для різних товарів-замінників. Проте, як це вже було підкреслено вище, це правило максимізації корисності діє з певними обмеженнями, бо як зауважують представники інституціоналізму індивіду бракує необхідної інформації і сам він дуже часто є некомпетентним стосовно рівня споживчих вартостей тих чи інших товарів.

Але в реальній ринковій ситуації навіть при наявності інформації і компетентності в конкретних споживчих вартостях можливості індивіда стосовно зменшення негативного впливу цін дуже обмежені. Особливо це характерно для нашої держави де державне регулювання цін є дуже недосконалим. Так, відповідно до Закону України «Про ціни та ціноутворення» державне регулювання поширюється тільки на обмежений асортимент товарів народного споживання як то борошно, свинина, яловичина, питне молоко, сири з жирністю до 9 %, сметана, цукор тощо. Проте в умовах високого рівня монополізації ринку збуту і відносно невеликої кількості контролерів Держінспекція (усього 700 чол.) проконтролювати ціни по цим товарам та по медпрепаратам і по житлово-комунальним послугам практично неможливо. Тим більше, що контролери по закону можуть робити перевірки один раз на рік і то попередньо треба власника попередити про перевірку.

Ще складніші проблеми з оптимізацією членами домашніх господарств своїх витрат на послуги. Ціни тут мало контрольовані і ростуть, як правило, значно швидше ніж ціни на товари. Це змушує населення шукати найдешевші варіанти отримання послуг, а це часто веде до отримання послуг дуже низької якості. Скажімо в Україні на 2010 р. існувало 904 вищих навчальних заклади різних форм власності. Це для країни з населенням в 46млн. чол. занадто багато. В країнах Європи приблизно таких по кількості населення як Україна таких закладів не більше 100 на країну. Така кількість вищих навчальних закладів робить контроль за наданням освітянських послуг дуже проблематичним. До того ж ці ВУЗи мають1005 своїх структурних підрозділів по всій державі і якість послуг, які вони надають, дуже часто є просто неприйнятною.

Ще одна гостра ддля України проблема пов'язана з послугами полягає в величезних масштабах корупції. Це часто приводить до того, що формально безкоштовні послуги медицини чи освіти на практиці перетворюються в платні. Так, проголошене Конституцією України право на безоплатне медичне обслуговування, освіту із-за величезного хабарництва перетворюється в систему платних послуг і тим самим суттєво трансформує витрати домашніх господарств.

Певна частина витрат домогосподарств пов'язана з тим процесом виробництва, який здійснюється в межах сім'ї з метою покращення умов проживання, поліпшення якості споживання і т.ін. Це витрати на приготування їжі, ремонт одежі, побутових приладів тощо. В українській сім'ї це внутрішнє виробництво домогосподарства займає значне місце і часто виступає не тільки засобом забезпечення більш повного чи найбільш раціонального задоволення потреб індивіда, а і певним способом самореалізації творчих здібностей людини.

В Україні домашнє господарство, як об'єкт дослідження економічної науки, ще мало вивчений. Бракує не тільки певного досвіду організації відповідних статистичних досліджень, які в колишньому Радянському Союзі велись в дуже обмеженому обсязі, а й нових підходів до вивчення місця та ролі домашнього господарства в суспільному виробництві.

Суттєвою причиною недосконалості теоретичних розробок і моделей практичного визначення поведінки домашнього господарства є й те, що в нашій державі ще не завершено процес формування цих господарств як власників таких ресурсів, як земля і капітал. Значною мірою не сформувалась ще й ринкова структура попиту з боку домашнього господарства. Вона поки що тяжіє до задоволення потреб шляхом організації натурального виробництва в межах домашнього господарства.

Нові категорії та поняття

Домашнє господарство
Попит домашніх господарств
Доходи домашніх господарств
Трансферти
Витрати домашніх господарств
Заощадження домашніх господарств

Питання для самоконтролю

1. Що являє собою домашнє господарство?
2. Яке визначення домогосподарству дає ООН?
3. У чому полягає подвійна природа домашнього господарства?
4. Які завдання реалізує домашнє господарство як соціальний осередок?
5. Які функції виконує домашнє господарство як первинна економічна ланка суспільства?
6. З чим пов'язана роль домашнього господарства, яку воно виконує в суспільному виробництві?
7. Як (прямо чи опосередковано) і в чому виявляється рівень розвитку домашнього господарства стосовно таких ресурсів, якими вони володіють, як земля і капітал?
8. Як розвиток домашнього господарства впливає на якість і форми пропозиції такого ресурсу, як робоча сила?
9. Чому власність на ресурси є базовою категорією, яка визначає місце домашнього господарства в економічній системі суспільства?
10. Чи належать домашньому господарству природні ресурси, водний та повітряний простір і якщо так, то в персоніфікованій чи в неперсоніфікованій формі?
11. Чи є країни, в яких загальнонаціональна власність хоча б частково персоніфікується?
12. Яким є шлях нашої держави щодо посилення процесу реалізації власності народу України (домашніх господарств) стосовно природних ресурсів, водного та повітряного басейнів?
13. Від чого перш за все залежить розмір і структура споживання домогосподарств?
14. Що (які риси) характеризує споживання домогосподарств в країнах з перехідною економікою?

15. Яке визначення домашньому господарству дають представники класичної школи в політекономії?
16. Як представники класичної школи визначають поведінку індивіда як споживача?
17. На яких особливостях домашніх господарств роблять наголос представники інституціоналізма?
18. Чим представники інституціоналізма аргументують неможливість абсолютизації поведінки споживача як такої, що визначається виключно співвідношенням ціни і якості?
19. Що являє собою попит домашніх господарств і під впливом яких чинників він формується?
20. Чи впливає на формування сукупного попиту домашніх господарств загальна форма організації суспільного виробництва і якщо так, то в який спосіб?
21. Які причини (мотиви) лежать в основі перетворення частини доходів домогосподарств на заощадження?
22. Яке значення мають заощадження домогосподарств для суспільного виробництва?
23. Які фінансові установи акумулюють заощадження домашніх господарств?
24. Чому приватизація не привела до істотного зростання заощаджень основної маси населення України?
25. Яке місце для сільського населення з точки зору його доходів займає отриманий ними від держави земельний пай?
26. Що є основним джерелом доходів домашніх господарств?
27. В яких розмірах в порівнянні з іншими країнами виступає в Україні середня заробітна плата?
28. В яких формах отримують дохід домашні господарства від пропозиції таких факторів, як капітал і земля?
29. Що таке трансферти і хто їх отримує?
30. Яке місце в доходах домашніх господарств займають доходи від особистого домашнього господарства?
31. Яку частину окремих видів рослинництва і тваринництва продукують господарства населення?
32. Чому нагромадження майна може відіграти велику роль у структурі й розмірах витрат домашнього господарства?
33. Чи може стати нагромадження майна в домашньому господарстві основою його трансформації в підприємницьку структуру?
34. Що виступає нижньою межею сукупного доходу домашнього господарства?
35. Чому формування доходу домашнього господарства, яке відбувається в процесі розподілу сукупного суспільного продукту, не є завершальним етапом в його русі?
36. Чим зумовлена необхідність перерозподілу доходів домашнього господарства і в якій формі це відбувається?

37. Чим зумовлена проблема майнової диференціації особистих доходів і яку небезпеку для суспільства вона приховує (у разі набуття крайніх форм)?
38. У чому суть витрат домашніх господарств і чому вони реалізують кінцевий попит суспільства?
39. Як класифікують витрати домашніх господарств у США?
40. Як класифікують витрати домашніх господарств в Україні?
41. Які чинники впливають на структуру й обсяги витрат домашнього господарства?
42. До якої головної мети прагне пересічний громадянин, задовольняючи свої потреби (здійснюючи витрати)?
43. У чому полягають основні мотиви здійснення заощаджень у домашньому господарстві?
44. Чому заощадження домашніх господарств виступають надпотужним інвестиційним ресурсом?
45. Чому домашнє господарство в Україні ще недостатньо досліджено вітчизняною економічною наукою?

РОЗДІЛ X

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ТОВАРОВИРОБНИК. ВАЛОВИЙ ДОХІД І ПРИБУТОК

1. Підприємництво, його суть та принципи організації.
2. Підприємство як первинна ланка економіки. Соціально-економічна
характеристика підприємства.
3. Продукт підприємства і складові його вартості.
4. Валовий дохід і прибуток.

10.1. Підприємництво, його суть та принципи організації

Виробництво продукції здійснюється на підприємстві. В умовах ринкової організації суспільного виробництва організатором діяльності підприємства виступає власник засобів виробництва або, іншими словами підприємець. Він може особисто або з членами своєї сім'ї здійснювати виробництво товарів, як це часто має місце, наприклад, у сільському господарстві. Але більш типовим є варіант, коли підприємець купує робочу силу і за допомогою її та засобів виробництва, які йому належать, виготовляє товари. Саме окремий власник або їх об'єднання, як, наприклад, акціонери, виступають активною рушійною силою в організації суспільного виробництва. Отже, підприємець і, головне, його підприємницька діяльність відіграють у ринковій економіці надзвичайно велику роль.

Суть підприємницької діяльності сфокусована в одній меті: використовуючи належні власнику засоби виробництва, отримати прибуток. Історія становлення підприємництва сягає в глибину віків. Уже в середньовіччя купці, ремісники, торговці, по суті, починають займатись підприємницькою діяльністю, бо їх метою стає збагачення, яке досягається за рахунок отримання прибутку.

Термін «підприємець» з'являється наприкінці XVII — на початку XVIII ст. Його вводить англійський економіст Ричард Кантільон (1680—1734 рр.). Свої економічні ідеї він сформулював у рукопису під назвою «Досвід про природу торгівлі взагалі», який було видано в

1775 р. вже після його смерті. У нього підприємець — це індивід-виробник і власник (ремісник, фермер, купець), діяльність якого пов'язана з господарським ризиком, а метою є отримання прибутку.

Певний внесок у розвиток поняття «підприємець» робить і Ж.Б. Сей, який у своїй праці «Трактат політичної економії» (1803 р.) визначає підприємця як *організатора* інших людей у межах певної виробничої одиниці.

Великий англійський економіст А.Сміт у своїй роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) значне місце відводить визначенню підприємця і його діяльності. Останню він пов'язує з діяльністю заради отримання прибутку, який виступає компенсацією за той ризик, на який іде підприємець. Він сам планує та організовує виробництво і самостійно розпоряджається отриманим прибутком. К.Маркс розглядав підприємця з класових позицій. Він ототожнює його з капіталістом-експлуататором. Суттєвий внесок у дослідження підприємницької діяльності зробив австрійський економіст Й.Шумпетер, який підкреслив наявність у підприємця таких рис, як творчість і новаторство.

Подальший розвиток уявлень про підприємця і його діяльність було зроблено вже в XX ст. Так, англійський економіст Ф.Хайек та американський економіст Л.Мізес, по суті, синтезують усі риси підприємця, які вже були раніше визначені. Узагальнене визначення підприємницької діяльності, як вона реалізується через головного суб'єкта цієї діяльності — підприємця, дають і автори відомого підручника «Економікс» К.Макконнел і С.Брю. Вони виділяють чотири основні функції, через які підприємець реалізує свою підприємницьку діяльність:

1. Він ініціює об'єднання всіх факторів виробництва (капітал, земля, праця) для здійснення виробництва товарів чи надання послуг з метою отримання прибутку.

2. У зв'язку з цим підприємець бере на себе відповідальність за прийняття рішень у процесі підприємницької діяльності.

3. Оскільки прибуток підприємця залежить від того, як і за якими цінами він продасть свій товар, то він приречений постійно бути новатором, шукати нові форми виготовлення продукції.

4. Включаючи в підприємницьку діяльність власний капітал, а часто й капітал своїх компаньйонів або кредиторів, підприємець бере на себе всі ризики, пов'язані з ринком.

Дуже схожим є визначення підприємницької діяльності, яке зафіксовано в Законі України «Про підприємницьку діяльність» (1991 р.), де ця діяльність пов'язується з ініціативною, самостійною, системною, на власний ризик здійснюваною діяльністю з виготовлення товарів, їх продажу, виконанню робіт або наданню послуг з метою отримання прибутку.

Підприємницька діяльність здійснюється за певними принципами. Вони, як правило, фіксуються у відповідних нормативних актах. В Україні законодавством зафіксовані такі принципи:

- Вільний вибір виду діяльності.
- Залучення на добровільних засадах для здійснення підприємницької діяльності майна і коштів юридичних та фізичних осіб.
- Самостійне формування програми діяльності, вільний вибір постачальників, споживачів і свобода ціноутворення.
- Вільне наймання робочої сили.
- Залучення й використання матеріально-технічних, фінансових, природних й інших ресурсів, використання яких не заборонено і не обмежено законодавством держави.
- Вільне розпорядження прибутком, який залишається після сплати встановлених законодавством платежів.
- Самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності і вільне розпорядження належною такому суб'єктові зовнішньоекономічної діяльності валютною виручкою.

Слід зауважити, що ці принципи відображають головні, суттєві моменти в організації підприємницької діяльності. Але суспільство може встановлювати певні обмеження, викликані необхідністю створення найбільш прийнятних і небезпечних для споживача умов отримання послуг чи споживання товарів. Так, кожен може надавати іншим медичні послуги, але для цього необхідно мати зафіксований відповідними органами рівень професійних знань і умінь. Ще більш жорсткі обмеження мають місце стосовно дозволу на виробництво небезпечних за наслідками свого використання товарів, таких як зброя, наркотичні речовини, вибухівка тощо.

Окрім принципів, важливу роль в організації підприємницької діяльності відіграють і умови її здійснення. Їх у законодавчому порядку встановлює держава. До цих умов в Україні належать:

- державна реєстрація підприємництва;
- право наймати робочу силу й обов'язок забезпечувати найманим працівникам соціальні гарантії, які передбачені відповідними нормативними актами держави;
- дотримання законодавства про підприємництво;
- юридична відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності;
- припинення або призупинення підприємницької діяльності.

Зупинимось на цих умовах дещо детальніше.

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності необхідна для забезпечення загальної організації цієї діяльності і передбаченого законом контролю за цією діяльністю з боку держави. Реєстра-

ція здійснюється у відповідних органах державної адміністрації, а сам принцип реєстрації є не дозволяючий, а реєстраційний. Це означає, що за умови дотримання всіх передбачених для реєстрації норм ніхто не має права відмовити в реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності. У випадку відмови в реєстрації суб'єкт має право звернутися до суду.

Реалізація права підприємця про вільне наймання робочої сили здійснюється за умови укладання з найманим робітником трудової угоди або контракту з обов'язковим забезпеченням соціальних гарантій найманому робітнику. Сюди входять зобов'язання підприємця про забезпечення охорони праці, оплату праці не нижче встановленого в державі мінімуму, забезпечення передбаченого законом соціального і медичного страхування.

Важливою умовою є *виконання суб'єктом підприємницької діяльності законів* про цю діяльність. Головним тут є вимога не завдавати шкоди інтересам громадян і суспільства загалом. Не можна, наприклад, завдавати шкоди довкіллю, створювати небезпеку для інших громадян і т.ін. Суб'єкти підприємницької діяльності несуть відповідальність згідно із законодавством країни.

Умовою здійснення підприємницької діяльності є і можливість призупинення або припинення цієї діяльності. Це стає можливим або в разі закінчення терміну існування підприємства відповідно до його статутних документів, або в разі рішення суду.

Важливим моментом здійснення підприємницької діяльності виступають і ті гарантії, які держава забезпечує підприємцям для здійснення їх діяльності. До основних гарантій, які забезпечує держава, слід віднести таке.

Гарантію реалізації прав підприємців. Перш за все, ця гарантія стосується стабільності відносин власності та їх захисту. Держава в особі своїх органів влади забезпечує недоторканність майнових прав власника.

Гарантію рівних прав усім господарюючим суб'єктам, незалежно від форми власності в їх доступі до матеріально-технічних, фінансових, природних, інформаційних й інших ресурсів.

Втручання держави в діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, що може мати місце тільки в межах відповідної компетенції державних органів влади і тільки в формах, які встановлені чинним законодавством країни. При цьому законодавець передбачає, що збитки, завдані підприємцю внаслідок виконання вказівок державних органів влади чи конкретних посадових осіб, які порушували права підприємця, повинні бути відшкодовані за їх рахунок.

Забезпечення свободи конкуренції між підприємцями, а також захист споживачів від проявів недобросовісної конкуренції.

Підприємницька діяльність у суспільстві відіграє надзвичайно велику роль, бо в ринковій економіці виступає рушійною силою виробництва. Саме підприємництво забезпечує поєднання робочої сили і засобів виробництва, а це вирішальна умова функціонування суспільного виробництва. Ураховуючи це, держава всіляко підтримує підприємницьку діяльність, яка реалізується як на основі державної власності, так і на основі приватної. Основними напрямами підтримки державою підприємницької діяльності є:

- забезпечення підготовки робочої сили для всіх галузей суспільного виробництва;
- фінансова підтримка підприємців на початковому етапі їх підприємницької діяльності;
- створення й постійне вдосконалення правового поля, у межах якого функціонує підприємець.

Необхідно підкреслити, що принциповим для держави є створення рівних можливостей для підприємницької діяльності незалежно від форми власності, на основі якої вона здійснюється, і незалежно від галузі чи сфери діяльності підприємця. Проте забезпечення рівних можливостей для всіх суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від форми власності і сфери діяльності не означає відсутності особливої підтримки з боку держави підприємців окремої галузі чи сфери діяльності. Це реалізується за рахунок правового закріплення певних пріоритетів держави, які стосуються розвитку відповідних галузей народного господарства. Прикладом визначення таких пріоритетів може бути сільське господарство, пріоритет у розвитку якого надається в багатьох країнах, у тому числі в таких високорозвинених, як США, Великобританія та ін.

Підприємницька діяльність виконує певні функції, які в узагальненому вигляді можна звести до таких.

Соціальна функція, суть якої полягає в сприянні реалізації соціальних цілей суспільства. Ці цілі полягають у забезпеченні матеріального добробуту громадян, досягненні безпеки існування суспільства й створення перспектив для економічного зростання суспільного виробництва.

Організаторська функція. Вона полягає в тому, що підприємницька діяльність обов'язково пов'язана з мобілізацією ресурсів, здійсненням організації їх використання і постійним пошуком оптимальних варіантів їх використання. Останнє реалізується саме через те, що прибуток є головним, вирішальним стимулом для здійснення підприємницької діяльності, а на його розміри суттєво впливає рівень організації використання всіх ресурсів. Цей момент має дуже велике значен-

ня з огляду на той факт, що в кожній державі й у світі загалом ресурси завжди обмежені, а значна їх частина не відтворюється.

Новаторська функція підприємницької діяльності полягає в постійному пошуку нових способів випуску продукції, надання послуг, оновлення продукції тощо. Внутрішньою причиною цієї новаторської діяльності знову ж таки виступає прибуток, а механізм її реалізації безпосередньо «умонтований» у механізм ринкової конкуренції.

Підприємницька діяльність може здійснюватись як на базі державної власності (державне підприємництво), так і на основі приватної або колективної власності. Але, незалежно від форми, за своєю сутністю це ініціативна, відповідальна діяльність, спрямована на максимізацію прибутку на основі, перш за все, інноваційної діяльності. Різниця полягає в площині власності на прибуток. У приватному підприємстві він належить підприємцю, у колективному — власникам цього підприємства, а в державному — державі.

Підприємницька діяльність у ринковій економіці пронизує всі сфери життєдіяльності суспільства. Залежно від сфери підприємницької діяльності виділяють певні його види. Передусім, це *виробниче підприємництво*, де здійснюється безпосереднє виготовлення продукції. Воно відіграє вирішальну роль у суспільному виробництві, бо саме в цій царині створюється матеріальне багатство суспільства. Окрім цього виділяють такі види підприємництва, як *комерційне* (купівля товару у виробника і доставка його споживачеві); *посередницьке*, коли підприємець лише виступає посередником між зацікавленими сторонами; *фінансове*, яке виявляється в купівлі-продажу грошей і цінних паперів, і *страхове*, що гарантує страхувальнику певну компенсацію в разі настання страхового випадку.

За всієї значущості виробничого підприємництва слід відзначити, що й інші види підприємницької діяльності, не пов'язані безпосередньо з матеріальним виробництвом, у розвинутому суспільстві відіграють важливу роль. Вони забезпечують задоволення різноманітних потреб суспільства і, спеціалізуючись на окремих операціях і фазах суспільного виробництва, урешті-решт, сприяють досягненню більш високого рівня ефективності функціонування всієї економіки.

Розвиток підприємництва в Україні відбувається впевнено. Про це свідчать певні факти, але більш потужному розвитку підприємницької діяльності ще заважають деякі причини. До найбільш суттєвих слід віднести такі:

— ***дефіцит фінансів***, який є наслідком того, що в Радянському Союзі нагромадження майна було дуже обмеженим, та й низький рівень матеріального добробуту населення не сприяв такому нагромадженню. Посту-

пово цей недолік зменшується. Формується і певна допомога підприємцям з боку держави. Так, в Україні створено Національний фонд підтримки підприємництва, а також Державний інноваційний фонд;

— ***суттєві труднощі в реєстрації підприємницької діяльності.*** Забюрократизованість цього процесу створює сприятливі умови для корупції. Але в останні роки кожен уряд намагається спростити цей процес, хоча до таких революційних заходів, як у Росії, де прийнято закон, відповідно до якого реєстрація замінена повідомленням підприємця про відкриття власної справи, нам ще далеко;

— не завжди виправдані ***взаємовідносини підприємців з податковою адміністрацією***. Перш за все, це велика кількість перевірок з боку податкової адміністрації. Зменшення цих перевірок буде сприяти більш ефективній роботі підприємств і зменшенню корупції. З цього погляду позитивним є досвід нашого північного сусіда, де законом визначено перевірку один раз на три роки, а позапланова можлива лише тоді, коли робота підприємства створює загрозу громадянам або навколишньому середовищу;

— ***низький рівень доступності підприємців до необхідної інформації***. У більш широкому аспекті цей недолік пов'язаний з недостатнім розвитком інфраструктури, яка має обслуговувати ринок.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що розвиток підприємницької діяльності в Україні обтяжений цілою низкою перепон, але поступово вони зменшуються або й зовсім зникають, сприяючи тим самим подальшому розвитку ринкових відносин.

10.2. Підприємство як первинна ланка економіки. Соціально-економічна характеристика підприємства

Підприємницька діяльність, як правило, реалізується через певну соціально-економічну форму. У сучасній ринковій економіці такою найбільш загальною формою є *підприємство*.

Підприємство — це первинна ланка суспільного виробництва, яка забезпечує виготовлення певних товарів чи надання послуг і здійснює процес відтворення на основі самоокупності й самостійності. Для створення підприємства передбачено певний порядок. Він включає акт державної реєстрації підприємства як юридичної особи. Останнє означає, що господарюючий суб'єкт отримує права й обов'язки щодо всіх самостійних дій. Водночас реєстрація підприємства як юридичної осо-

би передбачає отримання ним певних атрибутів господарюючого суб'єкта. До них слід віднести:

- найменування підприємства, а у випадку промислового виробництва — ще й власний товарний знак;
- печатку даного підприємства;
- самостійний баланс;
- розрахунковий та інші рахунки в банку.

За законами України, підприємницьку діяльність можна здійснювати і без створення юридичної особи. У цьому випадку громадянин реєструє себе як фізичну особу, що займається підприємницькою діяльністю, і отримує відповідне державне свідоцтво на здійснення вказаної в ньому підприємницької діяльності.

Підприємство створюється власником для здійснення підприємницької діяльності з метою отримання прибутку. Саме отримання прибутку і є головним стимулюючим фактором створення і функціонування підприємства. Для досягнення цієї мети необхідна певна організація діяльності підприємства як господарюючого суб'єкта. Ця організація, як правило, передбачає визначення місії підприємства, конкретних завдань його діяльності тощо.

Місія підприємства формулює основну мету діяльності господарюючого суб'єкта з погляду її місця в житті суспільства. Як правило, вона втілюється в тому чи іншому гаслі. Скажімо, така відома у світі фірма, як Макдональдс, свою мету зводить до девізу: «Сервіс, якість, чистота». Фірма «Філіпс» формулює свою місію у гаслі: «Змінимо життя на краще!»

Більш конкретно місія підприємства реалізується в його цілях. Вони можуть бути різними, залежно від конкретних умов господарювання і вже досягнутих підприємством рубежів. Найчастіше вони пов'язані з досягненням високого рівня прибутковості, продуктивності функціонування підприємства, нарощуванням обсягів виробництва, вирішенням проблем якості продукції та послуг, рентабельності виробничої діяльності тощо. Цілі підприємства мають бути конкретними, кількісно вимірюваними, реалістичними, чітко зорієнтованими в часі. Тільки за таких умов підприємство може успішно здійснювати свою діяльність і забезпечувати певний розвиток.

Повсякденна діяльність підприємства здійснюється за його статутом, який регламентує всі види діяльності і визначає права й обов'язки як усього трудового колективу, так і його окремих працівників. У цьому статуті обумовлюються основні принципи та характер взаємодії тих підсистем, з яких складається підприємство. До їх складу входять: технічна, технологічна, фінансова, соціальна та інші підсистеми.

Як первинна ланка суспільного виробництва, підприємство характеризується певними моментами. До найважливіших з них слід віднести такі:

- на підприємстві здійснюється процес поєднання робочої сили і засобів виробництва;
- тут відбувається процес виготовлення товарів та надання різноманітних послуг;
- виникають і реалізуються виробничі відносини;
- на підприємстві зосереджується основна частина суспільного капіталу;
- виникають, поєднуються і взаємодіють усі види інтересів (індивідуальних, колективних, суспільних);
- результатом функціонування підприємства є товари та різноманітні послуги, що надаються цими підприємствами;
- на ринку кожне підприємство виступає, з одного боку, як товаровиробник, що пропонує свої товари та послуги, а з іншого — як споживач, що потребує для своєї діяльності різноманітних матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.

Процес функціонування підприємства здійснюється за певними принципами. Найважливішими з них в умовах ринкової організації економіки є:

– самостійність;
– самофінансування;
– самоокупність;
– матеріальна зацікавленість виробників у результатах роботи підприємства;
– економічна відповідальність за свої дії в межах, визначених чинним законодавством.

Кожне підприємство має власний трудовий колектив, який характеризується наявністю відповідного колективного інтересу, що є інтегральним показником сукупності індивідуальних інтересів членів даного колективу, але не може бути зведений до їх простої суми. Між колективним інтересом та інтересом окремої особи можуть бути розбіжності і навіть суперечність, що вимагає відповідних дій з удосконалення виробничих і соціальних відносин, які виникають на підприємстві.

В узагальненому вигляді діяльність підприємства реалізується у двох основних його функціях: *виробничій*, яка пов'язана з виробництвом товарів та наданням послуг, і *відтворювальній*, що виявляється в забезпечені розширеного відтворення продукту, виробничих відносин і робочої сили самого виробника.

Поряд з підприємствами виділяють ще установи. Вони відрізняються від підприємств за двома основними ознаками.

По-перше, діяльність, яку виконують установи, зосереджується в управлінській та соціально-культурній сфері.

По-друге, вони працюють не за господарчим розрахунком, а знаходяться на бюджетному фінансуванні. Проте це не є абсолютно чіткою ознакою, бо в умовах ринкової економіки установи можуть функціонувати і на засадах самоокупності або ж надавати деякі послуги за плату поряд з бюджетним забезпеченням їх функціонування. Прикладом можуть бути бібліотеки, що мають бюджетне забезпечення і водночас надають окремі послуги за плату.

Підприємство має певну організаційно-правову форму, яка базується на тих чи інших відносинах власності і на певних особливостях організації та функціонування. Згідно з відповідними законами України, у нашій господарчій практиці виділяють такі види підприємств.

Індивідуальне підприємство. Воно створюється і функціонує на базі приватної (особистої) власності громадян. Його виключною особливістю є те, що індивідуальне підприємство базується тільки на індивідуальній праці власника. Залучення найманих працівників або членів сім'ї в межах цієї організаційно-правової форми підприємства забороняється.

Індивідуальне підприємство, з погляду інтересів суспільства, має певні позитивні моменти і переваги стосовно інших видів організації підприємств. Найголовніше з них полягає в тому, що в цьому випадку населення самостійно забезпечує себе робочими місцями і практично не вимагає від суспільства ніяких зусиль. Водночас ці підприємства, як правило, пов'язані з безпосереднім задоволенням потреб населення, а відтак, виступають важливою ланкою задоволення платоспроможного попиту громадян. Важливим моментом індивідуальної трудової діяльності виступає і те, що ці підприємства безпосередньо пов'язані з ринком і тому мають високий ступінь адаптації до змін у його кон'юнктурі.

Особливою рисою індивідуального підприємства є те, що воно базується на поєднані в одній особі і товаровиробника, і власника. Це робить зайвим створення будь-якої зовнішньої, стосовно товаровиробника, системи стимулювання праці, і водночас виключає саму можливість несправедливості в розподілі того продукту, який ним вироблений. Весь продукт праці цього товаровиробника, за винятком тієї частини, що забирає суспільство в особі держави, залишається в його повному розпорядженні.

Сімейне підприємство — воно базується на власності і праці сім'ї. До членів сімейного господарства входять громадяни, які пов'язані

родинними зв'язками і живуть разом. При цьому власність використовується всіма членами сімейного підприємства спільно, а вироблена продукція належить усім учасникам цього підприємства, якщо інше не передбачено угодою про створення такого підприємства.

Особливою формою сімейного підприємства виступає *фермерське господарство*. Воно відрізняється від інших галуззю, в якій зосереджена діяльність такого підприємства, а також особливостями, пов'язаними з об'єктом власності. Об'єкт власності, як правило, включає насадження на земельній ділянці, продуктивних та робочих тварин, птицю, сільськогосподарську техніку тощо. Згідно з «Земельним кодексом», прийнятим в 2001 р., об'єктом власності став і земельний пай селянина.

Переваги сімейного господарства полягають у тому, що окрім самозабезпеченості роботою, таке господарство дуже гнучке щодо трудового ресурсу, який залучається до виробництва. У разі необхідності, а це особливо характерно для фермерського господарства, до праці залучаються всі члени сім'ї, включаючи неповнолітніх дітей.

Як і індивідуальне підприємство, сімейне забезпечує безпосереднє поєднання робітника із засобами виробництва, бо вони належать саме цим товаровиробникам. Виробничі відносини, що складаються тут у процесі виробництва, чіткі і прозорі, а розподіл виробленого продукту здійснюється на базі участі у виробництві членів сімейного господарства, які виступають водночас і як рівноправні власники всього того, що належить сім'ї.

Важливою перевагою сімейного господарства є також те, що в процесі виробництва чи надання послуг постійно нагромаджується і передається від більш досвідчених до менш досвідчених або молодих працівників виробничий досвід, навички тощо. Особливо важливим це стає там, де ефективність виробничої діяльності суттєво залежить від набутого досвіду. Прикладом може бути така галузь, як сільське господарство.

Виокремлення в сімейному господарстві саме фермерського господарства необхідне ще й через те, що рівень ефективності його функціонування значно залежить від природних чинників, а це вимагає постійної допомоги з боку держави на адресу фермерського господарства. Отже, виділення цієї форми сімейного підприємства є об'єктивно необхідним і практично значущим.

Приватне підприємство. Воно базується на приватній власності, але відрізняється від індивідуального і сімейного підприємств тим, що функціонує на основі праці найманих робітників. При цьому Законом України не обмежуються ні розмір капіталу, який застосовує приватний власник, ані кількість найманих працівників.

На відміну від індивідуального і сімейного господарств, приватне позбавлене тієї межі, яка існує стосовно можливостей зростання обсягів виробництва. Якщо в першому випадку ця межа пов'язана з фізичними можливостями однієї особи, що займається індивідуальною трудовою діяльністю, в другому — з трудовими можливостями всієї сім'ї, то у випадку з приватним господарством ця обмеженість з боку трудових ресурсів зникає. Можливості збільшення обсягів виробництва обмежуються лише розмірами власного капіталу підприємця. Проте ця обмеженість є частковою, бо в ринковій економіці існує розвинута система кредитних відносин, а це означає, що обмеженість, про яку йде мова, певною мірою може бути подолана.

Ця безсумнівна перевага приватного підприємства не є єдиною. До неї слід додати той факт, що тут як і в разі сімейного або індивідуального підприємства, існує чітко визначений власник, здатний найбільш ефективно здійснювати організацію та функціонування підприємства. Але на відміну від двох попередніх форм підприємств, у приватному безпосередній товаровиробник не є власником засобів виробництва. Його поєднання з ними в процесі праці опосередковано купівлею-продажем товару робоча сила.

Відокремлення безпосереднього товаровиробника від засобів виробництва приводить до того, що власником усієї виробленої на приватному підприємстві продукції виступає приватний власник. Це все обумовлюється дією законів товарного виробництва. Той факт, що власник привласнює частку заново створеної найманим робітником продукції, став підставою в марксистській економічній теорії для визначення експлуатації. Додатковий продукт, який створює найманий робітник і безкоштовно привласнює власник засобів виробництва, К.Маркс, як відомо, визначив як додаткову вартість. Саме привласнення додаткової вартості й ототожнюється з поняттям експлуатації.

Західні вчені, що переважно знаходяться на антимарксистських позиціях, здебільшого спираються на теорію трьох факторів виробництва і намагаються довести, що додатковий продукт у вигляді прибутку і ренти створюється такими факторами, як капітал і земля. Власник капіталу, за цією теорією, привласнює у вигляді прибутку тільки те, що створено об'єктом його власності, а саме засобами виробництва. Згідно з цією теорією, ніякої експлуатації немає, бо робітник отримує заробітну плату, тобто те, що створено його власним фактором — робочою силою. Але, якої б позиції ми не дотримувалися, реально існують певні суперечності у відносинах розподілу, що виникають на приватних підприємствах.

Такі суперечності пов'язані з тим, що наявність на приватному підприємстві власника і найманого виробника супроводжується пев-

ною взаємодією їх інтересів. Загальний характер цієї взаємодії може бути визначений як боротьба, бо їх інтереси протилежні. Витрати на купівлю робочої сили входять до сукупних витрат власника, і чим менші вони будуть, тим більшим буде його прибуток.

Отже, стратегічний напрям розвитку інтересу приватного власника полягає в зменшенні або, принаймні, в обмеженні заробітної плати. Що ж стосується найманих робітників, то їх стратегічний інтерес полягає в максимальному збільшенні заробітної плати. Цей конфлікт, або ця суперечність, економічних інтересів власника, засобів виробництва і найманих робітників має місце за будь-якої форми власності, якщо вона є основою не безпосереднього, а опосередкованого поєднання засобів виробництва і робочої сили. Прикладом може бути підприємство державної форми власності, де власник формально уособлений у громадянах усього суспільства, а реально — в особі уряду чи певної урядової особи, по відношенню до яких цей громадянин постає де-факто найманим робітником.

Слід зауважити, що на розв'язання цієї постійної суперечності економічна наука спрямовує значні зусилля. Не маючи можливості зняти цю суперечність, учені шукають різні способи її пом'якшення, пов'язуючи таку можливість переважно з державою. Але в реальному житті навіть у високорозвинених країнах з добре розвинутою демократією зусилля уряду в цьому напрямі не виключають можливості гострих і не завжди раціональних форм вирішення означеної суперечності в кожному конкретному випадку.

В Україні підприємницька діяльність поступово розгортається, що можна констатувати за зростанням частки підприємств, які функціонують на базі суто приватної власності. Так, у 2008 р. на фермерське господарство припадало 4,2 % від усіх підприємств, на приватні підприємства — 22,7 % і на товариства з обмеженою відповідальністю — 32,1 %, що разом складає більше половини від усіх організаційно-правових форм підприємств.

10.3. Продукт підприємства і складові його вартості

У результаті процесу виробництва, який здійснюється на підприємстві, створюються певні матеріальні блага. Вони мають форму товару, а отже, і вартість. Вартість виробленої на підприємстві продукції складається із засобів виробництва, спожитих у процесі виготовлення

товарів, заробітної плати, а також додаткового продукту. У вигляді формули вартість може бути подана в такий спосіб:

$$W = C + V + m.$$

Вартість усього товару містить усі витрати праці — як минулої (уже уречевленої до початку даного процесу виробництва в засобах виробництва), так і живої, яка уречевлюється вже в даному процесі виробництва. З огляду на це вся вартість поділяється на дві частини:

а) вартість спожитих засобів виробництва;

б) нова вартість, створена живою працею.

Це може бути представлено у вигляді формули

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

де C — вартість спожитих засобів виробництва;

$(V + m)$ — нова вартість, створена живою працею;

V — вартість продукту, необхідного робітнику для відтворення його робочої сили (заробітна плата);

m — вартість додаткового продукту (прибуток).

Вироблена на підприємстві продукція, а вона являє собою валову продукцію підприємства, реалізується на ринку і зовні вартість виступає у вигляді валової виручки. З цієї виручки частину, яка дорівнює вартості спожитих факторів виробництва, слід знову повернути у виробництво для того, щоб мати можливість знову випускати продукцію. Ця частина вартості дорівнює вартості спожитого капіталу і подана витратами, які складаються з витрат на засоби виробництва і заробітну плату. Ці витрати в процесі функціонування підприємства відокремлюються і виступають як собівартість.

Собівартість являє собою грошову форму всіх поточних витрат, які несе підприємство у зв'язку з виготовленням та реалізацією продукції. Вона формується поступово, на певних послідовних стадіях виробничого процесу, тому виділяють кілька видів собівартості.

Перш за все, виділяють *виробничу собівартість*, яка включає всі витрати підприємства на виготовлення продукції. Вони включають витрати, пов'язані з безпосереднім випуском продукції і представлені витратами на засоби виробництва та на заробітну плату. Ці витрати за їх економічним змістом часто називають основними або прямими. Окрім цього, підприємство несе витрати, пов'язані з організацією управління, технічною підготовкою виробництва, витрати на охорону праці, утримання офісів тощо. Ці витрати називають непрямими або накладними.

Інший вид собівартості виділяють у зв'язку з тим, що окрім витрат, необхідних для випуску продукції, є ще витрати, пов'язані з її реаліза-

цією. Якщо останні додати до виробничої собівартості, то отримаємо *комерційну* або *повну собівартість*.

Собівартість продукції є однією з найважливіших категорій, бо вона є складовою вартості, і чим меншою буде собівартість, тим відносно більшим буде додатковий продукт. Це обумовлює необхідність постійного обліку й аналізу собівартості. Для цього визначають структуру собівартості і розглядають її під різним кутом зору.

Структура собівартості буде різною на підприємствах різних галузей, бо вони відрізняються між собою за технологією виробництва, ступенем його складності тощо. Це чітко відображається в собівартості. Так, у металургійній промисловості значними будуть витрати на сировину, матеріали, паливо, енергію. У вугільній промисловості основну частину витрат складають витрати на заробітну плату робітників, а витрати на сировину і матеріали значно менші.

Перш за все, структуру собівартості обраховують за елементами витрат. Вона включає такі елементи:

- сировина і основні матеріали;
- допоміжні матеріали;
- паливо;
- електроенергія;
- амортизація основних фондів;
- заробітна плата (основна і додаткова);
- соціальне страхування;
- інші витрати.

Характеристика витрат за їх елементами дає можливість визначити витрати основних видів ресурсів та найбільш оптимальні варіанти зменшення собівартості. Наприклад, якщо це металургійне підприємство, то пошук найважливіших шляхів зменшення собівартості буде пов'язаний з такими елементами, як сировина, паливо, електроенергія.

Залежно від призначення витрат їх групують у структуру собівартості за статтями калькуляції. Це ті самі витрати, але вони згруповані в інший спосіб. Так, якщо собівартість розрахована за елементами витрат, включає такий елемент, як заробітна плата (без поділу заробітної плати на заробітну плату основних і допоміжних працівників), то в статтях калькуляції вони будуть записані як окремі витрати. Це дає можливість проаналізувати, яку частину становлять витрати на заробітну плату основних робітників і яку частину становлять витрати на заробітну плату допоміжних працівників у собівартості загалом. А на цій основі можна робити певні висновки і визначати шляхи зменшення собівартості. Наприклад, якщо частина заробітної плати допоміжних працівників буде занадто великою, то це буде свідчити про слабку ме-

ханізацію допоміжних робіт або про їх низьку організацію. Оскільки формування калькуляційних статей витрат визначається самим підприємством під час здійснення внутрішнього бухгалтерського аналізу, то це дає можливість оперативно і під різними кутами зору подивитись на витрати, які формують собівартість продукції.

Зниження собівартості має велике значення як для підприємства, так і для суспільства загалом. У разі зменшення витрат, які формують собівартість, і за відносної незмінності цін на продукцію підприємства, воно отримує додатковий прибуток. Це стає потужним стимулом для підприємства в його боротьбі за зменшення собівартості.

Для суспільства цей процес теж є дуже важливим, бо зменшення собівартості стає базою можливого зниження цін і вирішення на цій основі низки соціальних питань, які так чи інакше пов'язані з цінами. Поряд з цим зменшення собівартості означає більш економне, більш ефективне використання ресурсів, що в умовах їх обмеженості набуває суттєвого значення.

Шляхи зниження собівартості дуже різноманітні. Вони охоплюють як питання, пов'язані із самим виробництвом продукції (економія сировини та матеріалів, наукова організація праці робітників, удосконалення управління тощо), так і з процесом доставки продукції до споживача (зменшення витрат на транспортування, зберігання, організацію процесу реалізації товару і т.ін.).

Класифікація витрат, яка наведена вище, широко застосовувалась у практиці господарювання ще в соціалістичному минулому України. З переходом до ринкових відносин у практику стали входити й ті групування витрат, які поширені на заході. У практиці західних фірм усі витрати поділяють на *внутрішні* та *зовнішні*, а також на *постійні* та *змінні*.

Внутрішні (або неявні) *витрати* являють собою витрати тих факторів виробництва, які перебувають у власності підприємства. Це неоплачувані витрати, бо вони пов'язані з використанням власних ресурсів. До внутрішніх витрат слід віднести, наприклад, витрати, що виникають у зв'язку з використанням власного приміщення, використанням підприємцем власних підприємницьких здібностей. Величина цих витрат вимірюється тим доходом, який би отримав власник цих ресурсів у тому разі, коли б він їх надав іншим для використання. Наприклад, власник здав би в оренду власне приміщення й отримав би орендну плату. Розмір цієї не отриманої орендної плати і буде складати вартість внутрішніх витрат за цим ресурсом.

Зовнішні витрати — це витрати, які пов'язані з оплатою ресурсів, що не знаходяться у власності підприємця. Оскільки ці витрати відо-

бражаються в процесі бухгалтерського обліку, то їх називають ще бухгалтерськими витратами. Ці витрати за умов незмінності характеристики виробництва, тобто за умов, коли основні засоби виробництва (будівлі, обладнання, верстати тощо) використовуються в незмінному обсязі, поділяють на постійні та змінні витрати.

Постійні витрати являють собою ті витрати, що підприємство несе незалежно від обсягів виробництва. Це може бути, наприклад, амортизація основного капіталу, оплата службовців, виплата орендної плати тощо. *Змінні витрати* — це ті витрати, які змінюються залежно від обсягів виробництва. До них слід віднести плату за сировину, електроенергію, заробітну плату робітників тощо.

Поділ витрат на змінні та постійні пов'язаний з тим, що в умовах ринкової економіки фірма (підприємство) постійно шукає ту межу в організації випуску продукції, за якою починається прибуток. Справа в тому, що в розрахунку на одиницю продукції змінні витрати спочатку зростають спадними темпами. Наприклад, якщо підприємство замість однієї одиниці товару випустило дві одиниці товару, то змінні витрати хоч і збільшилися загалом, але на одиницю товару вони зменшилися. Це зростання змінних витрат спадними темпами буде мати місце до певної межі. У межах цього спадного зростання змінних витрат фірма і вибирає собі той обсяг випуску продукції, який у разі бажаної ринкової ціни на товар буде давати прибуток.

Подальше збільшення випуску продукції збільшує і постійні витрати, але за названою вище межею вони будуть зростати підвищеними темпами, а це буде означати, що вартість кожної додатково виробленої одиниці продукції буде зростати. За цих умов, у разі незмінності ринкової ціни, виробництво додаткових одиниць продукції буде менш прибутковим, а за певних умов і збитковим. Проте ця ситуація може бути протилежною, якщо відбудеться достатньо помітне зростання ринкових цін на дану продукцію. Отже, підприємець, змінюючи обсяги тієї продукції, яку він випускає, може певною мірою регулювати змінні витрати, збільшуючи або зменшуючи їх.

Під час здійснення бухгалтерського обліку постійні витрати відносять до непрямих (накладних) витрат. Це амортизація, оплата службовців, орендна плата тощо. Змінні витрати класифікуються в бухгалтерському обліку як прямі витрати, матеріальні витрати (сировина, матеріали), оплата праці найманих робітників, транспортні витрати тощо.

У сукупності змінні й постійні витрати становлять *валові витрати* підприємства. Зі збільшенням випуску продукції валові витрати зрос-

тають, але при цьому (у короткостроковому періоді, тобто коли основні параметри виробництва є фіксованими, незмінними) постійні не змінюються, а змінні зростають.

Проте для аналізу й оперативного регулювання витрат, які несе підприємство у зв'язку зі зміною обсягів виробництва, розраховують *середні постійні витрати* і *середні змінні витрати.*

Середні постійні витрати розраховуються за формулою

$$\text{Середні постійні витрати} = \frac{\text{Сума усіх постійних витрат}}{\text{Кількість виробленої продукції}}$$

Зрозуміло, що в умовах незмінності основних параметрів виробництва (окрім змін у випуску продукції) середні постійні витрати на одиницю продукції будуть зменшуватися зі збільшенням випуску продукції.

Середні змінні витрати розраховують за формулою

$$\text{Середні змінні витрати} = \frac{\text{Сума усіх змінних витрат}}{\text{Кількість виробленої продукції}}$$

Згідно із законом спадної віддачі факторів виробництва, середні змінні витрати на одиницю продукції до певної межі будуть зменшуватися зі збільшенням обсягів випуску продукції. Потім (за цією межею), відповідно до закону спадної віддачі, середні змінні витрати почнуть збільшуватися зі зростанням обсягів виробництва продукції.

10.4. Валовий дохід і прибуток

Визначенням витрат підприємства та їх класифікацією не вичерпуються ті категорії, з якими пов'язаний рух товарів, виготовлених на підприємстві. Важливими категоріями є також валова виручка, валовий дохід, чистий продукт підприємства та прибуток.

Валова виручка — це грошовий вираз виручки, яку підприємство одержало від реалізації всієї виробленої продукції або наданих послуг чи виконаних робіт. Валова виручка відображає грошовий вираз валової продукції підприємства. До складу цієї продукції входить і новостворена вартість, яка являє собою *чистий продукт* підприємства. Після реалізації продукції підприємство отримує *валовий дохід*.

З поняттям валового доходу пов'язане поняття середнього валового доходу, що характеризує відношення валового доходу до кількості виробленої продукції:

$$\text{Середній валовий дохід} = \frac{\text{Валовий дохід}}{\text{Кількість виробленої продукції}}$$

Надлишок валового доходу над бухгалтерськими (зовнішніми) витратами становить *бухгалтерський прибуток*. А надлишок валового доходу над економічними витратами (сукупність зовнішніх та внутрішніх витрат) є *економічним прибутком*. Для його розрахунку з бухгалтерського прибутку відмінусовують внутрішні витрати з урахуванням нормального прибутку.

У практиці широке розповсюдження набув поділ бухгалтерського прибутку на балансовий і чистий прибуток. *Балансовий прибуток* обчислюється як сума прибутку від реалізації продукції (послуг, робіт), прибутку, отриманого від реалізації (це може бути, наприклад, реалізація якихось матеріальних цінностей), доходу або витрат від тієї діяльності, яка пов'язана з позареалізаційними операціями (штрафи, виплати тощо — вони або додаються, або віднімаються залежно від спрямованості). Так, штрафи, отримані підприємством від інших господарюючих суб'єктів, додаються, а штрафи, сплачені самим підприємством, — мінусуються. Розрахунок прибутку від реалізації здійснюється за такою формулою:

Виручка від реалізації продукції – Собівартість продукції =
= Прибуток від реалізації продукції
(з урахуванням податку на додану вартість, акциз тощо).

Чистий прибуток являє собою ту частину балансового прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства після виплати першочергових платежів (податки, відсотки за позиками банків тощо)

Для будь-якого підприємства завжди важливим є показник віддачі від використаного капіталу загалом. З цією метою розраховують норму прибутку капіталу. Вона може бути визначена за формулою:

$$P_N = \frac{P}{C+V} \times 100\ \%,$$

де P_N — норма прибутку капіталу;

P — прибуток;

$(C + V)$ — спожитий капітал.

Норма прибутку є важливим показником, тому підприємець всілякo намагається збільшити прибуток. За незмінної ціни на товар це може бути досягнуто як за рахунок більш ефективного використання робочої сили і збільшення на цій основі додаткового продукту, так і за рахунок відносного зменшення витрат капіталу (економія на засобах виробництва, зменшення заробітної плати, запровадження більш ефективних знарядь праці тощо).

Норма прибутку відображає загальну прибутковість капіталу. Вона залежить від багатьох чинників, в тому числі від швидкості обороту постійного капіталу, підвищення ефективності функціонування робочої сили, зниження собівартості продукції і т.ін. У сучасних умовах у розвинених країнах світу середня норма прибутку великих фірм коливається в межах 10—12 %, хоча це, звісно, тільки орієнтовна величина. Є й випадки (наприклад, це такі фірми, як «Віза інтернейшл», «Мастер Кард», «Американ Експрес» і деякі інші, що спеціалізуються на кредитних картках), коли норма прибутку сягає 25 %.

Для підприємця важливим моментом є не тільки норма прибутку, а і його маса. Остання є добутком від норми прибутку помноженої на масу капіталу.

Наукова теорія прибутку розроблена К.Марксом (див. про це в розділі VII.) За цією теорією *прибуток* — це перетворена форма додаткової вартості, яку створює найманий працівник і яка на поверхні (у цьому якраз і полягає суть перетворюваності) виглядає як породження всього капіталу. Ця теорія підкреслює протилежність економічних інтересів власника засобів виробництва і найманого робітника (протилежність, яку вже фіксує Д.Рікардо). Західні вчені цю протилежність або ігнорують, або визнають такою, яку можна усунути шляхом відповідних дій з боку соціальних інститутів і держави.

Як відомо, К. Маркс пов'язував основний шлях зняття цієї протилежності з революційною зміною економічної системи з ліквідацією приватної власності. Проте історичний досвід показав, що революційна ліквідація приватної власності за сучасних умов не приводить до більш ефективної організації суспільного виробництва, ніж при капіталізмі. Приватна власність ще не вичерпала себе економічно. Вона і сьогодні залишається тією формою виробничих відносин, яка є найбільш адекватною індивідуальній праці людини і її біологічній природі загалом. У зв'язку з цим вирішення проблеми протилежних інтересів (власника і найманого робітника) сьогодні пов'язується з пом'якшенням гостроти цієї протилежності за допомогою дії держави насамперед через законодавче поле і через дію профспілок, як найважливішої і потужної організації, що стоїть на захисті інтересів найманого робітника. Отже, об'єктивно держава зацікавлена в зменшенні напруження під час взаємодії наведених вище протилежних інтересів і реально захищає (принаймні у високорозвинених країнах зі стійким демократичним устроєм) інтереси найманого працівника.

З іншого боку, в умовах ринкової економіки держава зацікавлена в прибутковій формі функціонування підприємства, бо це закладає підвалини для подальшого розвитку виробництва, оновлення техніки й

технології до економічного зростання загалом. Тому кожна держава шукає оптимальні форми організації оподаткування прибутку підприємців і стимулювання їх до інвестицій на інноваційній основі в розвиток економіки.

Нові категорії та поняття

Підприємець
Підприємницька діяльність
Соціальна функція підприємницької діяльності
Організаторська функція підприємницької діяльності
Новаторська функція підприємницької діяльності
Виробниче підприємництво
Комерційне підприємництво
Посередницьке підприємництво
Фінансове підприємництво
Підприємство
Індивідуальне підприємство
Сімейне підприємство
Фермерське підприємство
Приватне підприємство
Виробнича собівартість
Комерційна (повна) собівартість
Внутрішні (неявні) витрати
Зовнішні витрати
Постійні витрати
Змінні витрати
Валова виручка підприємства
Валовий дохід підприємства
Чистий продукт підприємства
Норма прибутку підприємства
Маса прибутку підприємства

Питання для самоконтролю

1. З чим пов'язана головна мета організації підприємницької діяльності?
2. Коли з'являється термін «підприємець» і хто його вводить у науковий обіг?
3. Який внесок у тлумачення терміна «підприємець» зробили Ж.Б.Сей, А.Сміт, Д.Рікардо, Й.Шумпетер?
4. Хто з економістів кінця XX ст. дав найбільш повне визначення поняття «підприємець»?
5. Які основні функції поєднує підприємець у своїй особі?
6. Який нормативний акт України безпосередньо стосується визначення умов підприємницької діяльності?
7. Як визначається підприємницька діяльність?
8. Які принципи організації підприємницької діяльності діють в Україні?

9. Чи можуть бути в суспільстві визначені окремі обмеження, які звужують той чи інший принцип підприємницької діяльності?
10. Які умови організації підприємницької діяльності існують в Україні?
11. Які гарантії підприємницької діяльності в Україні забезпечуються з боку держави?
12. Які основні напрями підтримки державою підприємницької діяльності?
13. Чи можливе надання з боку держави певних преференцій за окремими напрямами підприємницької діяльності за умови дії принципу рівних можливостей для будь-яких суб'єктів цієї діяльності?
14. У чому полягає соціальна функція підприємницької діяльності?
15. Як можна визначити організаторську функцію підприємницької діяльності?
16. Що означає новаторська функція підприємницької діяльності?
17. У чому буде полягати різниця в підприємницькій діяльності, яка здійснюється на базі приватної, колективної або державної форм власності?
18. Які види підприємницької діяльності можна виділити відповідно до сфери її реалізації?
19. Які причини заважають швидкому розвитку підприємницької діяльності?
20. Що таке підприємство?
21. Які атрибути отримує господарюючий суб'єкт, реєструючи своє підприємство як юридичну особу?
22. Чи можна займатись підприємницькою діяльністю, не реєструючи свою діяльність у формі юридичної особи?
23. Що таке місія підприємства?
24. Які найбільш типові цілі ставить перед собою господарюючий суб'єкт?
25. Що таке статут підприємства і що він регламентує?
26. Які найважливіші соціально-економічні процеси мають місце на підприємстві?
27. На яких принципах базується функціонування підприємства?
28. Які економічні інтереси виникають на підприємстві і чим характеризується їх взаємодія?
29. Які можна виокремити основні функції підприємства?
30. Що таке установи і чим вони відрізняються від підприємств?
31. Що таке індивідуальне підприємство?
32. Які позитивні (з погляду суспільства) переваги має індивідуальне підприємство?
33. Що являє собою сімейне підприємство?
34. Чому виділяють особливу ланку сімейних підприємств, а саме фермерське господарство?
35. У чому основні переваги сімейного господарства?

36. Що таке приватне підприємство?
37. Яку межу долає приватне підприємство якщо його порівнювати з індивідуальним і сімейним?
38. У чому переваги приватного підприємства?
39. Які недоліки притаманні приватному підприємству?
40. У чому суть і яка причина суперечностей між найманим робітником і підприємцем — власником засобів виробництва?
41. З чого складається вартість виробленої на підприємстві продукції?
42. Що являє собою за вартістю валова продукція підприємства?
43. Що таке собівартість?
44. Що таке виробнича собівартість?
45. Чим комерційна (повна) собівартість відрізняється від виробничої?
46. Які існують елементи собівартості?
47. Що таке обрахунок собівартості за калькуляційними статтями витрат і що дає такий облік?
48. Чому в зниженні собівартості зацікавлений і підприємець, і суспільство?
49. З чим пов'язані найбільш типові шляхи зниження собівартості?
50. Що таке внутрішні (неявні) витрати на підприємстві?
51. Що таке зовнішні витрати на підприємстві?
52. Що таке постійні витрати на підприємстві?
53. Що таке змінні витрати на підприємстві?
54. Як змінюються постійні і змінні витрати з нарощуванням випуску продукції за незмінності всіх інших умов виробництва?
55. Як розрахувати середні постійні витрати і що вони відображають?
56. Що показують середні змінні витрати і як їх розраховують?
57. Що таке валова виручка підприємства?
58. Як можна визначити валовий дохід?
59. Як розраховується середній валовий дохід?
60. Що таке бухгалтерський прибуток?
61. Що являє собою економічний прибуток?
62. Як розраховується балансовий прибуток?
63. Що таке чистий прибуток?
64. Як розраховується норма прибутку і яким є його середній рівень у розвинутих країнах?
65. Що таке маса прибутку і від чого вона залежить?
66. Чому прибуток завжди відображає певні протилежні інтереси і суперечності в суспільстві?
67. Чому в прибутковості підприємства зацікавлені і підприємець, і держава?

РОЗДІЛ XI

ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА Й ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ. ФОРМИ ПРИБУТКУ, ПРОЦЕНТ І РЕНТА

1. Аграрна сфера виробництва і її особливості. Форми господарювання в сільському господарстві.
2. Диференційна, абсолютна і монопольна земельні ренти.
3. Реформування сільського господарства в Україні і рентні відносини.

11.1. Аграрна сфера виробництва і її особливості. Форми господарювання в сільському господарстві

Однією з найважливіших сфер суспільного виробництва є сільськогосподарське виробництво. Саме воно забезпечує населення продуктами харчування або сировиною для їх виробництва. Розвиток сільського господарства є неодмінною передумовою поліпшення добробуту населення і прогресу всього суспільного виробництва.

На відміну від багатьох інших галузей, сільське господарство має певні особливості, які суттєво впливають на виробничі відносини та економічні показники діяльності працівників, зайнятих у цій галузі. До найважливіших з них слід віднести таке:

— Сільське господарство дуже відчутно залежить від кліматичних та погодних умов. Але якщо кліматичні умови для якоїсь даної території є відносно незмінними, то фактор погоди є надзвичайно рухливим і малопередбачуваним для відносно значних періодів часу. Це робить важкопрогнозованим визначення кінцевих результатів тієї праці, яка здійснюється в сільському господарстві.

— В якості найважливішого засобу виробництва тут виступає земля. Процес створення нових земель практично неможливий, тому сільськогосподарське виробництво завжди обмежене в можливостях екстенсивного розширення цього фактору.

— Ефективність виробництва в сількісному господарстві окрім кліматичних та погодних умов залежить від якості самої землі. Адже навіть у межах відносно невеликих територій завжди мають місце як кращі, так і гірші за своєю родючістю, рельєфом та розташуванням землі.

— Важливою особливістю сільськогосподарського виробництва є і те, що тут виробництво пов'язане з біологічними процесами. Це суттєво обмежує виробничий процес межами певного періоду.

— Сільськогосподарське виробництво характеризує і такий чинник, як сезонний характер, що призводить до суттєвого коливання цін на сільськогосподарську продукцію, а також до нерівномірності процесів формування доходів. Здебільшого вони прив'язані до моменту реалізації продукції сільського господарства.

— Особливістю сільського господарства є й те, що його продукція, як правило, не може довго зберігатись без втрати своєї якості, а це суттєво впливає на ціноутворення на продукцію товаровиробника.

— Сільське господарство більшою мірою ніж будь-яка інша галузь суспільного виробництва, пов'язано з навколишнім середовищем. За певних умов організації виробництва в сільському господарстві воно може завдати навколишньому середовищу значної шкоди.

— У сільському господарстві виробництво ведеться на значних площах, а це призводить до підвищених транспортних витрат. Наприклад, у рослинництві під час сівби, обробки ланів чи, скажімо, збирання врожаю треба переміщувати техніку з одного поля на інше, звозити врожай тощо. Це значно збільшує витрати і до того ж вимагає значного часу.

— Слід також підкреслити, що як і будь-який засіб виробництва, земля виснажується в процесі її використання, але за певних умов вона може свою родючість не тільки не зменшувати, а навпаки, підвищувати. У створенні таких умов зацікавлена держава, бо землю, як відомо, не можна вільно відтворити. Усе це призводить до необхідності створення в суспільстві особливих механізмів у передачі землі від одного власника іншому і певних обмежень у правилах користування землею.

— Земля завжди є об'єктом власності. У сучасних умовах у більшості розвинених країн власність на землю існує в приватній, колективній і державній формах. Їх співвідношення є різним у різних країнах, але історичний досвід підтверджує необхідність рівноправного існування кожної з них. Це зовсім не означає відсутності тенденцій до змін у їх співвідношенні. Такий процес відбувається, і він є нормальним, якщо тільки не порушується неприродними катаклізмами у вигляді революцій, масових експропріацій тощо.

— У сільському господарстві досить поширеною формою виробничих відносин виступає оренда. Ці відносини ґрунтуються на передачі землі її власником іншій фізичній чи юридичній особі в користування. Як правило, ці відносини оформлюються орендною угодою. Умови передачі землі і користування нею можуть бути найрізноманітнішими. Вони розрізняються,як правило, термінами оренди, орендною платою, цільовим використанням об'єктів, що розташовані на землі тощо. Але глибинною основою виникнення та існування цих відносин є розмежування між правом володіння на землю і правом на розпорядження та користування нею. Слід зауважити, що розвиток відносин власності призводить до того, що це розмежування суттєво зменшується. Сільськогосподарський товаровиробник стає і власником землі, на якій він здійснює виробництво. Прикладом можуть бути країни Європейського Союзу, де близько двох третин сільськогосподарських угідь належить саме виробникам.

Проте це не зменшує і значення відносин оренди. З одного боку, у деяких країнах Західної Європи, таких як Франція і Бельгія, а також Східної Європи, наприклад, в Україні, розмежування між правом володіння на землю і правом на розпорядження і користування нею є істотним. З іншого боку, орендні відносини мають місце і в межах відокремленого сільськогосподарського виробництва, наприклад, у межах сімейного фермерського господарства. Формою таких відносин виступає сімейна оренда. Вона полягає в тому, що голова сім'ї віддає в оренду землю одному з членів своєї родини. Особливо поширено це в Німеччині та Великобританії, де в такий спосіб використовується від 15 до 20 % усіх земель, що знаходяться в оренді.

За користування землею орендатор сплачує орендну плату. Її основою є земельна рента, яка може сплачуватись у вигляді натуральних платежів або у вигляді грошей. Щоправда, у минулі століття мала місце ще й відробна орендна плата, але на сьогодні вона зустрічається дуже рідко. До складу орендної плати, окрім ренти, може входити і плата за користування тими спорудами, будівлями тощо, які розташовані на ділянці, що здається в оренду.

У будь-якому суспільстві земля є найважливішою складовою багатства нації. Але оскільки вона не може бути вільно відтворена, то постає питання про її раціональне використання. У зв'язку з цим виникає питання про організацію ефективного господарювання на землі. У сучасних умовах вирішення цього питання перебуває в площині пошуку оптимального сполучення різних форм власності на землю з урахуванням історичних і національних особливостей тієї чи іншої країни.

Сьогодні в країнах з високорозвинутою системою товарно-грошових відносин організаційні форми господарювання базуються на різних формах власності. Це обумовлюється тим, що жодна з них не може бути визнана як ідеальна з погляду оптимального поєднання інтересів господаря землі і суспільства.

Розглядаючи питання про організацію сільськогосподарського виробництва, перш за все, необхідно враховувати те, що центральною фігурою в ньому є навіть не власник, а користувач землею. Це має тим більше значення, чим більш поширеною в суспільстві є ситуація, за якої виробництво здійснює не сам власник землі, а орендатор. Проте становище останнього значною мірою залежить від рівня розвитку відносин власності на землю.

Однією з найбільш ефективних форм власності є приватна власність на землю. В умовах, коли власник водночас є і товаровиробником, вона обумовлює максимізацію дбайливого ставлення господаря до землі. Водночас можливість широкого спектра дій відносно землі (її продаж, застава, передача в оренду тощо) дають можливість власнику пристосуватись до короткострокових і довготривалих змін у кон'юнктурі ринку, підвищують його мобільність як власника.

Проте приватна власність, як відомо, має і певні недоліки. У сільському господарстві негативні сторони приватної власності мають ще й деякі особливості. Вони пов'язані з тим, що об'єктом цих відносин є земля, і за певних умов може виникнути суперечність між інтересами власника землі і всього суспільства. Ці умови можуть бути спровоковані ринковою кон'юнктурою, яка за певних обставин здатна викликати занадто інтенсивне, а іноді й хижацьке використання землі. Це особливо помітно тоді, коли ціни на той чи інший вид сільськогосподарської продукції різко зростають, що, як правило, веде до значного збільшення виробництва такої продукції навіть унаслідок порушення сівообороту та інших умов дбайливого використання землі. З іншого боку, ця суперечність може виникнути і за умов здійснення заходів із загальної організації господарювання. Останні вимагають періодичного відведення земельних ділянок під промислове та житлове будівництво, будівництво шляхів, залізниць, трубопроводів тощо. За цих умов приватна власність на землю може стати певною перешкодою до вибору оптимального варіанту організації господарювання в суспільстві.

Приватна власність не завжди дає можливість знайти найкращий варіант використання землі і в разі організації оренди. Справа в тому, що орендар, як правило, зацікавлений у довгостроковій оренді, бо тоді він може отримувати додатковий продукт, пов'язаний з підвищенням її продуктивності за рахунок внесення добрив, здійснення меліорації й

інших заходів щодо землевлаштування. Ці заходи мають довготривалий характер, діють і після закінчення строку оренди, якщо він був відносно невеликим. Підвищення якості землі враховує власник і під час укладання нового договору, він має можливість здати землю в оренду на більш вигідних умовах. Отже, на відміну від орендаря, власник намагається здати землю на невеликий термін. Боротьба між власниками й орендарями землі за терміни оренди супроводжує, по суті, всю історію розвитку цих відносин. Оптимальному вирішенню цієї суперечності приватна власність, як правило, перешкоджає, і це один з її недоліків.

Поряд з приватною власністю на землю існує і державна власність. Вона виникає різними шляхами і забезпечує реалізацію інтересів усього суспільства. Саме держава за рахунок земель, що знаходяться в її власності, може здійснювати найменш витратну й раціональну розбудову виробничої та соціальної інфраструктури, відводячи землі під шляхи, аеропорти, житлове та промислове будівництво. Вона здатна створити найліпші умови для орендаторів, які користуються землею, що належить державі. Терміни користування землею держава встановлює довготривалі, а за певних умов і безстрокові. Отже, державна власність на землю відкриває для користувача землею широкі можливості в плані її раціонального, дбайливого використання. Проте з цього не можна зробити висновок, що єдиною перспективною формою власності на землю є державна.

Відкриваючи можливості для створення найбільш прийнятних, з погляду суспільства і товаровиробника, умов передачі землі в оренду, держава не може реалізувати весь спектр умов для найкращої організації використання землі і водночас досягнення високого рівня товарності сільськогосподарських підприємств. Реалізація цього неодмінно пов'язана з приватною власністю на землю, бо вона за всіх її недоліків створює можливість поєднання в одній особі власника і виробника.

У сільськогосподарському виробництві існує і така форма суспільної власності, як колективна. Вона може поширюватись на всі засоби виробництва, включаючи землю. Історичний досвід свідчить, що створення кооперативів різного рівня зменшує витрати, сприяє ефективному використанню техніки і поліпшує загальні умови організації сільськогосподарського виробництва. Ця форма організації виробництва може існувати й на базі державної власності на землю. Прикладом можуть бути колективні сільськогосподарські підприємства, яким держава передає землю на довічне користування. Такі підприємства становили переважну більшість сільськогосподарських товаровиробників у колишньому Радянському Союзі.

Таким чином, у сільському господарстві власність на засоби виробництва, включаючи землю, відіграє важливу роль в організації високоефективного товарного виробництва. Проте її остаточна роль пов'язана не з суто відносинами власності, а з тим рівнем умов, які кожна з форм власності створює для високоефективної організації виробництва і водночас для дбайливого, раціонального використання землі.

Вирішення однієї з центральних проблем розвитку сільського господарства, а саме забезпечення такого використання землі, унаслідок якого її якість постійно б підвищувалась, вимагає і постійного втручання держави в процес сільськогосподарської діяльності й у саму систему виробничих відносин, які формуються в цій сфері. Найважливішим напрямом реалізації такого втручання є її законотворча діяльність у галузі земельного права.

У більшості високорозвинених країн земельне право спрямоване на створення умов для максимально можливого використання землі саме для сільськогосподарського виробництва. Це завдання вирішується через створення певних переваг, які отримують майбутні власники землі, які купують її для здійснення сільськогосподарського виробництва. У деяких країнах взагалі купівля землі або отримання її в оренду дозволяються тільки тим, хто працює на землі, має відповідні знання і навички. Ці обмеження можуть бути дуже суттєвими, й інколи навіть землю, яка перебуває в приватній власності, власник не може передати своєму спадкоємцю, якщо той не має відповідної освіти і досвіду роботи в сільському господарстві.

Особлива увага в законодавстві багатьох країн приділяється збереженню й підвищенню якості землі. Це досягається як системою заохочувальних заходів, так і прямою регламентацією сівообороту та вимогами відносно дотримання певної технології організації виробництва. Значну роль у збереженні землі відіграє також екологічне законодавство й розроблені схеми контролю за його виконанням.

Найбільш поширеною організаційною формою сільськогосподарського виробництва є фермерське господарство. У розвинених країнах вони переважають за своєю кількістю, і саме на них базується виробництво в цій галузі народного господарства. Таке становище обумовлено низкою причин як економічного, так і історичного характеру.

Фермерське господарство — це форма сімейного господарства, яке водночас виступає і первинною соціальною ланкою, і первинною ланкою в суспільному виробництві. Це приводить до високого рівня стійкості фермерського господарства. Сталість цієї форми сільськогосподарського виробництва пов'язана також із тим, що воно, маючи то-

варну спрямованість, водночас у межах сім'ї має і певні ознаки натурального, бо частково задовольняє потреби самих товаровиробників.

У сільському господарстві товаровиробник має справу з живими організмами, а сам процес виробництва здійснюється в постійно змінюваних умовах, які суттєво впливають на наслідки цього виробництва. Це не дозволяє застосовувати тут стійкі технологічні стандарти і постійно вимагає від товаровиробника творчого підходу, який ґрунтується не тільки на професійних знаннях, але й на навичках, роками нагромадженому досвіді тощо. З цього погляду фермерське господарство створює найбільш сприятливі умови для набуття й розвитку таких навичок. З покоління в покоління передаються спостереження, які відображають усі особливості організації виробництва в умовах окремої місцевості та клімату.

В умовах фермерського господарства в особі членів сім'ї поєднуються і власник, і товаровиробник. Це робить зайвим створення якоїсь штучної системи стимулювання праці, а отже, робить сам процес сільськогосподарського виробництва високоефективним. Фермерське господарство відкриває широкий простір для застосування творчого підходу до праці, для постійного пошуку шляхів підвищення ефективності виробництва.

Сільське господарство, як окрема галузь народного господарства, відрізняється від інших галузей рівнем концентрації виробництва. Вона тут значно нижча, а часто й обмежена природними факторами. Тому саме фермерське господарство стає тією організаційною формою, яка найбільш адекватна специфічним умовам сільськогосподарського виробництва. Зрозуміло, що у цій галузі є деякий мінімальний рівень концентрації виробництва, досягнення якого в певних умовах неможливе для окремої сім'ї. Але така суперечність вирішується за рахунок сезонного або постійного найму робочої сили. Це перетворює сімейне фермерське господарство, яке є по суті простою формою товарного виробництва, на капіталістичну або, як ще говорять, на розвинуту форму. Даний процес пов'язаний, перш за все, з переходом до постійного й більш масштабного використання найманої праці, яка перебуває у власності фермера. Але це, безсумнівно, тільки загальна тенденція. Вона може бути обмежена або взагалі неможлива відповідно до земельного законодавства тої чи іншої країни.

Великі приватні підприємства, які ґрунтуються на найманій праці, також мають місце. Вони можуть бути значними як за земельною площею, так і за часткою продукції, що виробляється. У цьому випадку їх частіше називають *латифундіями*, але в розвинених країнах держава, як правило, так чи інакше обмежує латифундизм.

У розвинених країнах фермерство становить основу сільського господарства. Проте воно не є єдиною організаційною формою. Справа в тому, що розвиток науки і техніки вимагає посилення спеціалізації в сільському господарстві. Поряд із цим важливою передумовою змін в організаційних формах сільськогосподарського виробництва виступають ті особливості праці сільського товаровиробника, які значно погіршують умови відтворення його робочої сили. До цих особливостей слід віднести сезонний характер виробництва, високу інтенсивність праці, відсутність можливості регулярно відпочивати тощо.

Усі ці обставини, урешті-решт, збільшують витрати і зменшують ефективність функціонування фермерського господарства. Виходом з цієї ситуації стає утворення сільськогосподарських кооперативів. На сьогодні вони досить поширені у високорозвинених країнах, до них належать від 25 % (США, Великобританія, Італія) до 30 % (Франція, Данія, Німеччина) фермерських господарств.

Кооперація в сільському господарстві розвинених країн виявляється, в основному, у двох формах кооперативів:

1. Виробничі кооперативи. Як правило, фермери об'єднуються для того, щоб разом обробляти землю або виконувати інші сільськогосподарські операції.

2. Кооперативи, які забезпечують фермерів необхідною технікою, мінеральними добривами тощо, а також кооперативи, що займаються транспортуванням, переробкою, зберіганням та реалізацією вироблених фермерами товарів. Ці кооперативи дуже поширені, через них реалізується значна частина сільськогосподарської продукції.

Кооперативи являють собою добровільне об'єднання незалежних фермерських господарств з метою зменшення витрат і вирішення численних як економічних, так і соціальних проблем. Передаючи кооперативам деякі організаційні або комерційні функції, фермери зосереджують свою увагу на питаннях виробництва, і така спеціалізація підвищує ефективність їх функціонування.

Поряд з кооперативами в сучасних умовах з'являються нові організаційні форми, які об'єднують кооперативи з промисловими підприємствами, що зайняті переробкою сільськогосподарської продукції. Найчастіше це відбувається на основі вертикальної інтеграції кооперативів, спеціалізованих на одному або небагатьох видах сільськогосподарської продукції та переробних підприємств. Виникають агропромислові об'єднання, які характеризуються новими формами організації праці і відкривають шлях для подальшого зростання ефективності сільськогосподарського виробництва.

11.2. Диференційна, абсолютна і монопольна земельні ренти

У сільському господарстві власники землі, які здають свою землю в оренду, отримують дохід, що має назву ***рента***. Французьке слово рента (Rente) походить від латинського reddo, що означало — повертаю, сплачую. Слід зауважити, що сьогодні термін «рента» відображає значно ширше коло виробничих відносин. В цьому відношенні науковці говорять про економічну ренту, але в даному розділі ми будемо аналізувати тільки ту економічну ренту, яка виникає у сфері сільськогосподарського виробництва.

У XVII—XIX ст. земельна рента була надзвичайно важливою категорією. Це пояснювалось насамперед двома обставинами. З одного боку, у цей період у країнах Західної Європи і Північної Америки в сільському господарстві створювалось не менше 50 % від усього сукупного суспільного продукту. З іншого боку, землею володіли переважно поміщики (лендлорди) і частково селяни, яким належали невеликі за розмірами площі сільськогосподарських угідь. Це призводило до чіткого розриву в тріаді: володіння — розпорядження — користування. Власники землі зосереджувалися на володінні, а безпосередній виробник — на розпорядженні й користуванні. Перевага власника була дуже вагомою, і це робило рентні відносини надзвичайно поширеними і важливими.

Теоретичний аналіз земельної ренти розпочав ще У. Петті, який розглядав ренту як форму додаткового продукту, а ціну землі вважав капіталізованою земельною рентою. Фізіократи на чолі з Ф.Кене та А.Тюрго, виходячи з того, що продуктивною є тільки праця в сільському господарстві, вважали земельну ренту загальною формою додаткового продукту.

Значний внесок у теорію ренти зробив А.Сміт. Він довів, що рента є наслідком праці і відокремив ренту від прибутку. Інший великий представник класичної політичної економії, Д.Рікардо, дуже багато зробив для аналізу ***диференційної ренти***. Але в аналізі він спирався на дію природних законів, тому утворення диференційної ренти розглядав у зв'язку із загальним переходом до обробки все гірших ділянок. Зворотний процес (а він теж можливий) залишився поза його увагою, як і ***абсолютна земельна рента***. Він вважав, що остання суперечить закону вартості.

Найбільший внесок у теорію ренти зробив К. Маркс. Він довів, що рента — це форма реалізації земельної власності. Великим є його внесок також у розробку диференціальної і абсолютної ренти.

Особливістю сільського господарства є наявність суттєвої різниці в якості земельних ділянок. Навіть у межах невеликих територій з відносно однаковими кліматичними та погодними умовами одні земельні ділянки за своє якістю будуть найкращі, інші будуть їм тою чи іншою мірою поступатись і можуть бути віднесені або до середніх, або до найгірших. Зауважимо, що поділ землі за якістю на найкращі, середні та гірші є досить умовним і дуже узагальненим. У практиці для визначення якості тієї чи іншої земельної ділянки користуються земельним кадастром, який визначає якість кожної ділянки за більш детальною класифікацією.

Якість землі може бути наслідком сполучення природних факторів, тоді говорять про природну продуктивність землі. Але вона може стати і наслідком дій людини, спрямованих на підвищення якості землі. У цьому випадку говорять про економічну продуктивність землі. Усе це суттєво впливає на кінцеві показники в сільськогосподарському виробництві і на ті виробничі відносини, які там формуються.

В умовах ринкової економіки вартість виробленої продукції включає не тільки витрати праці на виробництво самого товару, але й витрати, пов'язані з його доставкою до споживача. Ці останні можуть досить сильно різнитись, що залежить від місцезнаходження сільськогосподарського товаровиробника стосовно ринку збуту його продукції. З цього погляду між ділянками землі теж існує певна різниця.

Означені вище особливості відіграють важливу роль у формуванні й розподілі прибутку, який формується в процесі створення продукту сільськогосподарського виробництва. По суті, вони безпосередньо (якість ділянки землі) або опосередковано (відстань земельної ділянки від ринку) пов'язані з якістю основного засобу виробництва в сільському господарстві, а саме із землею.

Як відомо, товаровиробник, працюючи в будь-якій галузі виробництва, завжди намагається застосувати такі засоби виробництва або такі схеми організації їх використання, які б дали йому змогу зробити індивідуальну вартість його товару нижчою за суспільну. У цьому випадку він буде отримувати надприбуток, але тільки до тих пір, доки його технологія чи застосовані ним нові засоби виробництва не поширяться серед основної маси товаровиробників. Іншими словами, до тих пір, доки виняткові умови виробництва не стануть середньо-суспільними.

Інші умови існують у сільському господарстві. Основним засобом виробництва тут є земля, але її кількість і якість обмежені і мало змінюються протягом великих проміжків часу. Отже, різниця в якості землі та розташуванні земельної ділянки є сталою і вони не підвладні капіталу, бо землю неможливо вільно відтворювати. Водночас потреба

в продукції сільського господарства постійно зростає, бо зростає кількість населення і його попит. Усе це веде до того, що у виробництво включаються не тільки кращі й середні, але й гірші за якістю землі.

Включення в процес сільськогосподарського виробництва гірших за якістю земельних ділянок веде до того, що ціни на сільськогосподарську продукцію формуються не на базі середніх для даного суспільства умов виробництва, а за витратами праці на гірших ділянках землі. Це пояснюється тим, що кількість землі обмежена, а потреба в продукції сільського господарства постійно зростає. І якщо ми припустимо, що на якийсь даний момент виробництво, що ведеться, наприклад, на кращих, середніх та гірших землях, повністю задовольняє потреби суспільства в продукції сільського господарства, то ціни будуть установлюватися за витратами на гірших за якістю земельних ділянках. Якщо, наприклад, відбудеться підвищення продуктивності праці на кращих ділянках землі, то це приведе до збільшення кількості продукції і, за умови незмінного попиту, спричинить зменшення цін на продукцію. Це, у свою чергу, зробить невигідним виробництво сільськогосподарської продукції на гірших за якістю землях, і вони будуть виведені з господарського обороту. Але внаслідок постійного зростання попиту на продукцію і відносно обмежених можливостей її виробництва тільки на кращих та середніх за якістю землях ціни на цю продукцію знову зростуть і зроблять вигідним виробництво продукції також на гірших землях. Цей процес відбувається постійно, але його кінцевим наслідком завжди є те, що ціни на продукцію сільського господарства завжди встановлюються за умовами виробництва цієї продукції на гірших із тих земель, які втягнуті в господарчий оборот.

В умовах такого ціноутворення на кращих та середніх ділянках землі завдяки кращим умовам робітник буде створювати більше продукції, ніж на гірших, але продавати цю продукцію товаровиробник буде за цінами, що формуються на базі витрат на виробництво цієї продукції на гірших ділянках землі. Це буде призводити до виникнення на кращих та середніх ділянках землі надприбутку, який буде привласнювати власник землі у формі *диференційної ренти*. Механізм виникнення диференційної ренти досить чітко можна розкрити на такому прикладі.

Візьмемо три ділянки землі різної родючості, а саме: краща, середня і гірша. Припустимо, що фермери ці ділянки беруть у власника в оренду. Кожен з них вирощує пшеницю і на ці рівні за площею ділянки витрачає по 100 одиниць (наприклад, по 100 грн.) вартості для здійснення всього процесу виробництва. Припустимо, що середня норма прибутку в країні становить 20 % (табл. 1.11).

Таблиця 1.11.

УТВОРЕННЯ ДИФЕРЕНЦІЙНОЇ РЕНТИ І

Ділянки	Витрати капіталу (C+V)	Середній прибуток	Зібрано врожай, (цент)	Індивідуальна ціна виробництва		Суспільна ціна виробництва		Диференційна рента І
				усієї продукції	одного центнера	одного центнера	Усієї продукції	
Краща	100	20	12	120	10	20	240	120
Середня	100	20	10	120	12	20	200	80
Гірша	100	20	6	120	20	20	120	—

Ціна виробництва всієї продукції на кожній із трьох ділянок однакова, бо вона складається з витрат (100 грн.) та середнього прибутку (20 грн.), але оскільки праця найманого робітника в кращих умовах буде більш ефективною (12ц на кращій ділянці і 10 ц на середній ділянці порівняно з 6 ц на гіршій), то й індивідуальна вартість 1ц буде різною, а саме: 10грн., 12 грн. і 20 грн. А оскільки ціна на ринку буде встановлюватись за гіршими умовами виробництва, то за всю продукцію на цих трьох ділянках буде виручено 240, 200 і 120 грн. відповідно. Оскільки покриття витрат орендаря і його середній прибуток разом становлять 120 грн., то на кращій і середній ділянках утворюється додатковий прибуток, який і привласнює власник землі. Він набуває форми диференційної ренти І.

Умовою виникнення диференційної ренти І є різниця в природній родючості землі. Причиною цієї ренти є монополія приватної власності на землю як на об'єкт господарювання.

Джерелом диференційної ренти І є праця найманого працівника, яка за середньої і ліпшої родючості землі здатна створювати надлишковий додатковий продукт.

Слід підкреслити, що диференційна рента І може бути пов'язана також з віддаленістю від основного ринку збуту сільськогосподарської продукції. Ті господарства, які знаходяться найближче до такого ринку, будуть нести менші витрати на транспортування продукції, ніж ті, що розташовані від ринку на більшу відстань. Відтак, і в цьому випадку буде виникати додаткова вартість, яка буде набувати форми диференційної ренти І.

Орендар, який розпоряджається і користується землею в умовах чітко визначеної ділянки, що здається в оренду, намагається отримати

додатковий продукт, перш за все, шляхом штучного підвищення якості землі. Вносячи добрива, запроваджуючи нові технології обробки землі, здійснюючі різноманітні агротехнічні заходи, він, урешті-решт, досягає більшої продуктивності праці і, як наслідок, отримує додатковий (порівняно із середнім) прибуток. Але земля має ту властивість, що її поліпшена якість зберігається на роки, і коли термін угоди орендаря з власником закінчиться, власник землі врахує вже нову, більш високу якість землі й буде отримувати додатковий продукт у вигляді диференційної ренти II. Вона відрізняється від диференційної ренти I тільки тим, що виникає не за умови природної, а за умови штучно досягнутої різниці в родючості між окремими ділянками землі.

Диференційна рента II науково пояснює факт постійної боротьби між орендарем і власником землі з приводу терміну оренди. Орендар намагається взяти землю на якомога більший термін, а землевласник хоче здати її в оренду на відносно невеликий термін, щоб наприкінці терміну за нової угоди отримувати диференційну ренту II. Звичайно, це можливо тільки за умови штучного підвищення родючості землі орендарем. Але це, скоріше, правило, бо й для орендаря прибуток — головний сенс його господарчої діяльності, а підвищити його можна, перш за все, шляхом підвищення родючості землі.

Отримання диференційної ренти II у деяких розвинених країнах регламентується відповідними законами. Так, у Бельгії оренда землі здійснюється на термін не менше за 9 років. При цьому, щоб додатково стимулювати орендаря докласти зусиль щодо підвищення родючості землі, орендар, як правило, має право на певну компенсацію тієї вартості, що створюється на землі, якість якої була ним поліпшена.

Диференційна рента виникає на кращих та середніх ділянках землі, а на гірших її немає. Проте власник такої ділянки без отримання доходу від неї просто не здасть її в оренду. Але ж він її таки здає і отримує від цього дохід. Пояснити це наука довго не могла. Це здійснив тільки К.Маркс, який розробив теорію абсолютної земельної ренти.

За теорією К.Маркса, у сільському господарстві, порівняно з іншими галузями народного господарства, органічна будова капіталу значно нижча ніж, скажімо, у промисловості. І це дійсно так, бо навіть у високотехнологічній аграрній сфері високорозвинених країн сільськогосподарська техніка використовується часто тільки в певний період року (обробка землі, жнива). Проте живої праці тут завжди багато, більше, ніж в інших галузях. Унаслідок цього тут за такої ж у середньому продуктивності праці, як і в промисловості, буде створено додатковий продукт більший, ніж рівновеликим капіталом у промисловості. Розглянемо це на прикладі.

Припустимо, у промисловості задіяний капітал в 100 одиниць. При цьому на постійний капітал витрачено 80 одиниць, а на змінний (тобто витрати на робочу силу) — 20 одиниць. В аграрній сфері такий самий за розміром капітал розподілений таким чином: 60 одиниць — постійний, а 40 одиниць — змінний. Якщо припустити, а це науково обґрунтоване припущення, що і в промисловості, і в сільському господарстві однакова ступінь ефективності праці (а вона приблизно однакова, бо середніми, однаковими у різних галузях, є і витрати праці в одиницю часу, і інтенсивність праці), то різна кількість живої праці створить і різну кількість додаткового продукту. Отже, вартість товару в сільському господарстві за норми додаткової вартості в 100 % буде становити:

$$W = 60C + 40V + 40m,$$

а в промисловості —

$$W = 80C + 20V + 20m.$$

Це призведе до того, що норма прибутку в аграрному виробництві становитиме:

$$P_{С/Г} = \frac{40}{60C + 40V} \times 100\ \% = 40\ \%$$

а в промисловості —

$$P_{ПР} = \frac{20}{80C + 20V} \times 100\ \% = 20\ \%$$

Якби це були різні галузі промисловості, то різна норма прибутку привела б до міжгалузевої конкуренції і переміщення капіталу з галузі з нормою прибутку в 20 % до галузі з нормою прибутку в 40 %. Але щодо сільського господарства цього не відбувається. Земля тут є основним засобом виробництва, її кількість обмежена і вона знаходиться в приватній власності. Отже, переміщення тут практично неможливе, а відтак, сільське господарство не бере участі у формуванні середнього прибутку. Через це продукція сільського господарства продається не за ціною виробництва, а за вартістю.

Якщо ми припустимо, що середня норма прибутку в промисловості становить 20 %, то це означає, що підприємець-орендар задовольниться теж 20 % прибутку і з вартості виробленої продукції забере 120 одиниць, з яких 100 одиниць відшкодують його витрати, а 20 одиниць будуть становити його прибуток. А оскільки продукція буде продана за 140 одиниць, то різницю в 20 одиниць у формі абсолютної ренти отримає землевласник.

Умовою абсолютної ренти є нижча, ніж у промисловості, органічна будова капіталу, який використовується в сільському господарстві. Причиною абсолютної ренти виступає монополія приватної власності на землю. Джерело — праця найманого робітника, який створює додаткову вартість.

У сучасній економічній літературі існування абсолютної ренти або ігнорується, або її пов'язують з перевищенням попиту над пропонуванням конкретного виду сільськогосподарської продукції і перерозподілом прибутку, створеного в інших галузях народного господарства. Такий підхід є невиправданим і ненауковим, бо він, по суті, ототожнює абсолютну ренту з монопольною.

Окрім диференційної та абсолютної рент, у сільському господарстві має місце ***монопольна рента***. Вона пов'язана, і це обов'язкова умова, з наявністю унікальних земель за родючістю, особливими кліматичними умовами тощо. Прикладом можуть бути землі у французькій провінції Шампань, де має місце унікальне сполучення землі відповідної якості, вологості, кількості сонячних днів за рік, температури і т.ін., яка дає змогу вирощувати виноград, з якого можна робити першокласне шампанське вино. Практично ніде більше немає землі з таким сполученням цих факторів. А оскільки такі земельні масиви обмежені, їх не можна збільшити, а попит на цю продукцію сільського господарства постійно зростає, то власник таких земель отримує від володіння цією землею додаткову вартість у вигляді монопольної ренти. На відміну від абсолютної та диференційної рент, цю додаткову вартість створюють наймані робітники в інших галузях народного господарства, а до власника землі вона потрапляє шляхом перерозподілу через механізм монопольної ціни.

Монопольну земельну ренту визнають усі економісти, але поряд з нею також часто виділяють ***монопольну ренту рідкості***. Вона пов'язана з рідкістю, неповторністю блага. Це може бути продукція праці видатного музиканта, хірурга або, скажімо, знаменитого ювеліра. Природа такої ренти така сама як і природа монопольної земельної ренти.

На поверхні земельна рента виступає у вигляді орендної плати. Але орендна плата часто буває більша за ренту. Це пов'язано з тим, що передаючи орендарю землю, землевласник може одночасно передавати в оренду і різноманітні споруди, які знаходяться на даній земельній ділянці. Це можуть бути ангари, склади, певні виробничі комплекси і т.ін. У цьому випадку до ренти буде включено амортизацію основного капіталу і відсоток на вкладений землевласником капітал, що передається в оренду разом із землею.

В умовах ринку земля стає об'єктом купівлі-продажу. Але оскільки земля не є продуктом людської праці і через це не має вартості, то ціна землі виступає ірраціональним виразом вартості. Вона визначається відповідно до грошового розміру ренти і норми банківського відсотка. Іншими словами, продаючи землю, власник землі буде вимагати таку суму, поклавши яку в банк під діючий відсоток він буде отримувати суму, еквівалентну розміру ренти. Цей взаємозв'язок можна визначити за формулою:

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{Земельна рента}}{\text{Норма відсотка}} \times 100\ \%$$

Обмеженість землі і постійне зменшення сільськогосподарських угідь, унаслідок промислового і цивільного будівництва, ерозії ґрунту, будівництва шляхів тощо призводить до постійного зростання ціни землі. Це робить землю найнадійнішим активом, який захищає заощадження від знецінення внаслідок інфляції.

11.3. Реформування сільського господарства в Україні і рентні відносини

Україна є великим продуцентом сільськогосподарської продукції. Це пояснюється, перш за все, великим ресурсним потенціалом нашої держави. Вона є найбільшою за територією країною Європи і має 60,3млн га земель. При цьому за розміром сільськогосподарських земель Україна займає 12 місце у світі, а за обороблюваними землями — 6 місце після США, Індії, Росії, Канади і Казахстану. Земельний фонд представлений в основному найродючішими ґрунтами — чорноземом. В Україні зосереджена значна частка світових чорноземів.

Сфера аграрних відносин в Україні є надзвичайно важливою з погляду розвитку економіки нашої держави. З переходом до ринку необхідно було реформувати й усю аграрну сферу. Уже на початку нашої незалежності відбулися деякі зміни (було проведено «паперове» розпаювання землі). Але ці зміни були невеликими і не зачіпали корінних проблем аграрної сфери. І тільки в 1999 р. було зроблено перший помітний і значний за своїми наслідками крок. У грудні 1999 р. Президент України видає Указ «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки», згідно з яким розпочинається розпаювання землі в натурі. В історично дуже короткий термін було розпайовано 25,8млн га сіль-

ськогосподарських земель. Землю отримали 6,4млн селян, при цьому середній земельний пай по Україні склав 4,2га на душу (найменший в Івано-Франківській області — 1,1га, і найбільший у Луганській — 9,3га). За рік реформи замість 11тис. великих колгоспів виникли нові господарські структури, які вже були орієнтовані переважно на ринок. Серед них 14тис. господарств ринкового типу (акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо), 37тис. фермерських господарств (хоча тут приріст за рік був не дуже великий, бо основна маса фермерських господарств, 35тис., була створена раніше). Значно підвищився рівень товарності особистих селянських підсобних господарств, яких налічувалось ще до 1999 р. 11,5млн. У зв'язку з проведенням реформи 300тис. селян приєднали свій пай до свого особистого господарства. Середній розмір землеволодіння в цих господарствах склав понад 4га, а це дорівнює середньому розміру фермерських господарств у багатьох країнах Європи, у таких, наприклад, як Іспанія, Португалія, Греція. Для порівняння зазначимо що, частка сільських господарств, площею до 5га в загальному сільському користуванні в 1995 р. становила: в Албанії — 95 %, у Словенії — 47 %, Франції — 45 %, Болгарії — 30 %. Наприкінці 2001 р. це зробили вже 600тис. селян, що свідчить про посилення товарної спрямованості особистих селянських підсобних господарств.

Реформування земельних відносин супроводжувалось зміною в загальних умовах функціонування аграрного сектору. Так, у 2000 р. безпосередня бюджетна підтримка сільського господарства зменшилась з 3,1млрд грн на рік до 0,4млрд грн. Вакуум повинні були заповнити комерційні банки, а держава запланувала допомогу у вигляді часткової компенсації відсотків по кредитах для селян, бо середній відсоток (28 %) по кредитах комерційних банків надто високий для сільськогосподарського товаровиробника. На такі цілі було витрачено 0,3млрд грн. бюджетних коштів.

Реалізація цих намірів довела, що шлях був обраний правильний. Тільки за 2000 р. селяни отримали 2млрд грн кредитів, що було в 4,6 раза більше, ніж у попередньому 1999 р. і, що особливо важливо, уперше за багато років повернення кредитів перевищило 92 %.

Помітними стали зусилля уряду у вирішенні і такої кардинальної проблеми, як технічне переоснащення сільського господарства. Так, в Україні створено національну акціонерну компанію «Украгролізинг», для якої на закупівлю сільськогосподарської техніки з метою надання її в лізинг у державному бюджеті на 2001 р. було передбачено 2,8млрд грн. Проте виникла проблема, пов'язана з тим, що джерелом цих коштів були передбачені надходження від плати за ту техніку, яка вже раніше була віддана в лізинг, а саме тут й існують великі проблеми.

Нестача коштів у сільськогосподарського товаровиробника стримує розвиток сільськогосподарського машинобудування. Прикладом може бути зернозбиральна техніка. Для збору врожаю зернових Україна повинна мати парк зернозбиральних комбайнів приблизно в 70тис. шт. На сьогодні ми маємо 5тис. висококласних імпортних комбайнів, а 61,3тис. — це застарілі, ще радянського виробництва «Ниви» та «Дони». Потреба в новій техніці нагальна, і вітчизняні комбайнобудівники вже здатні зробити якісну техніку, але ринок і платоспроможний попит на цю техніку ще недостатні.

У сільському господарстві було також суттєво зменшено податковий тиск. Сукупне оподаткування галузі становить усього 7 %. Це дуже низький рівень, бо наприклад, у Росії він сягає 21 %, а в інших галузях у нашій державі — 30 %.

Важливим напрямом створення сприятливих умов для реформування аграрної сфери виробництва і її розвитку стало створення системи заставних цін на зерно. Проблема полягала в тому, що селяни, зібравши врожай, змушені були його продавати задешево, бо пропозиція зерна восени велика, а їм потрібні кошти для розрахунків за кредити і за пальне, а також для підготовки землі під озимину. Яскравим прикладом гостроти цієї проблеми став 1999 р. Потреба в коштах змусила селян продати на внутрішньому ринку 8,8млн тонн зерна, у середньому за ціною 200,4грн. за тонну. Це зерно в основному скупили перекупники, які весною наступного року продали його за ціною 600—700 грн. за тонну. Зароблені важкою працею селянина гроші були ним утрачені. Інший бік проблеми полягав у тому, що низькі ціни дали можливість перекупникам вивезти зерно за кордон і там його продати. Усього в 1999 р. за межі країни було вивезено 6,2млн. тонн зерна, а це становило 25 % від його виробництва, що є надто обтяжливим для країни з відносно невеликим (у 1999 р. — 24,6 млн. тонн) валовим збором зернових. До речі, такий показник експорту зерна притаманний США, але ж вони виробляють на душу не півтонни зерна (1999 р. в Україні вироблено зерна 495кг на душу, це навіть менше, ніж у 1910—1911 рр. — 504 кг), як в Україні, а більше тонни. Наслідком цього стало те, що Україна була змушена навесні закупити 1,5млн. тонн зерна за кордоном. Вихід з такої ситуації у світі давно відпрацьований саме через систему застави зерна. У США така система діє з 1933 р. Її суть і механізм полягають у тому, що фермер своє зерно здає під гарантовані заставні ціни в спеціальну організацію (у США це фермерська товарно-кредитна корпорація), але, отримавши за свою продукцію кошти, він залишається її власником. І весною, якщо ціни на зерно будуть вище заставних, то він може повернути корпорації взяті гроші, заплатити за зберігання й продати свій врожай кому

завгодно. Якщо ціни на ринку весною будуть на рівні заставних або ж нижчі — то йому невигідно забирати свою продукцію, вона залишається корпорації.

В Україні Указом Президента від 29 червня 2000 р. «Про заходи щодо розвитку ринку зерна» державній компанії «Хліб України» було доручено стати організацією із здійснення операцій застави зерна. Було передбачено, що витрати на зберігання та доробку зерна будуть розраховуватись на підставі нормативних витрат і залишаться незмінними протягом усього терміну застави (8 місяців). При цьому послуги компанії «Хліб України» будуть неприбутковими для неї.

Розглянуті вище заходи, разом з іншими позитивними факторами, що діяли на фоні дійсно глибокого реформування села, привели до позитивних наслідків. Уже в 2000 р. у сільському господарстві вперше за роки незалежності відбувся приріст виробництва. Він становив 9,2 відсотка. Селяни за оренду своїх паїв у 2000 р. отримали 1,5млрд грн., а ціна на зернові на внутрішньому ринку становила 700—800 грн. за тонну, що дало їм можливість отримати більше 7млрд обігових коштів. І хоча врожай 2000 р. був не дуже великим (24,6млн тонн), але він і не був меншим, ніж у дореформений період, про що весь час говорили супротивники ринкової перебудови нашого села.

Проте подальше реформування відносин в аграрному секторі весь час наштовхувалося на відсутність такого Земельного кодексу, який би став правовою базою саме ринкових відносин на селі. Складений ще 1995 р. проект Земельного кодексу пройшов довгий і тернистий шлях у вищому законодавчому органі нашої держави. І тільки 25 жовтня 2001 р., після запеклої боротьби його прихильників та супротивників, він був прийнятий Верховною Радою. Цей невеликий за обсягом документ став важливою віхою в розвитку не тільки аграрного сектору, а й у долі ринкових перетворень в усій країні. Його роль полягає в такому.

1) він підвів правову базу під уже зроблене розпаювання землі і запровадження приватної власності на землю. Відтепер 25,8млн га сільськогосподарських земель повертаються тим, хто її обробляє. Цей кодекс закріплює право на землю всіх, хто має хоча б якийсь стосунок до землі. А це більш як 20млн громадян, починаючи від тих, у кого власність становить одну сотку землі (це найменша ділянка), до найбільшої — 100га земель загального користування під фермерське господарство;

2) у кодексі відсутнє поняття колективної власності на землю і запроваджується комунальна, державна і приватна власність на землю. Остання є пріоритетною і визначальною;

3) кодекс уводить систему *сервітутів,* тобто обмежень у використанні землі;

4) земельний кодекс є таким нормативним актом держави, що націлений на створення і розбудову соціально орієнтованої ринкової економіки. Це забезпечується тим, що до укріплення нових відносин на селі земля тимчасово (до 1 січня 2005 р.) не підлягає купівлі-продажу, а це означає, що у власності однієї людини не може бути ділянка більша від його паю. Після 2005 р. аж до 2009 р. включно мораторій на продаж землі постійно продовжувався. Подовжений він Верховною Радою і на 2010—2011 рр. Коли його зніму ть, покупцями сільськогосподарських ділянок можуть стати тільки ті фізичні та юридичні особи, які забезпечують сільськогосподарське використання земель і здійснюють сільськогосподарську діяльність. У цьому ж напрямі діє і норма, яка забороняє принаймні протягом наступних 20 років приватну власність на землю негромадянам України та особам без громадянства. Навіть за умови, коли хтось отримає громадянство іншої країни і втратить громадянство України (скажімо, у разі шлюбу або інших обставин), то він повинен землю, яка належить йому або дісталась йому в спадщину, продати або віддати її державі протягом року. Після цього терміну право власності на землю така особа втрачає.

Соціальна орієнтація Земельного кодексу виявляється і в тому, що тимчасово забороняючи купівлю-продаж землі, держава дає можливість селянину відчути справжню вартість цієї землі, бо в умовах оренди вона вже сьогодні стає джерелом поліпшення матеріального стану селян. Так, у 2001 р. селяни отримали які оренду плату 2,5млрд грн., а це великі гроші, бо пенсії селянам у тому самому році становили 5млрд грн. На наступні роки передбачалося помітне зростання орендної плати за землю. У 2009 р. орендна плата за землю склала 4,2млрд грн.. при цьому селяни-пенсіонери отримали з цієї суми майже половину (2млрд грн.);

5) прийнятий кодекс є базою для подальшого реформування відносин в аграрному секторі нашої держави. На його базі можна й треба розробити заходи, які були б спрямовані на подальше становлення цивілізованих ринкових відносин у сільському господарстві. До них слід віднести, перш за все, заходи, які б дозволили стримувати процес латифундації і не допустили купівлі-продажу землі з метою спекуляції.

Щодо першого, то досвід інших зарубіжних країн свідчить, що протиотрутою латифундації є оренда, яка дає можливість концентрувати сільськогосподарське виробництво, але без відповідного посилення приватної власності на землю. Так, у Японії в 1946 р. держава викупила землю у великих латифундистів і продала невеличкі ділянки землі (усього 0,63га) своїм селянам за помірну плату. По суті, ця ре-

форма мало чим відрізняється від нашої, хіба що розміром наділу — не 4,2га, як у нас, а тільки 0,63га, і тим, що в Японії вони селянам продані, а в нас передані безкоштовно. Процес концентрації землі має місце, але переважно тільки через оренду. Так, окремі селяни зуміли зосередити у своїх руках через оренду ділянки землі в 5, а то і в 10тис. га. При цьому механізм оренди діє у 99 % усіх випадків переміщення землі. Що ж стосується купівлі-продажу, то це зустрічається як виняток і то тільки тоді, коли власник не здатний займатися землею. На сьогодні в Японії 95 % селян, які отримали землю за реформою не втратили власність на неї. Аналогічні механізми діють також в інших країнах, наприклад, у Швеції та Голландії.

Що ж стосується можливої спекуляції землею, коли вона вже буде продаватись і купуватись, то й тут є певний досвід високорозвинених країн з ринковою економікою. Так, у Великобританії різниця щодо ставки податку між проданою і придбаною землею коливається в межах від 15 до 75 %, що робить перепродаж землі економічно невигідним. Скажімо, якщо ціна на землю за якийсь період зросла і той, хто її купив з метою перепродажу, хоче це зробити, то він буде змушений з цієї ціни заплатити 20 % ПДВ, 30 % податку на прибуток та 10 % інших платежів, що призводить до того, що 60 % усієї суми перейде до держави, що й робить перепродаж землі невигідним.

Україна має досить великі можливості для розвитку сільського господарства не тільки з огляду на свої природно-кліматичні та інші переваги. Розвиток світового ринку, а також ринку найближчих сусідів і, насамперед, країн СНД відкриває обнадійливі можливості для аграрного сектору України.

Так, Україна виробляє 10 % усього світового обсягу соняшника, а попит на насіння олійних культур незадоволений, і дефіцит сягає приблизно 10млн тонн. При цьому потреба в рослинній олії на найближчі 20—25 років прогнозується як стійка. Схожа тенденція спостерігається і щодо зерна. Уже в 2008 р. уперше за багато попередніх років на світовому ринку з'явився дефіцит зерна.

Важливим є й те, що в наших найближчих сусідів забезпеченість власними продуктами харчування не дуже висока. Так, у Росії вона становить 65—70 %, і суттєвих змін щодо цього навряд чи можна очікувати.

Для реалізації цих можливостей необхідно продовжити реформування села. При цьому найнагальнішими заходами повинні стати:

- Розбудова інфраструктури ринка сільськогосподарської продукції. Створення бірж, у тому числі для укладання ф'ючерсних угод. Це один із важливих напрямів становлення інфраструктури.

• Подальше вдосконалення процесу і механізмів державного регулювання ринка сільськогосподарської продукції. Щодо цього, як відомо, західні держави досягли значних успіхів. Скажімо, у розвинених країнах ціноутворення на продукцію аграрного сектору значною мірою регулюється державою. В умовах перевищення пропозиції над попитом (у момент збуту врожаю основних культур) держава робить масові закупівлі для того, щоб утримати високі ціни на сільськогосподарську продукцію. За протилежної ситуації держава викидає на ринки товар і тим самим балансує ціни. У нашій державі цей механізм практично не працює, що підтверджує досвід 2001 р., коли найбільший за 10 попередніх років урожай призвів до суттєвого зниження цін на зерно і до відповідних втрат селянина. А держава за 9 місяців 2001 р. закупила всього 380тис. тонн зерна. Проте ситуація потроху змінюється і на 2010—2011 маркетинговий рік Кабінет Міністрів України встановив загальний обсяг інтервеційного фонду по зерновим в розмірі 1,3млн. тонн

Продовжує залишатись невирішеною й проблема технічного переоснащення сільськогосподарського виробництва. Так, тракторний парк машин в Україні дуже зношений, і для його забезпечення необхідно приблизно 70тис. тракторів. Потенційні можливості тракторобудівної промисловості в нашій державі досить великі.Уже сьогодні флагман цієї промисловості Харківський тракторний завод готовий випускати кілька моделей цієї техніки, яка не поступається аналогічним машинам, що виробляють за кордоном, і яка майже в 3 рази дешевше своїх закордонних аналогів. Проте на шляху реалізації цих можливостей дуже багато перепон.

Існує також ще одна проблема, яку нам необхідно вирішити. Вона полягає в тому, щоб, з одного боку, використати великий мотиваційний потенціал до праці, притаманний приватному (сімейному) господарству, а з іншого боку, використати переваги від забезпечення оптимальної концентрації виробництва в сільському господарстві. Вражаючий досвід вирішення такої проблеми досягнуто в Китаї. Почавши реформу в аграрному секторі ще в 1978 р., вони ввели сімейний підряд, розподіливши землю між сільськими дворами. Селянські господарства в середньому мають невелику ділянку (0,44га) і самі визначають, яку продукцію будуть виробляти. Ця організаційна форма є основою аграрного виробництва в Китаї. Що стосується колективних господарств, то вони зосереджуються на обслуговуванні селян. Це вирощування розсади, племінне тваринництво тощо.

Наслідки такого реформування величезні. За перші 10 років (1979—1989 рр.) виробництво зерна зросло на 100млн тонн, а валова продукція сільського господарства зросла в 1,9 раза. У наступні роки (1990—2001 рр.) валова продукція збільшилась в 1,7 раза, а виробниц-

тво (у розрахунку на душу населення) м'яса зросло майже в 2 рази, молока — у 2 рази, яєць — у 2,7 раза.

У нашій державі дещо інші умови й інше ставлення до землі, інша й психологія селянина, яка була сформована в період функціонування колгоспів і радгоспів, але досвід Китаю щодо поєднання концентрації сільськогосподарського виробництва з мотивацією приватної власності для забезпечення високої ефективності господарювання в аграрній сфері необхідно і вивчати, і використовувати.

Що стосується рентних відносин, то відповідно до українського законодавства використання землі є платним. Ця плата існує у вигляді орендної плати, а власник землі сплачує податок на землю. Він залежить від господарчої діяльності і може включати частину кожної з рент, якщо вони мають місце. Виняток становить диференційне рента II, бо держава зацікавлена в поліпшенні якості землі. Проте орендна плата за землю в Україні зростає досить повільно. В 2009 р. середній розмір орендної плати склав усього 260,2грн. за гектар, а це зовсім не відповідно до сучасної вартості такого унікального фактора суспільного виробництва як земля.

Нові категорії та поняття

Оренда землі
Рента
Земельний кадастр
Диференційна рента I
Диференційна рента II
Абсолютна земельна рента
Монопольна рента
Орендна плата
Ціна землі
Заставні ціни
Земельний кодекс
Сервітути
Ринок землі
Латифундація землі
Спекуляція землею
Податок на землю

Питання для самоконтролю

1. Яка роль сільського господарства в суспільному виробництві?
2. Які особливості має сільськогосподарське виробництво?
3. Який засіб виробництва в сільському господарстві є визначальним і які відмінності за якістю він має?

4. Які особливості мають відносини власності на землю?

5. Чи поширена оренда землі в сучасних умовах у розвинутих країнах?

6. Що являє собою сімейна оренда і в яких країнах вона найбільш поширена?

7. Як впливає на раціональне використання землі форма організації розпорядження і користування землею?

8. Які додаткові (порівняно із загальними) недоліки має приватна власність на землю?

9. Чому між орендарем і власником землі постійно точиться боротьба за термін оренди?

10. Які переваги в забезпеченні раціонального користування землею дає державна власність?

11. Чому державна власність не може реалізувати весь спектр умов передачі землі в оренду, які б забезпечили найкраще її використання?

12. У чому суть кооперативів у сільському господарстві і які кооперативи в ньому є найбільш типовими?

13. Чому для успішного розвитку аграрних відносин необхідне постійне втручання держави в цю сферу?

14. На яких напрямах переважно зосереджується законодавче нормотворення, що стосується аграрної сфери?

15. Що таке фермерське господарство і чому в багатьох країнах воно є переважно організаційно-правовою формою виробництва в аграрній сфері?

16. Чи можуть існувати в сільському виробництві великі приватні підприємства?

17. Чому держава, як правило, обмежує існування дуже великих приватних господарств (латифундій)?

18. Чи поширена кооперація в сільському господарстві високорозвинених країн?

19. Які типи кооперативів найбільш поширені в аграрному секторі?

20. Що являють собою агропромислові комплекси (АПК) і на основі чого вони найчастіше створюються?

21. Хто започаткував теорію ренти?

22. Яким був внесок фізіократів, а також А.Сміта і Д.Рікардо в розробку теорії ренти?

23. Хто завершив наукову розробку диференційної ренти і створив учення про абсолютну земельну ренту?

24. Що таке земельний кадастр?

25. Чи існує різниця в природній продуктивності землі між різними її ділянками і якими факторами це може бути обумовлено?

26. Чому в сільськогосподарський оборот включаються не тільки кращі й середні за якістю земельні ділянки, а й гірші?

27. Чому ринкові ціни на сільгосппродукцію встановлюються за вартістю продукції, виробленої на гірших за якістю землях?
28. Чи може в процесі сільськогосподарського виробництва в міру його розвитку здійснюватись виключення гірших ділянок з обороту і якщо так, то чому?
29. Що таке диференційна рента І і у зв'язку з чим вона виникає?
30. Чому продукція сільського господарства продається не за ціною виробництва, а за ціною, що визначається вартістю?
31. Що є умовою виникнення диференційної ренти І, її причиною і джерелом?
32. Чи може виникнути диференційна рента І на ділянках землі, які порівняно з іншими знаходяться найближче до ринку збуту продукції, якщо так, то чому?
33. Чи отримуватиме орендар додатковий продукт, якщо він штучно (за рахунок добрив, меліорації і т.ін.) підвищив якість землі, яку він використовує на правах оренди, і якщо так, то як довго?
34. Як виникає диференційна рента ІІ і чим вона відрізняється від диференційної ренти І?
35. Чому між орендарем і власником землі точиться постійна боротьба за термін оренди і які позиції при цьому кожен з цих суб'єктів займає?
36. Чи є випадки державної регламентації стосовно диференційної ренти ІІ і чим це може бути обумовлено?
37. Яку ренту отримує землевласник, здаючи в оренду землі з найгіршою якістю?
38. Чому в сільськогосподарському виробництві органічна будова капіталу нижча, ніж у промисловості, і до чого це, урешті-решт, веде?
39. Чому створений у сільському господарстві внаслідок нижчого рівня організаційної будови капіталу додатковий продукт не бере участі у формуванні середнього прибутку?
40. Що є умовою, причиною і джерелом абсолютної земельної ренти?
41. Що таке монопольна рента?
42. Хто створює додаткову вартість, яку землевласник отримує як монопольну ренту, і чи пов'язаний цей робітник саме із сільськогосподарським виробництвом?
43. За допомогою якого механізму власник землі з унікальними (неповторними) ознаками отримує монопольну ренту?
44. Що являє собою монопольна рента рідкості, хто її отримує і в який спосіб?
45. В якій економічній формі на поверхні виступає рента?

46. Чи може орендна плата бути вищою за ренту і з чим це пов'язано?
47. Чи має земля вартість?
48. Що таке ціна землі і як вона визначається?
49. Чому з часом ціна землі тільки зростає?
50. У чому полягає унікальність земельного потенціалу України?
51. Чому центральним і найбільш важливим моментом реформування і аграрній сфері нашої держави стало реформування відносин власності на землю?
52. Коли в Україні почалася реформа відносин власності на землю і чим завершився розподіл землі між тими, хто її обробляє?
53. Які заходи вживала держава на підтримку аграрного сектору в період інтенсивної перебудови відносин власності на селі?
54. Які найбільш гострі проблеми стоять перед аграрним сектором нашої Батьківщини?
55. У чому суть системи заставних цін на зерно і яка практика їх запровадження в Україні?
56. Коли був прийнятий Земельний кодекс України і які його основні положення?
57. Чому і на який термін в Земельному кодексі України встановлено заборону на купівлю —продаж земельного паю його власником?
58. Чи може іноземний громадянин або людина без громадянства придбати земельний пай у процесі його купівлі — продажу?
59. Чи потрібен Україні ринок землі і якщо так, то яким він повинен бути за своїми основними характеристиками?
60. Чому для України надзвичайно актуальною є проблема недопущення латифундації землі?
61. Який досвід має сучасна Японія й інші держави в недопущенні латифундації землі у своїх країнах?
62. Як розвинені країни, маючи ринок землі, водночас не допускають її латифундації?
63. Чому однією з найважливіших проблем розвитку аграрного сектору є недопущення спекуляції землею?
64. Який досвід мають розвинуті країни в боротьбі проти спекуляції землею і які для цього найбільш типові заходи вони вживають?
65. На яких напрямах розвитку сільськогосподарського виробництва Україна має великі перспективи?
66. Які заходи необхідно вжити для того, щоб реалізувати потужні перспективні можливості в розвитку нашого аграрного сектору?
67. Чому посилення мотивації до праці в сільському господарстві тісно пов'язано з оптимізацією організаційно-правових форм підприємств аграрної сфери?

68. Яким є досвід Китаю щодо посилення мотивації селянина до ефективної праці на землі?
69. Як можна вирішити важливу проблему концентрації сільськогосподарського виробництва не руйнуючи соціальний захист селянина у формі його приватної власності на земельний пай?
70. Як в Україні в сучасних умовах збирається диференційна рента I?
71. Чому наша держава виключає з орендної плати і податку на землю диференційну ренту II?

РОЗДІЛ XII

СУСПІЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ. СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ І ЙОГО ОСНОВНІ ФОРМИ

1. Сутність суспільного відтворення і його основні моменти. Суспільний продукт і національний дохід.
2. Суть проблеми реалізації суспільного продукту. Теорія реалізації Ф.Кене.
3. Теорія відтворення К. Маркса.
4. Кейнсіанство і монетаризм як подальший розвиток теорії суспільного відтворення.
5. Національний дохід і його розподіл.

12.1. Сутність суспільного відтворення і його основні моменти. Суспільний продукт і національний дохід

Одним із найбільш глобальних економічних процесів, що відбуваються на рівні всього суспільства, є процес суспільного відтворення.

Суспільне відтворення — це процес суспільного виробництва, який взято не як окремий одноразовий акт, а як постійно повторюваний процес.

Це суспільне виробництво, що перебуває в постійному процесі свого відновлення. Він охоплює всі фази й всі без винятку сторони суспільного виробництва. Але в цьому надзвичайно складному макроекономічному процесі виділяють три основні моменти:

— відтворення матеріальних благ;
— відтворення робочої сили;
— відтворення виробничих відносин.

Відтворення матеріальних благ є кінцевою метою функціонування суспільного виробництва, адже тільки через їх постійне виробництво стає можливим процес обміну речовин між людиною і природою. Цей процес є підґрунтям суспільного відтворення, відображає сутність останнього і не має аналогів щодо своєї складності. Його кінцевим наслідком є постійний процес споживання створених матеріальних благ і такий самий постійний процес відновлення всієї сукупності матеріальних благ для їх наступного споживання.

Як відомо, створення матеріальних благ є безпосередньо функцією робочої сили, витрати якої слід кожного разу відшкодовувати. Цей процес полягає в тому, що з усієї сукупності вироблених матеріальних благ слід виділити ту їх частку, яка буде еквівалентною за вартістю витраченій робочій силі і призначена виключно для її відновлення. За своєю натуральною формою ця сукупність матеріальних благ і послуг являє собою ті блага, які слугують відновленню фізичної та духовної енергії, витраченої всіма робітниками.

Відтворення виробничих відносин являє собою процес, кінцевим результатом якого, перш за все, є відновлення статус-кво основних суб'єктів цих відносин. Такими основними суб'єктами суспільного виробництва є з одного боку, власники засобів виробництва, а з іншого — власники робочої сили (наймані працівники). Сутність цього процесу полягає в тому, що кожен з цих суб'єктів виходить з процесу суспільного відтворення в тій якості, в якій він у нього вступив. Власники засобів виробництва не тільки залишаються власниками певної кількості об'єктивного фактора виробництва, а й збільшують його розміри. Власник же робочої сили кожного разу виходить з процесу суспільного виробництва тільки власником своєї робочої сили. Але ця постійність відновлення статусу суб'єктів суспільного виробництва має місце тільки стосовно сукупного феномену (сукупний власник, сукупна робоча сила) і не стосується кожного окремого індивіда. Серед них відбувається процес переходу зі стану, наприклад, власника, у стан найманого працівника і навпаки. Але ці одиничні й випадкові за своїм характером переходи не змінюють загальної ситуації, яка реалізується в тому, що з кожного процесу такого відтворення сукупний власник виходить власником, а той, хто входив у цей процес як найманий працівник, виходить з нього в тій самій якості.

Матеріальним результатом суспільного відтворення є сукупний суспільний продукт. За своєю натурально-речовою формою він поданий матеріальними благами у вигляді певних речей і послугами, які теж є матеріальними, але не набувають речової форми.

В умовах товарного виробництва всі складові суспільного продукту існують у товарній формі, а відтак, мають вартість. Це означає, що і весь сукупний суспільний продукт має вартість. Його вартісна структура складається з вартості постійного капіталу, вартості робочої сили і додаткової вартості.

Сукупний суспільний продукт необхідно постійно вимірювати, щоб орієнтуватися в його зміні. Зрозуміло, що для виміру всього суспільного продукту можна використати тільки вартісний показник. Його визначають за певний період, як правило, за рік. Але

здійснити підрахунок вартості сукупного суспільного продукту шляхом простого підраховування вартості продукції, виробленої на підприємствах і в галузях народного господарства, неможливо. Це пояснюється тим, що сучасне виробництво базується на надзвичайно глибокому поділі праці й через це продукція багатьох виробників проходить низку виробничих циклів, на яких вона ще не являє собою кінцевої продукції (тобто продукції, призначеної і готової для кінцевого споживача), а являє собою проміжну продукцію. Остання включає ті матеріальні блага і послуги, виготовлені виробником, які використовуються для подальшої переробки чи перепродажу. Вартість проміжної продукції багато разів повторюється у вартості продукції наступних виробників, і цей так званий повторний рахунок унеможливлює реальне визначення вартості сукупного суспільного продукту шляхом простого підсумовування вартості продукції, виготовленої всіма товаровиробниками.

У сучасних умовах практика підрахунку сукупного суспільного продукту в переважній більшості країн реалізується за допомогою системи національних рахунків. Вона вже була розглянута в розд. II, тому тільки нагадаємо, що система національних рахунків включає як ключовий показник валовий внутрішній продукт (ВВП). Окрім ВВП, у системі національних рахунків дуже важливим є визначення показника чистого внутрішнього продукту і національного доходу. *Чистий внутрішній продукт* являє собою величину ВВП, зменшену на величину амортизаційних відрахувань. А якщо з чистого внутрішнього продукту відняти величину непрямих податків, до яких належать: податок на додану вартість, акцизи, ліцензійні платежі, мито тощо, то отримаємо *національний дохід*. Це один з найважливіших показників стану національної економіки і її можливостей, бо саме за рахунок національного доходу можна здійснювати розширене відтворення й забезпечувати економічне зростання.

12.2. Суть проблеми реалізації суспільного продукту. Теорія реалізації Ф. Кене

Вироблений у суспільстві сукупний продукт повинен дійти до кожного споживача й задовольнити всі його різноманітні потреби як виробничі, так і потреби особистого споживання. Іншими словами, увесь вироблений сукупний суспільний продукт необхідно реалізувати, тоб-

то через мільярди актів купівлі-продажу довести його до кінцевого споживача.

Проблема реалізації сукупного продукту, виробленого за якийсь конкретний термін, є однією з головних проблем суспільного виробництва. Це ставить питання про суть реалізації всього суспільного продукту.

З огляду на досягнення економічної теорії і, перш за все, її марксистського напряму, суть реалізації суспільного продукту полягає в тому, щоб уся сукупність вироблених матеріальних благ за певний період суспільного відтворення дійшла до свого споживача і компенсувала:

- сукупні витрати робочої сили з метою її повного відтворення;
- сукупні витрати використаних засобів виробництва;
- особисті потреби власників засобів виробництва в тій частині отриманого ними прибутку, яку вони призначають для особистого споживання;
- сукупні витрати на робочу силу та на засоби виробництва, які будуть додатково введені в процес суспільного виробництва на новому етапі його відтворення, з метою поширення виробництва і в межах, визначених тією часткою прибутку власників засобів виробництва, яка залишається в них після задоволення потреб особистого споживання.

При цьому важливо звернути увагу на три ключові моменти.

По-перше, покриття означених вище потреб має бути здійснено повністю, в обсязі вартості відповідних витрат. Приміром, якщо сукупні витрати робочої сили за якийсь період відтворення (скажімо, за рік) дорівнюють 1000 грошових одиниць, то із сукупного продукту повинно бути надано не менше і не більше відповідних матеріальних благ, а саме на суму в 1000 грошових одиниць.

По-друге, усі потреби (як з боку всіх найманих робітників, так і з боку власників засобів виробництва в тій частині їх потреб, що є особистим споживанням) повинні компенсуватися саме предметами споживання й нічим іншим. З іншого боку, потреби власників у компенсуванні витрачених засобів виробництва можуть бути компенсовані тільки засобами виробництва, і в жодному разі не предметами споживання. Отже, процес реалізації сукупного суспільного продукту передбачає задоволення потреб (відшкодування витрат) у відповідній до цих витрат натуральній формі.

По-третє, у процесі реалізації виробленого сукупного продукту слід з'ясувати, де і в який спосіб наймані працівники і власники (у межах свого особистого споживання) знайдуть необхідні їм предмети споживання. Водночас необхідно з'ясувати, де саме і як власники за-

собів виробництва придбають необхідні їм для відшкодування витрат і для нагромадження засоби виробництва.

Проблема суспільного відтворення довгий час у науці не досліджувалась, і тільки на достатньо високому рівні розвитку економічної теорії, коли вона вже сформувалась у певну систему знань, ця проблема знайшла своє відображення.

Перші оригінальні й основоположні думки стосовно кругообігу промислового капіталу зробив Р.Кантільйон (1680—1734 рр.), який виклав їх у своїй єдиній науковій праці «Досвід про природу торгівлі взагалі». Але першим науковцем, який поставив проблему суспільного відтворення і блискуче вирішив її на рівні своєї теоретичної позиції був видатний представник школи фізіократів Ф.Кене (1694—1774 рр.). При цьому проблему суспільного відтворення він звів до її суті — до реалізації виробленого сукупного суспільного продукту. Свої теоретичні погляди з цього приводу він виклав у двох своїх працях: «Мала економічна таблиця» та «Велика економічна таблиця». Особливо цікавою є саме «Мала економічна таблиця». Погляди Ф.Кене на досліджену ним проблему мали величезне значення для розуміння процесу суспільного відтворення. К.Маркс, ознайомившись з цими таблицями, невипадково назвав їх геніальними. До речі, у Франції (батьківщина Ф. Кене) у 1957 р. з нагоди двохсотріччя їх виходу з друку автора зарахували до геніальних громадян Франції.

Суспільне відтворення Ф.Кене розглядає в межах одного року. Сама реалізація суспільного сукупного продукту може бути подана у вигляді схеми (рис. 1.12).

Починаючи аналіз, Ф.Кене поділяє все суспільство на три класи: клас селян-орендарів, клас землевласників і клас промисловців, або, за визначенням фізіократів, «безплідний клас». Це визначення пов'язано з тим, що фізіократи вважали продуктивною працею, тобто працею, яка створює додатковий продукт, тільки працю в сільському господарстві. Що ж стосується промисловості, то там, на їх думку відбувається тільки зміна форми продукта. Цей вагомий теоретичний недолік учення фізіократів, безсумнівно, впливає на повноту аналізу суспільного відтворення, який зробив Ф.Кене, але не зменшує його значення і не змінює суті аналізу та висновків.

Клас селян орендує землю у землевласників, віддаючи їм за оренду 2млрд ліврів. Усього в сільському господарстві за рік було створено продукції на 5млрд ліврів. При цьому витрати на виробництво всієї продукції склали 2млрд ліврів, а додатковий продукт становить 3млрд ліврів.

Клас землевласників наприкінці року має гроші у розмірі 2млрд ліврів як плату за здану в оренду землю. Клас промисловців переробив продукції минулого року на 2млрд ліврів.

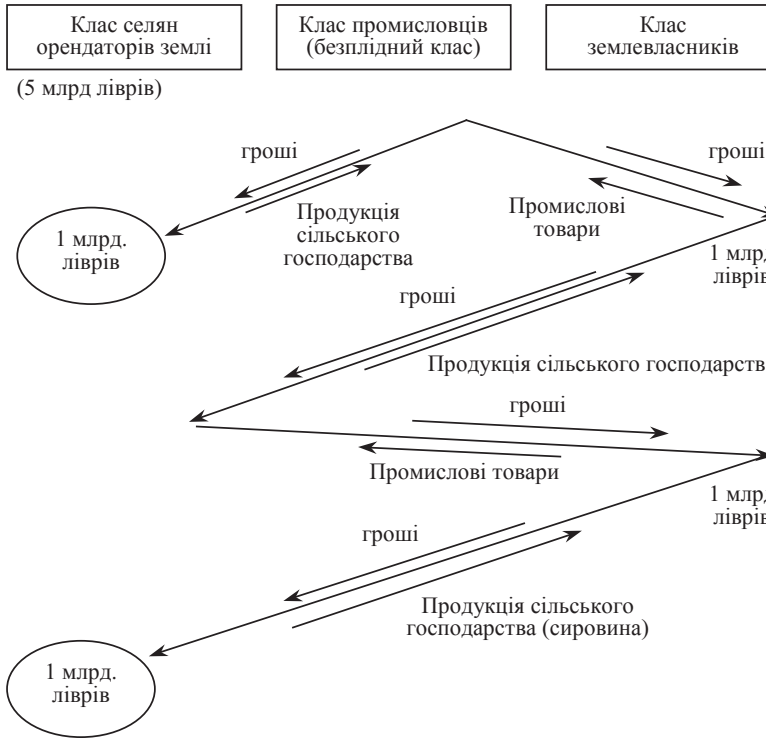

Рис. 1.12. Схема реалізації сукупного суспільного продукту за Ф.Кене

Процес реалізації виробленої в суспільстві продукції відбувається так. Землевласники на 1млрд ліврів своїх грошей, отриманих за надану в оренду землю, купують у селян їх продукцію для задоволення своїх власних потреб. Селяни, продавши свою продукцію, отримують 1млрд ліврів готівкою. Землевласники витратили тільки половину суми від орендної плати. Але вони і задовольнили свої потреби тільки наполовину, а саме в тій частині, в якій їх потреби пов'язані з продукцією сільського господарства. Для повного задоволення своїх потреб їм необхідні також промислові товари. Саме тому на 1млрд ліврів вони придбають продукцію у промисловців і в такий спосіб повністю задовольнять усі свої потреби.

Клас промисловців, отримавши 1млрд ліврів готівки, витратить його на придбання продукції сільського господарства з метою задоволення

власних потреб. У свою чергу селяни, отримавши 1млрд ліврів, витратять їх на придбання промислових товарів, які їм потрібні для особистого й виробничого споживання. Клас підприємців повністю реалізував свою продукцію і має готівкою 1 млрд. ліврів, але він не має сировини для продовження виробництва в наступному періоді. Тому промисловці на цей мільярд ліврів придбають у селян продукції сільського господарства (сировини) і на цьому весь суспільний продукт буде реалізовано.

Отже, після розглянутого руху сукупного суспільного продукту ми маємо таку ситуацію: селяни, які виробили продукції на 5млрд ліврів (у тому числі додаткової продукції на 3млрд ліврів), повністю її реалізували. Додатковий продукт пішов на задоволення потреб землевласників (1млрд ліврів), на задоволення потреб промисловців (1млрд ліврів) і на забезпечення їх потреб у сировині (1млрд. ліврів). Продукція, що залишилась у селян на 2млрд ліврів, іде на компенсацію їх витрат у розмірі 2млрд ліврів, які мали місце під час створення всього сукупного продукту обсягом 5млрд ліврів. Водночас селяни мають 2млрд ліврів готівки, яку вони повинні віддати землевласникам у вигляді орендної плати, щоб мати можливість вести своє господарство в наступному році.

Землевласники повністю задовольнили свої потреби як у сільськогосподарській продукції, так і в промисловій. Вони повністю витратили отримані як орендну плату 2млрд ліврів.

Промисловці, які (згідно з теорією фізіократів, не створюють додаткового продукту) тільки переробили продукцію сільського господарства на суму 2млрд ліврів і повністю її реалізували. На 1млрд ліврів свою продукцію вони реалізували землевласникам і на 1млрд ліврів продали продукцію селянам. Водночас вони в селян придбали продукції для задоволення своїх потреб на 1млрд ліврів і сировини на 1млрд ліврів і в такий спосіб знову готові для роботи в наступному році.

Теорія реалізації сукупного суспільного продукту, розроблена Ф.Кене, була важливим і першим кроком у вивченні проблем суспільного відтворення. Але з огляду на недоліки теорії фізіократів, складність проблеми і наявність тільки першої спроби аналізу проблема суспільного відтворення залишалась актуальною. Наступний крок в аналізі суспільного відтворення було зроблено великим німецьким економістом К.Марксом.

12.3. Теорія відтворення К. Маркса

Глибокий аналіз капіталістичного виробництва, розпочатий К. Марксом з аналізу первинних базових категорій і закономірностей (товар, гроші, перетворення грошей в капітал і т.д.), не міг не привести цього

геніального дослідника до необхідності аналізу всього процесу суспільного виробництва загалом.

Використавши загальну ідею Ф.Кене про кругообіг капіталу, К.Маркс розробив власну оригінальну, науково чітку й виважену теорію суспільного відтворення. Геній К.Маркса дозволив блискуче вирішити цілу низку найскладніших теоретичних питань, пов'язаних зі складним процесом суспільного відтворення. Слід зауважити, що, аналізуючи процес суспільного відтворення, К.Маркс досліджує процес реалізації сукупного продукту не за один рік, як це робить Ф.Кене. Він акцентує свою увагу на проблемі повторення самого процесу виробництва, при цьому як простого, так і розширеного.

До початку аналізу процесу суспільного відтворення К.Маркс робить деякі припущення. Він відволікається (абстрагується) від низки моментів, притаманних суспільному відтворенню, які не мають суттєвого значення для його аналізу. Необхідність таких припущень обумовлена тим, що процес суспільного відтворення занадто складний, і для розкриття його суті необхідно абстрагуватися від несуттєвих моментів, щоб зробити аналіз прозорим і чітким.

До найбільш важливих припущень, зроблених К.Марксом, слід віднести такі:

- усе суспільство складається з двох класів: найманих робітників і капіталістів (чистий капіталізм);
- усі товари реалізуються за вартістю;
- зовнішньої торгівлі немає, є тільки внутрішня торгівля;
- вартість постійного капіталу за рік повністю переходить на вартість виробленої продукції.

Усі наведені абстракції (припущення) мають науковий характер. Тобто вони є можливими і не можуть (у разі їх урахування) вплинути на висновки з аналізу суспільного відтворення. У цьому випадку вони дещо ускладнюють схему відтворення, але не змінюють притаманні йому загальні закономірності.

Аналізу суспільного відтворення в К.Маркса передує два важливі теоретичні моменти. ***По-перше***, він поділяє все суспільне виробництво на два підрозділи. *І підрозділ* — це виробництво, яке зосереджується на продукуванні засобів виробництва. Тобто в цьому підрозділі зосереджені ті галузі господарства, які зайняті випуском продукції для виробничого споживання. *ІІ підрозділ* — це виробництво предметів споживання. Тобто до цього підрозділу належать галузі, які виготовляють матеріальні блага, що йдуть на задоволення особистих потреб населення. Цей підхід в аналізі, зроблений К.Марксом, став новим і виявився дуже важливим відкриттям з погляду аналізу суспільного відтворення.

По-друге, саме суспільне відтворення К.Маркс аналізує в два етапи: просте відтворення й розширене. *Просте відтворення* являє собою такий процес суспільного відтворення, який відновлюється в незмінних масштабах. Така модель суспільного відтворення є суто теоретичною, але просте відтворення становить невід'ємну складову частину розширеного відтворення.

Аналіз простого відтворення К.Маркс здійснює на такому прикладі:

1-й рік

I підрозділ — $4000c + 1000v + 1000m = 6000$;

II підрозділ — $2000c + 500v + 500m = 3000$.

У першому підрозділі за рік витрачено 5000 одиниць капіталу, органічна будова якого становить 4 : 1. За умови 100 % норми додаткової вартості наймані робітники створять 1000 одиниць додаткового продукту, який набуває форми додаткової вартості. Усього в першому підрозділі створено продукції на 6000 одиниць. За натурально-речовою формою це засоби виробництва.

У другому підрозділі капітал, витрачений протягом року, становив 2500 одиниць. При цьому постійного капіталу було витрачено 2000 одиниць, а змінного — 500, і тому органічна будова капіталу і тут становить 4 : 1. Увесь сукупний продукт II підрозділу становить 3000 одиниць. За натурально-речовою формою він являє собою предмети споживання. Сукупний продукт усього суспільства дорівнює 9000 одиниць.

За простого відтворення весь додатковий продукт, а в капіталістичній економіці він набуває форми додаткової вартості, буде повністю витрачено на особисте споживання власників цього продукту — капіталістів.

Реалізація виробленого за рік у суспільстві продукту буде здійснюватись у такий спосіб. У першому підрозділі капіталісти шляхом взаємного обміну продукцією із сукупного продукту I підрозділу компенсують витрати постійного капіталу в розмірі 4000 одиниць. Так буде відновлено витрачені засоби виробництва і вони будуть повністю готові до нового циклу виробництва. У сукупному продукті I підрозділу залишилась нереалізованою продукція (засоби виробництва) на 2000 одиниць. У II підрозділі підприємці (капіталісти) на розмір отриманої у формі прибутку додаткової вартості на суму в 500 одиниць шляхом актів купівлі-продажу продукції цього підрозділу задовольнять свої потреби. Робітники другого підрозділу в такий самий спосіб витратять усю отриману ними заробітну плату і відновлять витрачену протягом року робочу силу. Вони знову готові для нового річного циклу суспільного відтворення. Капіталісти повністю витрачають отриманий при-

буток на особисте споживання. Усі свої потреби вони задовольняють у межах, окреслених розміром отриманого ними прибутку. Залишок ще не реалізованої у II підрозділі продукції становить 2000 одиниць. Окрім цього, у II підрозділі ще не відновлені витрачені 2000 одиниць постійного капіталу. Отримати необхідні засоби виробництва капіталісти II підрозділу із сукупного продукту свого підрозділу не можуть, бо продукція даного підрозділу являє собою не засоби виробництва, а предмети споживання. Необхідні для другого підрозділу засоби виробництва є в першому підрозділі (їх залишок якраз складає 2000 одиниць). Капіталісти II підрозділу куплять ці засоби виробництва і в такий спосіб повністю відновлять витрачений за рік капітал. Але купити в I підрозділі продукції на 2000 одиниць капіталісти II підрозділу зможуть тільки тоді, коли вони на таку саму суму продадуть продукцію свого підрозділу. Ці 2000 одиниць продукції II підрозділу, а за своєю натуральною формою це предмети споживання, які I підрозділ отримає в обмін на реалізовані в II підрозділі засоби виробництва, підуть на задоволення потреб найманих робітників (1000 одиниць продукції) і задоволення особистих потреб капіталістів I підрозділу в розмірах отриманого ними прибутку (1000 одиниць).

Таким чином, унаслідок розглянутого вище обміну весь вироблений за рік суспільний продукт реалізовано. У I і II підрозділах повністю відновлено витрачений постійний капітал і відновлена необхідна для наступного року робоча сила. Водночас капіталісти як I, так і II підрозділів задовольнили свої потреби в предметах споживання і в розмірах, обумовлених величиною отриманого ними прибутку. При цьому важливо підкреслити, що в процесі реалізації виробленого за рік сукупного продукту усі потреби і у I і у II підрозділах задоволені як за вартістю, так і за натуральною формою, тобто там, де витрачені засоби виробництва — вони відновлені саме засобами виробництва, а там де виникли потреби найманих робітників і капіталістів — вони задоволені предметами споживання.

На другий рік виробництво здійснюється в незмінних масштабах, бо не було збільшення капіталу (відсутність нагромадження капіталу є вирішальною ознакою простого відтворення). Якщо норма додаткової вартості залишиться незмінною, то внаслідок функціонування суспільного виробництва на другий рік ми отримаємо такі результати:

2-й рік

I підрозділ — $4000c + 1000v + 1000m = 6000$;

II підрозділ — $2000c + 500v + 500m = 3000$.

Вироблений за 2-й рік сукупний суспільний продукт у розмірі 9000 одиниць знову буде реалізовано так само, як і в 1-й рік. На 3-й рік зно-

ву розпочнеться суспільне виробництво в незмінних масштабах і так далі.

Процес реалізації сукупного суспільного продукту, розглянутий у своїй сутності, передбачає певні пропорції. Вони можуть бути подані у вигляді умов реалізації. Ці умови відображають характер та особливості обміну певних частин виробленого суспільного продукту. За К. Марксом, таких умов три:

1. I (c + v + m) = Ic + IIc.
2. II (c + v + m) = I (v + m) + II (v + m).
3. I (v + m) = IIc.

Просте відтворення, як відомо, являє теоретичну модель, що не має аналога в практиці життя людства. Навіть за умов первіснообщинного ладу мало місце хоч і дуже повільне, але все-таки розширення виробництва. Інакше людство просто не могло б розвиватись. Отже, реальна модель суспільного відтворення — це розширене відтворення, а просте відтворення становить лише його невід'ємну складову.

Розширене суспільне відтворення являє собою таке відтворення, у процесі якого постійно зростає обсяг виробленого в суспільстві продукту, що є результатом процесу нагромадження суспільного капіталу.

Розширене відтворення може мати місце тільки за умови, що в сукупному продукті I підрозділу, де виробляються засоби виробництва, буде виготовлено продукції більше, ніж спожито в I і II підрозділах разом. Якщо ж сукупна продукція I підрозділу буде дорівнювати витраченому постійному капіталу, то нагромадження просто неможливе, бо фізично не будуть існувати додаткові засоби виробництва. Цю умову можна записати так:

$$I (c + v + m) > Ic + IIc.$$

Саме з огляду на названу вище умову розширеного відтворення К.Маркс дещо змінює приклад, який набуває такого вигляду:

I підрозділ — 4000c + 1000v + 1000m = 6000;

II підрозділ — 1500c + 750v + 750m = 3000.

Збільшення виробництва можливе тільки за умови збільшення капіталу. Власники капіталу, у свою чергу, можуть збільшити капітал тільки за рахунок капіталізації свого прибутку. Іншого джерела просто немає, а це означає, що отриманий прибуток капіталіст частково використовує на особисте споживання, а другу частину спрямовує на розширення виробництва, тобто на нагромадження капіталу.

Межа поділу прибутку на ту частину, яку капіталіст нагромаджує, і на ту, яку він споживає, завжди індивідуальна, але це не має суттєвого значення для аналізу суті розширеного відтворення. К. Маркс робить

припущення, що капіталісти I підрозділу половину свого прибутку споживають, а другу половину нагромаджують.

Якщо капіталісти I підрозділу будуть нагромаджувати 500 одиниць прибутку, то зрозуміло, що частину цих коштів вони витратять на засоби виробництва, а частину — на придбання додаткової робочої сили, яка буде приводити в дію ці додаткові засоби виробництва. Якщо органічна будова капіталу залишається незмінною (4 : 1), то з 500 одиниць прибутку, що нагромаджується, 400 одиниць буде спрямовано на нагромадження засобів виробництва (постійного капіталу), а 100 одиниць — на купівлю додаткової робочої сили.

Якщо врахувати нагромадження постійного капіталу в I підрозділі, а також те, що за умови простого відтворення (а його слід обов'язково врахувати, бо воно є невід'ємною складовою розширеного відтворення) необхідно відшкодувати (відновити) витрати постійного капіталу як у I, так і у II підрозділах, то з сукупного продукту I підрозділу (а це за натурально-речовою формою засоби виробництва) буде використано: 4000 + 1500 + 400 = 5900. Отже, із сукупного продукту I підрозділу для цілей простого відтворення в обох підрозділах і для нагромадження в I підрозділі необхідно вилучити 5900 одиниць постійного капіталу. Усього ж за рік засобів виробництва виготовлено в обсязі 6000 одиниць, тому незадіяних залишається тільки 100 одиниць постійного капіталу. Оскільки засоби виробництва продукуються тільки в I підрозділі (у другому підрозділі сукупний продукт, як відомо, являє собою предмети споживання), то можливості для нагромадження засобів виробництва (постійного капіталу) у II підрозділі обмежені цими 100 одиницями продукції I підрозділу. Якби капіталісти II підрозділу захотіли б збільшити нагромадження постійного капіталу за межі цих 100 одиниць, то вони б цього зробити не змогли, бо фізично в суспільстві, з урахуванням нагромадження в I підрозділі, існує тільки 100 одиниць постійного капіталу, який можна використати для нагромадження у II підрозділі. Збільшити нагромадження в II підрозділі можна лише за умови зменшення його в I підрозділі. Звідси випливає дуже важливий висновок. Він полягає в тому, що *нагромадження в II підрозділі залежать від рівня нагромадження в I підрозділі.* Тому, якщо за якихось конкретних історичних умов у тому чи іншому суспільстві віддано перевагу в розвитку I підрозділу, то неминучим наслідком цього стане повільний неповноцінний розвиток II підрозділу. Яскравим історичним прикладом реалізації цієї взаємозалежності є період індустріалізації, який мав місце в 20—30-ті роки XX ст. в історії колишнього Радянського Союзу. Промисловість розвивалася досить високими темпами, але галузі II підрозділу — дуже повільно. Країна набирала могутньої індустріальної сили, але платила за це дуже низьким рівнем задоволення потреб насе-

лення, гостротою багатьох невирішених соціальних проблем і, урештірешт, зубожінням величезних верств населення.

Якщо у II підрозділі буде нагромаджено постійного капіталу (засобів виробництва) на 100 одиниць, то для приведення в дію (для обслуговування) цього додаткового капіталу капіталістам II підрозділу необхідно залучити робочої сили на 50 одиниць. Це обумовлено тим, що у II підрозділі органічна будова капіталу складає 2 : 1. Отже, у II підрозділі капіталісти з усього отриманого ними прибутку в розмірі 750 одиниць витратять на нагромадження 150 одиниць, а 600 одиниць буде витрачено ними на особисте споживання.

Якщо врахувати вищевикладене, то тоді, з огляду на розподіл прибутку капіталістів I і II підрозділів на кінець 1-го року (наприклад, на 31 грудня), увесь вироблений продукт можна подати в такий спосіб:

1-й рік

I підрозділ — 4000c + 400 Δc + 1000v + 100 Δv + 500mcn = 6000,

II підрозділ — 1500c + 100 Δc + 750v + 50 Δv + 600mcn = 3000,

де 400 Δc та 100 Δc — додаткове нагромадження постійного капіталу в I і II підрозділах, яке буде зроблено з початку наступного (другого) року;

100 Δv та 50 Δv — додаткова робоча сила, яку капіталісти I та II підрозділів повинні придбати для обслуговування нового, додаткового капіталу;

500mcn та 600mcn — та частка прибутку капіталістів I та II підрозділів, яка призначена для їх особистого споживання.

Тепер розглянемо, у який спосіб увесь вироблений у суспільстві сукупний продукт у розмірі 9000 одиниць буде реалізований наприкінці першого року, але вже з урахуванням того, що частина отриманого власниками засобів виробництва прибутку буде використана на нагромадження. У I підрозділі капіталісти шляхом взаємного обміну між собою продукцією I підрозділу компенсують витрати постійного капіталу в розмірі 4000 одиниць і задовольнять потреби в додатковому постійному капіталі у розмірі 400 одиниць. Усього із сукупного суспільного продукту I підрозділу буде використано 4400 одиниць засобів виробництва. Залишаються не використаними всього 1600 одиниць засобів виробництва.

У II підрозділі капіталісти (у межах тієї частки прибутку, яка призначена для особистого споживання) і наймані робітники (як ті, що були задіяні в суспільному виробництві, так і ті, що залучаються як нова додаткова робоча сила) на свою заробітну плату із сукупного суспільного продукту II підрозділу шляхом актів купівлі-продажу отримають предметів споживання на 750 + 50 + 600 = 1400 одиниць. У су-

купному суспільному продукті II підрозділу залишиться нереалізованих предметів споживання 1600 одиниць.

Для покриття витрат постійного капіталу у II підрозділі необхідно 1500 одиниць засобів виробництва та 100 одиниць постійного капіталу для його збільшення в цьому підрозділі. Отже, загалом для II підрозділу необхідно 1600 одиниць постійного капіталу. Усі елементи цього капіталу знаходяться в сукупному продукті I підрозділу, і капіталісти II підрозділу придбають в I підрозділі засоби виробництва на 1600 одиниць. Але на таку саму суму вони повинні продати своєї продукції в I підрозділ. Ця продукція, яка складається з предметів споживання, буде використана на задоволення особистих потреб найманих робітників I підрозділу, які були вже задіяні в процесі виробництва в перший рік, а також на потреби тих нових найманих робітників, які будуть обслуговувати в наступному році додатково залучений у виробництво постійний капітал. Окрім цього, частка продукції в межах прибутку капіталістів I підрозділу, призначеного для особистого споживання, буде використана на задоволення особистих потреб капіталістів I підрозділу. Це означає, що й ці останні 1600 одиниць продукції II підрозділу повністю реалізовані: 1000 + 100 + 500 = 1600.

Таким чином, увесь вироблений суспільний продукт реалізовано. При цьому в I і II підрозділах повністю відшкодовані витрати постійного капіталу і забезпечено відшкодування того постійного капіталу, який нагромаджується. Також із суспільного продукту II підрозділу повністю компенсовані витрати на відтворення робочої сили як I, так і II підрозділів і потреби додаткових найманих працівників як I, так і II підрозділів, які будуть обслуговувати додатковий постійний капітал у наступному році. Із суспільного продукту II підрозділу повністю, у межах тієї частини прибутку, що капіталісти I і II підрозділів залишили для задоволення своїх потреб, покриті їх потреби в предметах споживання.

У результаті реалізації сукупного суспільного продукту на початок 2-го року в суспільстві буде вже функціонувати більший, ніж у попередньому році, капітал. Постійний капітал складає 4400 + 1600 = 6000 одиниць, а змінний 1100 + 800 = 1900 одиниць. Відбулось нагромадження капіталу і, якщо припустимо, що норма додаткової вартості (ступінь ефективності функціонування робочої сили) не змінилась і становить 100 %, то тоді на другий рік суспільне виробництво можна подати у такому вигляді:

2-й рік

I підрозділ — 4400c + 1100v + 1100m = 6600

II підрозділ — 1600c + 800v + 800m = 3200

Як бачимо, сукупний суспільний продукт збільшився на 800 одиниць, а це означає, що має місце розширене відтворення. Знову припу-

скаємо, що капіталісти I підрозділу ділять отриманий прибуток (1100 одиниць) на дві однакові частини. Одна спрямовується на нагромадження, а друга — на особисте споживання. Після відповідної й аналогічної першому року реалізації сукупного суспільного продукту з новим, ще більшим капіталом почнеться третій рік, знову збільшиться сукупний суспільний продукт і т.д.

Розширене відтворення, як бачимо, теж вимагає дотримання певних пропорцій. На жаль, К.Маркс не встиг закінчити II-й і III-й томи «Капіталу» і, зокрема, не сформулював умов реалізації сукупного суспільного продукту за розширеного відтворення. Але, орієнтуючись на здійснений ним глибокий аналіз розширеного відтворення, який він робить за чотири роки, і спираючись на його основні теоретичні положення як економічної теорії загалом, так і теорії суспільного відтворення, можна в такий спосіб записати умови реалізації за розширеного відтворення:

1. $I (c + v + m) = I (c + \Delta c) + II (c + \Delta c)$.
2. $II (c + v + m) = I (v + \Delta v + m_{cn}) + II (v + \Delta v + m_{cn})$.
3. $II (c + \Delta c) = I (v + \Delta v + m_{cn})$.

Саме такі, а не інші умови випливають з аналізу реалізації сукупного суспільного продукту за умов розширеного відтворення. Ці умови відображають ідеальну ситуацію в процесі суспільного відтворення, відображають сутність самого процесу реалізації, а отже, і сутність процесу розширеного відтворення. Вони не характеризують і не можуть характеризувати *реальний процес* реалізації сукупного суспільного продукту в якійсь конкретній країні, вони розкривають тільки сутність цих реальних процесів. Саме розкриття суті цього складного економічного явища і було головною дослідницькою метою К.Маркса. Він здійснював аналіз капіталістичної економіки для того, щоб озброїти пролетаріат знаннями щодо цього способу виробництва і довести історично обмежений характер капіталістичного ладу. Для цього треба було, перш за все, розкрити суть такого складного явища, як суспільне відтворення і дати кінематичну схему реалізації сукупного продукту.

Що ж стосується реальних процесів реалізації сукупного суспільного продукту в тій чи іншій країні, то вони здійснюються не в такій ідеальній формі, та й не можуть здійснюватись в ідеалі, бо явище ніколи не збігається з сутністю, воно завжди багатше і різноманітніше. Рівняння, складені в умовах реалізації сукупного суспільного продукту, реалізуються тільки через їх нереалізацію, через постійне порушення цих рівнянь. Суть явища, закладена в умовах реалізації, здійснюється лише приблизно, лише як певна тенденція. Саме так і діють усі економічні закони. Нерозуміння цього, бажання побачити в умовах

реалізації ті умови, які характеризують конкретні процеси реалізації сукупного суспільного продукту в конкретній країні, призводить до грубих помилок в аналізі такого складного явища, як розширене суспільне відтворення.

Як уже було відзначено, розробляючи теорію суспільного відтворення, К.Маркс робив певні припущення. І хоча вони після смерті автора «Капітала» стали об'єктом нападів з боку його противників, проте багатьма економістами одночасно доведена їх науковість, і це питання вже давно є вирішеним. Але в аналізі схем суспільного відтворення К.Маркс припускає, що органічна будова капіталу (спрощено це співвідношення між постійним (С) і змінним (V) капіталом) із року в рік залишається незмінною. Критики К.Маркса вхопилися за це, говорячи, що автор «Капіталу» суперечить своїй же теорії, адже теорія органічної будови капіталу посідає одне з провідних місць у системі економічних поглядів К.Маркса. Дійсно, зі зміною органічної будови капіталу К.Маркс пов'язує цілу низку економічних явищ, наприклад, появу і зростання безробіття, тенденцію норми додаткової вартості до зниження тощо. К.Маркс дійсно не врахував зміну органічної будови капіталу. Можна припустити, що це було зроблено для певного спрощення матеріалу (не будемо забувати, що К. Маркс писав «Капітал» з розрахунком на те, що його зміст буде доступний для розуміння звичайному робітникові, який у другій половині XIX ст. мав не дуже високий освітній рівень). Але найбільш вірогідним здається припущення, що К.Маркс не врахував органічну будову капіталу тільки через те, що теорію суспільного відтворення він розробив загалом і не встиг деталізувати деякі моменти, у тому числі врахувати органічну будову капіталу.

Подальшу розробку теорії суспільного відтворення з урахуванням змін органічної будови капіталу зробив В.І.Ленін. Виступаючи в кінці 90-х років XIX ст. проти теоретичних поглядів народників, які вважали розвиток капіталізму в Росії неможливим і відстоювали теорію особливого шляху російського суспільства, він пише статтю «З приводу так званого питання про ринки», де за основу бере схему відтворення К.Маркса, але вже з другого року постійно змінює (збільшує) органічну будову капіталу й аналізує процес реалізації. Він ґрунтовно доводить, що і врахування змін органічної будови капіталу не змінює тих фундаментальних висновків, які робить К.Маркс унаслідок аналізу суспільного відтворення. Водночас В.І. Ленін відкриває закон переважного (стосовно II підрозділу) розвитку I підрозділу.

Урахування змін органічної будови капіталу і відкритий В.І.Леніним закон свідчать про певний внесок В.І.Леніна розвиток теорії суспільного

відтворення. Саме відкритий ним закон став теоретичною основою здійсненої в Радянському Союзі в 20—30 рр. XX ст. індустріалізації. В.І.Ленін дійсно відкрив дію об'єктивного економічного закону, але він, як показав подальший розвиток суспільного виробництва, притаманний лише певному періоду в розвитку товарного виробництва.

Розроблена К.Марксом блискуча теорія суспільного відтворення, незважаючи на її довершеність і цілісність, відкривала певний простір для її подальшого розвитку. Справа в тому, що К.Маркс, аналізуючи суспільне відтворення, йшов від явища до з'ясування суті і зробив головне — *розкрив суть суспільного відтворення*. Але це в межах діалектичного матеріалізму, як відомо, тільки перший етап в пізнанні навколишньої дійсності. Другий етап передбачає перехід, на підставі пізнаної суті, до аналізу всієї багатоманітності її реальних проявів. Цей етап К.Марксом не розроблено, і можна припустити, що це обумовлено двома основними обставинами. ***По-перше***, К.Маркс не встиг закінчити II-й і III-й томи «Капіталу», де ці питання могли б зайняти чільне місце. ***По-друге***, як відомо, автор наукової теорії соціалізму вважав неможливим існування товарного виробництва в умовах соціалізму. Він зробив висновок про те, що соціалізм і товарне виробництво несумісні. З огляду на це можна припустити, що й аналіз реалій суспільного відтворення, побудованого на товарній основі, не викликав у нього великого наукового інтересу. Товарне виробництво, за його уявленням, є історично обмеженою системою організації суспільного виробництва. В історії людства це скоріше минуле, ніж майбутнє, а вся праця великого вченого була спрямована в майбутнє, і тому, мабуть, минуле викликало в нього менше інтересу.

Як відомо, висновок К.Маркса про зміну товарного виробництва нетоварним виявився не зовсім правильним. Спроба (у країнах соціалістичного табору і, перш за все, у СРСР) налагодити функціонування неринкової економіки виявилась невдалою. Тотальна планова економіка виявилась неефективною, і практично всі країни-прихильники соціалістичної ідеї в її марксистському варіанті визнали необхідність розбудови економіки саме на ринкових засадах.

З позицій сьогодення теорія відтворення, розроблена К.Марксом, має і той недолік, що автор «Капіталу» пов'язує розвиток суспільства з розвитком класової боротьби і особливо з її кульмінацією — революцією. Проте розвиток виробництва і його організації суттєво впливає на зміну класової структури суспільства, а відтак, і на виробничі відносини. У сучасних умовах розвиток суспільного виробництва не можна звести тільки до діалектики суперечностей між робочим класом і капіталістами. Цей недолік посилюється й однозначним твердженням

К.Маркса про те, що на зміну капіталізму прийде тільки соціалізм. Такий підхід виключав альтернативні уявлення і теорії про розвиток суспільного виробництва і робив його однопорядковим. Але певні недоліки теорії відтворення, розробленої К.Марксом, не зменшують його величезного теоретичного внеску. Геніальність цього вченого виявилась у тому, що він, розвиваючи ідеї Ф.Кене, розкрив сутність суспільного відтворення, без розуміння якого стає неможливим аналіз цього явища в будь-якій історичній формі його реального прояву.

Таким чином, можна стверджувати, що в другій половині XIX ст. закінчився *перший* і дуже важливий етап розвитку теорії суспільного відтворення. Перші наукові підвалини теорії заклав Ф. Кене. Його ідеї отримали подальший розвиток у роботах К.Маркса, який блискуче розкрив сутнісні зв'язки всієї системи суспільного відтворення, проаналізував механізм реалізації сукупного суспільного продукту, розкривши його кінематичну схему й сформулювавши загальні, принципові умови реалізації сукупного суспільного продукту. Певний внесок у розвиток теорії суспільного відтворення зробив і В.І.Ленін, доповнивши схеми відтворення, розроблені К.Марксом: тим, що урахував зростання органічної будови капіталу.

12.4. Кейнсіанство і монетаризм як подальший розвиток теорії суспільного відтворення

Після першого і дуже важливого етапу розвитку теорії суспільного відтворення, коли аналіз було сфокусовано на з'ясуванні суті суспільного відтворення, досліджено його механізми й виявлені найбільш важливі закономірності (умови реалізації сукупного суспільного продукту), почався другий етап. Його головний зміст полягає в тому, щоб на підставі пізнаної суті розкрити реалії здійснення суспільного відтворення й віднайти механізми, які б, з одного боку, забезпечували певний моніторинг даного складного явища, а з іншого — давали б змогу активно впливати на весь механізм суспільного відтворення з метою оптимізації його здійснення. Сама оптимізація, по суті, полягає в пошуку рівноваги суспільного відтворення або, іншими словами, у максимальному наближенні реальних процесів суспільного відтворення в усіх його кількісних і якісних вимірах до тієї ідеальної моделі суспільного відтворення, яка відображає сутність цього надзвичайно складного явища.

Актуальність такого підходу посилювалась тими змінами, які наприкінці XIX на початку XX ст. відбулись у розвитку продуктивних сил і в механізмі суспільного виробництва. Справа в тому, що до початку XX ст. механізм відтворення функціонував повністю самостійно, за правилом «невидимої руки» А.Сміта, а регулювання всіх процесів реалізації сукупного суспільного продукту відбувалось автоматично, через механізм ринку. Проте з початком XX ст. разом з революційними змінами в продуктивних силах відбулись докорінні зміни і в механізмі суспільного відтворення. Головне в цих змінах полягало в тому, що цей механізм втратив здатність до повного саморегулювання, а якщо сказати точніше, то це саморегулювання діставалося дуже дорогою ціною. Величезні економічні потрясіння, знищення частки виробленого суспільного продукту, масове безробіття тощо стали характерною ознакою відтворювального процесу в багатьох країнах. У цих умовах необхідно було по-новому підійти до аналізу суспільного відтворення.

Одну з перших спроб у цьому напрямі зробив швейцарський економіст Л.Вальрас (1834 — 1910 рр.). Він розробив математичну модель макроекономічної рівноваги, яка спиралась не тільки на причинно-наслідкові, а й на функціональні зв'язки між такими елементами суспільного відтворення, як домогосподарства, фірми, ринки засобів виробництва, робочої сили, споживчих товарів і т.ін. Цей суто теоретичний пошук став важливим кроком у розвитку теорії відтворення, бо він збагачував метод дослідження і, головне, націлював науку на дослідження тих пропорцій у суспільному виробництві, які б забезпечили оптимальну організацію функціонування, його рівновагу. Проте сама модель не давала можливості вийти на практичні рекомендації стосовно вирішення реальних проблем суспільного відтворення.

Найбільш глибокий аналіз проблем сучасного суспільного відтворення зробив тільки видатний англійський вчений Дж.Кейнс. Саме він першим вдало проаналізував суспільне відтворення в усьому різноманітті його реальних проявів з метою пошуку й розробки механізмів впливу на суспільне відтворення і його наближення до оптимального стану, стану рівноваги. Дж.Кейнс став третім науковцем в економічній історії (після Ф.Кене і К.Маркса), хто зумів глибоко проаналізувати механізм суспільного відтворення й зробити фундаментальні наукові висновки з цього аналізу.

Аналізуючи все суспільне відтворення, Дж.Кейнс зробив акцент на проблемі реалізації сукупного суспільного продукту. Це невипадково, бо саме реалізація є квінтесенцією суспільного відтворення, хоча й не зводиться цілком до нього. При цьому, на відміну від К.Маркса, який

зосередив свої зусилля на розкритті суті суспільного відтворення, Дж.Кейнс зосередив увагу на механізмі реалізації цієї суті з метою пошуку шляхів забезпечення оптимального функціонування цього механізму, іншими словами, з метою пошуку рівноваги в суспільному відтворенні.

Починаючи аналіз, Дж.Кейнс розробив і застосував власний метод. При цьому він дуже багато запозичив з методології, яку використовував під час дослідження суспільного відтворення К.Маркс.

По-перше, він вдався до застосування агрегованих показників, які б давали кількісну характеристику певним узагальненим явищам. До них можна віднести, наприклад, такі категорії, як сукупні витрати, сукупна робоча сила, сукупні інвестиції тощо.

По-друге, Дж.Кейнс, поставивши в епіцентр свого дослідження проблему реалізації, зробив спробу знайти той об'єктивний закон, дія якого і приводить до відповідних наслідків у процесі реалізації всього сукупного суспільного продукту і в механізмі сукупного відтворення загалом.

По-третє, усі явища він поділяє на *незалежні* змінні (схильність до споживання, норма відсотка і т.ін.) і *залежні* змінні, як-то національний дохід, зайнятість тощо. Дж.Кейнс загалом відкидає трудову теорію вартості, але при цьому змушений визнавати, що суспільний продукт є результатом і втіленням витраченої на нього праці.

Аналізуючи суспільне відтворення (основні постулати економічної теорії Дж.Кейнса викладені в його найбільш відомій науковій праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей»), Дж.Кейнс формулює економічний закон, який він називає основним суб'єктивним економічним законом. Його суть полягає в тому, що суб'єкт як споживач і покупець в умовах зростання його доходів виявляє абсолютно однозначну реакцію; він витрачає свої доходи в меншій пропорції, ніж вони зростають. Іншими словами, між динамікою витрат і динамікою зростання доходів з'являється розрив, який збільшується зі збільшенням самих доходів. Це приводить до того, що в суспільстві формується так званий неефективний попит. Останній стає причиною нереалізації частини вже виробленого сукупного суспільного продукту з усіма негативними наслідками цього явища для суспільного відтворення.

Слід зауважити, що теорія Дж.Кейнса і, перш за все, його основний психологічний закон піддавались у марксистській економічній науці жорсткій критиці. Але ця критика в аргументації була побудована на поверхових фактах. Скажімо, на тому факті, що Дж. Кейнс називає закон суб'єктивним, залежним від психології індивіда, а в марксистській науці об'єктивне є основою суб'єктивного, а не навпаки, тому пояснювати об'єктивні економічні явища суб'єктивною поведінкою люди-

ни не можна. Це дійсно так, але справа в тому, що Дж.Кейнс під цією назвою формулює дійсно об'єктивний економічний закон товарного виробництва, який відіграє важливу роль в організації суспільного відтворення. Розглянемо це більш детально.

Ринкова економіка, на відміну від планової, повністю побудована на постійній невизначеності. Ця невизначеність є одним з вирішальних внутрішніх моментів організації ринкової економіки. Вона виявляється в різних вимірах: це і невизначеність виробника, який працює на ринок, де ціни постійно змінюються, і невизначеність найманого робітника стосовно умов і самої можливості продажу своєї робочої сили, і невизначеність споживача, який не може чітко прогнозувати через непередбачуваність цінового фактора свої майбутні витрати. При цьому слід підкреслити, що саме така суцільна невизначеність є об'єктивно даним моментом і її не можна ліквідувати. Ринок не зможе нормально функціонувати, якщо, наприклад, виробник буде позбавлений можливості змінити обсяги виробництва, ціни, звільнити чи найняти на роботу найманих робітників, змінити умови купівлі робочої сили і вжити інших заходів відносно зміни кон'юнктури ринку. Ця невизначеність є суцільною, вона охоплює всі верстви населення й об'єктивно реалізується в тій поведінці споживача, яку Дж.Кейнс фіксує у вигляді основного психологічного закону. У цій поведінці реалізується реакція суб'єкта на цю суцільну невизначеність, яка є органічним внутрішнім моментом ринкової економіки. Як циркач, що йде по тонкому дроту і використовує балансир для збереження рівноваги, так і споживач зі своїх доходів відкладає частку у вигляді заощаджень для забезпечення певної рівноваги свого існування в умовах постійної зміни цін. Ці заощадження й утворюють так званий неефективний попит.

Аналіз суспільного відтворення, зроблений Дж.Кейнсом, не зводиться до з'ясування причин порушення рівноваги в процесі реалізації сукупного суспільного продукту. Установивши основну причину у вигляді виникнення неефективного попиту, Дж.Кейнс розробляє чітку концепцію досягнення рівноваги за рахунок перетворення неефективного попиту на ефективний. Не вдаючись у подробиці механізму забезпечення рівноваги суспільного виробництва, зробленого Дж.Кейнсом, відзначимо, що в основі цього механізму знаходиться складна система впливу на механізм суспільного виробництва через вплив на відсоток, інвестиції, заробітну плату найманих робітників тощо. У реалізації цього механізму провідне місце належить державі, яка активно втручається в механізм суспільного відтворення, забезпечуючи його рівновагу через розподільчі і перерозподільчі функції. Суть цих функцій зводиться до того, що через фіскальний механізм

держава акумулює кошти, які й спрямовуються на створення ефективного попиту та збільшення інвестицій за рахунок держави.

Дж. Кейнс зробив великий внесок у розвиток теорії суспільного відтворення, але його висновки мають не тільки суто теоретичне значення. Поклавши в основу аналізу дослідження реальних форм прояву суті суспільного відтворення, Дж.Кейнс тим самим відкрив шлях для прямого застосування теоретичних висновків економічної теорії в практиці господарювання. Невипадково кейнсіанство стало тим напрямом розвитку економічної теорії, що був закладений в основу економічної стратегії багатьох розвинених країн і дав позитивні наслідки.

З подальшим розвитком суспільного відтворення кейнсіанство вже не відповідало новим умовам, тому йому на зміну приходить *монетаризм*. Останній і є сучасною теорією суспільного відтворення, хоча таке визначення певною мірою є умовним. Ця теорія є досить еклектичною і розмитою, але рекомендації і висновки монетаристів здебільшого стосуються всієї системи суспільного виробництва, а це дає право віднести монетаризм до теорії суспільного відтворення.

Монетаризм виник у США в середині XX ст. Його засновниками стали М.Фрідмен, А.Шварц і А.Мельцер, які працювали в Чикагському університеті, і тому цей напрям економічної думки часто називають чикагською школою. Термін «монетаризм» не має однозначного тлумачення, але основою цієї теорії, за визначенням М.Фрідмена, є кількісна теорія грошей. Проте виникнувши на тлі боротьби з кейнсіанством, ця теорія вийшла за межі вузького кола питань, що стосуються кількісної теорії грошей, і втягнула до своєї орбіти фундаментальні проблеми суспільного виробництва.

Докорінну особливість відтворювального процесу представники монетаризму вбачають у тому, що сучасна ринкова економіка є самодостатнім, збалансованим господарством. Це принципово відрізняє монетаристів від тих же кейнсіанців, для яких основним методологічним постулатом залишається теза про наявність внутрішніх структурних суперечностей, притаманних ринковій економіці як такій. Для монетаристів основною суперечністю розвитку економіки є суперечність між динамікою розвитку виробництва і грошовою масою, що знаходиться в обігу. Досягнення оптимального співвідношення між виробництвом і грошовою масою, що його обслуговує, — це і є *головна практична мета монетаризму*, бо саме оптимізація цього співвідношення є визначальним чинником забезпечення розвитку суспільного виробництва.

Теорія монетаризму з кінця 80-х років минулого століття почала широко застосовуватись у практиці організації суспільного виробниц-

тва і з цього погляду виявилась ефективною. Проте цей напрям аналізу теорії відтворення має і деякі вади. Вони пов'язані з певним ігноруванням в аналізі саме сфери безпосереднього виробництва, а також з тим, що монетаризм у центр уваги ставить досягнення стабільності відтворювальних процесів на основі забезпечення максимальної свободи підприємницької діяльності і залишає поза увагою проблеми економічного зростання.

У сучасних умовах подальший розвиток теорії суспільного відтворення фокусується в напрямі визначення тих умов, за яких досягається не тільки певний рівень макроекономічної рівноваги відтворювальних процесів, а й забезпечується економічне зростання. Цей аспект розвитку теорії відтворення буде розглянуто в наступній темі.

12.5. Національний дохід і його розподіл

Процес суспільного відтворення в якості свого невід'ємного атрибута має і таке явище як розподіл і перерозподіл національного доходу.

Національний дохід, як це було визначено раніше, являє собою заново створену вартість і включає вартість необхідного продукту всіх зайнятих у суспільному виробництві і вартість додаткового продукту. За натурально-речовою формою він включає як засоби виробництва, так і предмети споживання. Визначення вартості національного доходу здійснюється відніманням від чистого внутрішнього продукту непрямих податків.

Національний дохід є однією з найважливіших складових суспільного продукту, бо саме за його рахунок здійснюється розширення виробництва і покращується життя населення. У процесі свого руху національний дохід проходить такі стадії: виробництво, розподіл, перерозподіл і споживання.

Національний дохід створюється у сфері матеріального виробництва і у сфері послуг. Його обсяги можна збільшити як за рахунок залучення в процес суспільного виробництва додаткових ресурсів (додаткових засобів виробництва і додаткової робочої сили) — це так званий *екстенсивний шлях*; і за рахунок більш ефективного використання вже залучених ресурсів — це *інтенсивний шлях*. Чистого варіанту збільшення розміру національного доходу немає, і тому, як правило, говорять про переважно екстенсивний або переважно інтенсивний шлях зростання масштабів національного доходу.

Вироблений національний дохід підлягає розподілу. Останній здійснюється між тими, хто бере участь у його виробництві. Наймані робітники отримують свою частку національного доходу у вигляді заробітної плати. Підприємці отримують прибуток, а банкіри і землевласники, відповідно, відсоток і ренту. Сьогодні в економічному житті активну участь бере і держава, яка теж може отримувати певну частину національного доходу. Розподіл виробленого національного доходу між цими суб'єктами має назву первинного і на його базі формуються основні, або первинні, доходи.

Розподілом національного доходу його рух не обмежується. Справа в тому, що в суспільстві є й ті верстви населення, які за певних обставин не беруть участі у виробництві. Це, наприклад, хворі, інваліди, діти і т.ін. Для забезпечення їх життя необхідні кошти, які і формуються за рахунок перерозподілу національного доходу, унаслідок якого утворюються *вторинні доходи.*

У здійснені перерозподілу вирішальну роль відіграє держава. Через державний бюджет вона акумулює частину національного доходу. Ця частина формується переважно шляхом стягування податків. Отримані кошти держава спрямовує на фінансування охорони здоров'я, освіти, науки й на утримання інших бюджетних організацій та установ.

Поряд із цим перерозподіл здійснюється через ціни, його використовує як корпоративний сектор, так і держава. Остання найчастіше здійснює такий перерозподіл через фіксацію цін на певні товари (наприклад, на продукцію сільгоспвиробників, заробітну плату, скажімо, у випадку її заморожування тощо). Ще одним каналом перерозподілу є добровільні внески громадян у фонди різноманітних товариств, політичних партій тощо.

У результаті розподілу й перерозподілу національного доходу формуються фонд споживання і фонд нагромадження. Їх співвідношення в кожній країні різне, бо визначається, перш за все, рівнем продуктивності праці. Але загалом воно знаходиться в межах 20—25 % на нагромадження і 80—75 % на споживання.

Розподіл виробленого національного доходу веде до утворення особистих доходів. Вони розрізняються не тільки за основними джерелами (для найманих робітників це заробітна плата, а для підприємців — дохід від власності), а й за розмірами. Унаслідок цього в суспільстві виникає певна майнова диференціація. Остання є невід'ємним атрибутом ринкової економіки, але коли ця диференціація між окремими верствами населення стає дуже великою — у суспільстві загострюються соціальні суперечності. Для визначення рівня диференціації в

доходах використовують різні показники. Серед найбільш поширених слід назвати криву Лоренца (Дивись рис. 1.12).

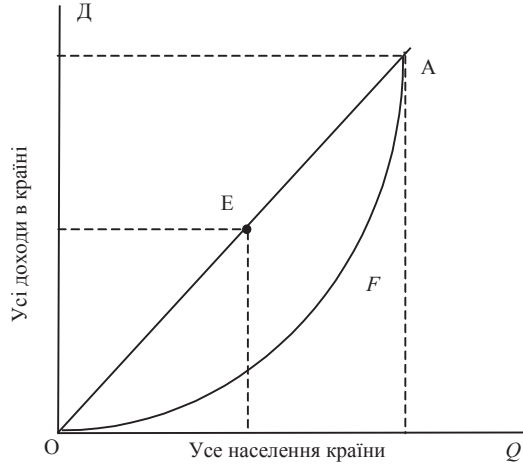

Рис. 1.12. Крива Лоренца

На рис. 1.12 пряма ОА показує абсолютну рівність. Якщо, наприклад, взяти точку Е посередині прямої ОА, то вона показує, що половина населення країни отримує й половину сукупних доходів. Але це тільки теоретична можливість. У реальному житті розподіл сукупного доходу між усім населенням країни відображає крива OFA (крива Лоренца), і чим більше вона

відхиляється від прямої ОА, тим більшою є диференціація доходів у суспільстві.

Ще одним широко застосовуваним показником диференціації доходів є показник децільності. Децільний коефіцієнт розраховується як величина розриву між доходами 10 % населення з найбільш великими доходами і доходами 10 % населення з найбільш малими доходами. Вважається, якщо цей розрив виходить за межі десятиразового, то в суспільстві починається соціальна нестабільність.

В розвинутих країнах цей розрив відносно невеликий. Так, у Фінляндії в 2009 р. статки 10 %найбагатших громадян цієї країни перевищили статки 10 % найбідніших громадян тільки в 5,8 раза. Тоді як в Україні перевищення склало 24—25 разів. Цей показник розраховано експертним методом бо наша статистика сором'язливо (щоб прикрикти колосальність розриву) розраховує даний показник не в децилі, а в

квінтілі. Зовнішнім ілюстративним проявом величезного майнового розриву між невеликою кількістю багатіїв і основною масою населення нашої держави є те, що на машинах марки «Мерседес» S-класу їзде велика кількість наших олігархів, багатіїв трохи меншого калібру і державних чиновників. Насиченість автомобілями такого класу в Україні в десятки разів вища ніж в розвинутих країнах Європи де на таких автомобілях їздять лише мільярдери.

Нові категорії та поняття

Суспільне відтворення
Сукупний суспільний продукт
Чистий внутрішній продукт
Національний дохід
Реалізація сукупного суспільного продукту
I й підрозділ суспільного виробництва
II й підрозділ суспільного виробництва
Просте відтворення
Розширене відтворення
Умови реалізації за простого відтворення
Умови реалізації за розширеного відтворення
Основний суб'єктивний (психологічний) закон Дж.Кейнса
Неефективний попит
Монетаризм
Фази руху національного доходу
Фонд споживання
Фонд нагромадження
Майнова диференціація в суспільстві
Крива Лоренца
Коефіцієнт децільності
Коефіцієнт майнової диференціації у квінтілі

Питання до самоконтролю

1. Що таке суспільне відтворення?
2. Які три основні моменти виокремлюють у суспільному відтворенні?
3. У чому суть відтворення матеріальних благ?
4. Які процеси характеризують відтворення робочої сили?
5. У чому суть суспільного відтворення виробничих відносин?
6. Чи може відтворення виробничих відносин для окремого індивіда стати моментом кардинальної зміни відносин власності, суб'єктом яких він вступив у суспільне відтворення?
7. Що стає матеріальним результатом суспільного відтворення?
8. Які складові вартості має вартість сукупного суспільного продукту?

9. Що таке чистий внутрішній продукт і як визначити його величину?
10. Що таке національний дохід і як визначити його величину?
11. У чому полягає суть реалізації сукупного суспільного продукту?
12. Які витрати необхідно покрити в процесі реалізації сукупного суспільного продукту?
13. Які ключові моменти стосовно обсягу покриття зроблених у процесі виробництва витрат і стосовно їх натурального характеру притаманні реалізації сукупного суспільного продукту?
14. Чи включає проблема реалізації сукупного суспільного продукту відповідь на питання, де і в який спосіб наймані робітники і власники засобів виробництв знайдуть собі необхідні їм предмети споживання, а власники капіталу ще й необхідні засоби виробництва?
15. Хто першим і в якій науковій праці виклав свої оригінальні основоположні погляди стосовно кругообігу всього промислового капіталу?
16. У яких працях Ф.Кене ставить і блискуче вирішує на рівні вчення фізіократів проблему реалізації виробленого сукупного суспільного продукту?
17. На які класи поділяє все суспільство Ф.Кене, чому клас промисловців він називає «безплідним класом»?
18. Як здійснюється рух сукупного суспільного продукту відповідно до схеми реалізації Ф.Кене?
19. Чому незважаючи на певні недоліки теорії фізіократів теорія реалізації сукупного суспільного продукту, розроблена Ф.Кене, є великим досягненням економічної науки?
20. Які припущення (абстракції) робить К.Маркс, приступаючи до аналізу проблеми реалізації сукупного суспільного продукту?
21. Чи мають науковий характер припущення, зроблені К.Марксом під час аналізу суспільного відтворення?
22. Що являє собою І-й підрозділ суспільного відтворення і які галузі належать до нього?
23. Що являє собою ІІ-й підрозділ суспільного відтворення і які галузі належать до цього підрозділу?
24. Що таке просте відтворення?
25. Як реалізується сукупний суспільний продукт за простого відтворення?
26. Які умови реалізації сукупного суспільного продукту в разі простого відтворення визначає К.Маркс?
27. Що таке розширене відтворення?
28. Чи можна стверджувати, що просте відтворення є невід'ємною складовою розширеного відтворення?
29. Як і чому К.Маркс змінює пропорцію між сукупним продуктом І-го підрозділу і обсягом уже витраченого в процесі виробництва постійним капіталом обох підрозділів?

30. За рахунок якої частини вартості сукупного суспільного продукту можна здійснити нагромадження?
31. Як реалізується сукупний суспільний продукт за розширеного відтворення?
32. Як можуть бути визначені умови реалізації сукупного суспільного продукту за розширеного відтворення?
33. Чому умови реалізації суспільного продукту відображають тільки суть (ідеал) реалізації цього продукту?
34. У чому полягає внесок В.І.Леніна в розробку теорії відтворення і в якій його науковій праці це зроблено?
35. Який економічний закон відкрив В.І.Ленін, аналізуючи розширене відтворення, і чи діє цей закон за будь-яких умов товарного виробництва?
36. Чому в XX ст. учені-економісти зосередили свої зусилля не на аналізі суті суспільного відтворення, а на дослідженні реальних форм його реалізації?
37. Які докорінні зміни відбулись у механізмі суспільного відтворення у XX ст.?
38. У чому полягає внесок А.Вальраса в дослідження механізму суспільного відтворення?
39. На якій проблемі зробив акцент у своєму науковому аналізі Дж.Кейнс?
40. Які особливості методу Дж.Кейнса, який він застосував, досліджуючи процес суспільного відтворення?
41. Що являє собою основний суб'єктивний (психологічний) закон, сформульований Дж.Кейнсом?
42. Що таке неефективний попит?
43. Чому суб'єктивна поведінка споживача, який витрачає свої доходи в меншій пропорції, ніж вони зростають, є об'єктивною реакцією індивіда в умовах ринкової економіки?
44. Яку пропозицію робить Дж.Кейнс щодо неефективного попиту з метою забезпечити рівновагу в процесі суспільного виробництва?
45. Яка сила здатна здійснити перетворення неефективного попиту на ефективний і в чому полягає сам процес такого перетворення?
46. Чому теорія суспільного відтворення Дж.Кейнса була з великим успіхом реалізована в економічній політиці багатьох розвинених країн?
47. Чому кейнсіанство вичерпало себе вже у 80-х рр. XX ст.?
48. Хто став засновником монетаризму і в чому його суть?
49. У чому полягає докорінна відмінність монетаризму від кейнсіанства в поглядах на загальну організацію суспільного відтворення?
50. Що матеріалісти вважають вирішальним важелем у забезпеченні рівноваги суспільного відтворення в його сучасних умовах?
51. Чи застосовується сьогодні теорія монетаризму в практиці розробки й реалізації економічної політики різних країн?

52. У чому головний недолік монетаризму як теорії суспільного відтворення?
53. На чому в сучасних умовах сфокусовані зусилля економістів-теоретиків під час реалізації проблем суспільного відтворення?
54. Що таке національний дохід?
55. Де створюється національний дохід?
56. Між ким відбувається розподіл національного доходу і в якій формі?
57. Чому перерозподіл національного доходу є його необхідною фазою руху?
58. Яку роль відіграє держава в організації перерозподілу національного доходу?
59. Якими є основні канали перерозподілу національного доходу?
60. Що таке фонд споживання?
61. Що являє собою фонд нагромадження?
62. Яким є (приблизно) співвідношення між фондом споживання і фондом нагромадження?
63. Як у суспільстві виникає майнова диференціація і чи є вона об'єктивною в умовах ринку?
64. Чому держава намагається зменшити майнову диференціацію в суспільстві, але не ставить завдання її знищити?
65. Які показники дають уявлення про розміри майнової диференціації в суспільстві?
66. Якою є майнова диференціація в українському суспільстві і які проблеми тут необхідно вирішувати нашій державі?

РОЗДІЛ XIII

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК. ЗАЙНЯТІСТЬ, ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВОЮ

1. Суть і типи економічного зростання, його теорії і моделі.
2. Економічні цикли.
3. Зайнятість, її форми. Соціально-економічні наслідки безробіття.
4. Державне регулювання зайнятості і відтворення робочої сили.

13.1. Суть і типи економічного зростання, його теорії і моделі

У XX ст. перед людством виникло багато проблем. Одна з них полягає в тому, що постійно зростає не тільки кількість населення, але і його потреби. Задовольнити їх можна тільки з розвитком виробництва, розширюючи обсяги виробленої продукції. У зв'язку з цим особливого значення набула проблема економічного зростання.

Економічне зростання являє собою постійне збільшення виробництва товарів і надання послуг на основі якісного вдосконалення всього функціонування національної економіки. Отже, про економічне зростання говорять тоді, коли не тільки має місце збільшення масштабів виробництва, але коли й сама економіка стає все більш ефективною.

У реальній дійсності економічне зростання — це надзвичайно складний процес не тільки з погляду факторів і умов його здійснення, а й з позиції особливостей розвитку і функціонування продуктивних сил, які й забезпечують це зростання. В економічній теорії виділяють два основні типи економічного зростання: екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний тип являє собою збільшення масштабів виробництва за рахунок збільшення кількості задіяних ресурсів. Інтенсивний же тип передбачає зростання виробництва на основі більш ефективного використання всих факторів.

У чистому вигляді жодний тип економічного зростання не зустрічається. Часто інтенсифікація виробництва за рахунок застосування досягнень науки і техніки супроводжується зростанням інвестицій, що, по суті, є показником екстенсивного розвитку. У практиці ці два типи мають місце тільки як переважно екстенсивний або переважно інтенсивний.

Процес економічного зростання вимірюється низкою показників. Це всі ті показники, які відображають зміни в масштабах суспільного виробництва за певний період. До них належить, перш за все, показник зростання реального ВВП. Він розраховується як відношення реального ВВП поточного періоду до реального ВВП базового періоду:

$$I_{ВВП} = \frac{ВВП_1}{ВВП_0}.$$

Важливе значення має і масштаб ВВП у розрахунку на душу населення. Цей показник особливо цікавий у разі визначення динаміки його змін, а це можна зробити за такою формулою:

$$I_{ВВП/\text{на душу населення}} = \frac{ВВП}{\text{чисельність населення}_1} : \frac{ВВП}{\text{чисельність населення}_0}.$$

Ці загальні показники доповнюються також характеристикою виробництва окремих товарів як в абсолютних цифрах, так і у відносних. В останньому випадку часто розраховують кількість окремих товарів на душу населення.

Другою групою макроекономічних показників економічного зростання є показники ефективності функціонування економіки. Принциповий підхід до їх визначення полягає в одному — у співвідношенні результатів виробництва та сукупних витрат, а вже використовуючи дані, що відображають окремі процеси і явища, визначають такі показники економічного зростання, як енергомісткість національного доходу, його фондомісткість тощо.

Узагальнюючим показником, або, точніше, критерієм економічного зростання, є зростання якості життя населення країни. Саме підвищення добробуту всіх верств населення, яке досягається переважно за рахунок інтенсивного використання всіх факторів виробництва, і є найбільш чітким і узагальнюючим фактом економічного зростання.

Зростання є надзвичайно складним і важливим процесом, і у зв'язку з цим постає питання про його джерела. При цьому саме еко-

номічне зростання слід розглядати не як окремий факт, що має місце протягом певного проміжку часу, а як постійний прогрес суспільного відтворення загалом. Джерелом економічного розвитку, як і розвитку будь-якого іншого явища, є суперечності. Діалектика передбачає обов'язкову наявність у будь-якому явищі двох протилежних сторін, які й утворюють єдність. У цій суперечливій єдності постійно відбувається боротьба, яка і є сутністю діалектичного розвитку.

Система суспільного виробництва — це складний організм, який складається з великої кількості взаємопов'язаних і взаємодіючих підсистем. Це означає, що в суспільному виробництві існує й ціла низка суперечностей, які і стають джерелом руху, джерелом самоорганізації. З цієї великої кількості суперечностей слід, перш за все, виділити суперечність між виробництвом і споживанням. Останнє обумовлюється потребами, які відповідно до закону зростання потреб постійно збільшуються. Водночас можливості виробництва на кожний даний момент є обмеженими. За цих умов суспільство намагається вирішити цю суперечність, розвиваючи виробництво. Це у свою чергу веде до нового рівня економічного розвитку. Досягнута на якийсь момент рівновага між потребами й виробництвом є моментною. Вона знову порушується новим зростанням потреб, що знову викликає розширення й розвиток виробництва і так безкінечно.

Вирішення вказаної суперечності відбувається в умовах наявності й дій інших суперечностей. Так, аксіомою є те, що прогрес виробництва завжди відбувається в певній суспільній формі, яка має свій історичний тип. А це означає, що вирішення суперечності між виробництвом і споживанням в умовах, наприклад, капіталістичної системи господарювання буде суттєво відрізнятись від вирішення цієї суперечності в умовах планової (соціалістичної) системи.

Потреби завжди реалізуються через економічні інтереси, які містять не тільки саму потребу, але й спосіб її задоволення. Інтереси притаманні як окремому індивіду, так і певним угрупованням, прошаркам, верствам, класам тощо. При цьому вони не просто існують у певній субординованій сукупності, яка визначається системою відносин власності конкретного суспільства, але й утворюють суперечливу цілісність. Форма цих суперечностей між економічними інтересами, їх взаємозв'язок і масштаби — усе це суттєво впливає на вирішення базової суперечності, а саме суперечності між виробництвом і споживанням.

Розглянуті суперечності визначаються системою панівних у суспільстві виробничих відносин, їх конкретним історичним типом. Але у вирішенні вказаної вище базової суперечності (між виробництвом і споживанням) суттєву роль відіграють і такі суперечності, які обумов-

лені тим, що розвиток потреб наштовхується на ресурсну обмеженість виробництва. Як відомо, ресурси, які людина використовує для задоволення своїх потреб, обмежені. Деякі з них (нафта, вугілля, руди металів і т.ін.) належать до невідтворюваних. Але навіть і ті, які відтворюються, теж обмежуються постійно зростаючим антропогенним тиском на навколишнє середовище. За цих умов дедалі гучнішими стають попередження тих економістів-теоретиків, які вказують на кінцеві, принаймні обмежені можливості вирішення постійно зростаючої суперечності між виробництвом і споживанням. Іншими словами, значна частина вчених попереджує про неможливість постійного нарощування динаміки економічного зростання. Є навіть об'єднання вчених-економістів, яке отримало назву «Римський клуб», члени якого виступають за нульові темпи приросту. Серйозність аргументації прихильників цього напряму економічної думки стосовно майбутнього економічного зростання посилюється й тим фактом, що виробництво призводить до великих порушень в екологічному балансі планети. Це ще більше загострює проблему «потреби—ресурси». Хоча необхідно зауважити, що прихильники забезпечення високих темпів економічного зростання апелюють до досягнень науки і техніки, за допомогою яких можна, як вони вважають, подолати й проблему обмеженості ресурсів, і проблему забруднення навколишнього середовища внаслідок функціонування виробництва. Скоріше за все, істина, як це часто буває, знаходиться десь посередині.

Економічне зростання в суперечностях знаходить джерело свого розвитку, своєї самоорганізації. Але само зростання (у його динаміці, особливостях тощо) залежить від цілої низки чинників, які можуть як прискорювати його, так і певним чином гальмувати. Усю сукупність факторів, як правило, поділяють на економічні та неекономічні.

До *економічних* слід віднести ті можливості, які має країна щодо залучення у виробництво свого ресурсного потенціалу. Ці можливості в розвинених країнах здебільшого використані навіть у таких великих за територією країнах, як Росія, США, Китай — вони вже досить обмежені, а за окремими матеріальними ресурсами невідтворюваного характеру відчувається реальна їх нестача. Є певні проблеми й із залученням до виробництва нової (за масштабами) робочої сили, бо в певній частині розвинутих країн є від'ємний приріст населення. У слаборозвинених країнах потенціальні можливості забезпечення економічного зростання за рахунок масштабного включення як матеріальних, так і людських ресурсів значно більші. Але цим країнам часто бракує капіталу, сучасних технологій та всього того, щоб дало можливість залучити цей потенціал у виробництво.

Більш суттєвий вплив, з погляду динаміки економічного зростання, мають ті економічні фактори, які діють у площині посилення організації виробництва та вдосконалення технологій. У сучасних умовах саме застосування новітніх досягнень у галузі науки й техніки дає можливість за тих самих ресурсів досягти значно кращих, ніж раніше, результатів. Ці фактори можуть використати і малі, і великі країни, хоча для цього, у свою чергу, необхідний певний комплекс умов.

До *неекономічних* факторів належать такі, як природно-кліматичні, політичні, демографічні, національно-культурні, інституціональні тощо. Особливістю сучасного етапу розвитку є посилення ролі інституціональних чинників. Як такі виступають сформовані в конкретному суспільстві традиції, культурні й національні особливості, звичаї тощо.

Оскільки економічне зростання — це розвиток виробництва на основі його якісних складових, то зрозуміло, що центральну роль у забезпеченні зростання відіграє нагромадження. Це та частина прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва. Це може бути збільшення обсягів виробництва, поліпшення якості товарів, розширення їх номенклатури тощо. У сучасних умовах для забезпечення постійного й стабільного економічного зростання необхідно, щоб само нагромаджування здійснювалось на інноваційній основі. Тільки за таких умов зростає технічна й органічна будова капіталу і постійно підвищується професійний рівень робочої сили.

Нагромадження може бути як більшим, так і меншим, а тому, щоб визначити його міру на кожний даний момент, використовують такий показник, як *норма нагромадження*. Він розраховується як співвідношення частини чистого прибутку, що йде на нагромадження, та загальної величини чистого прибутку. Чим вища ця норма, тим більшим буде економічне зростання.

Процес нагромадження реалізується через *інвестиції*. Вони являють собою, як правило, довгострокові вкладення капіталу з метою розширення виробництва й отримання прибутку. Інвестиційний процес здійснюється як державою, так і приватним сектором. Останній переважає за своїм обсягом. Окрім цього, інвестиції можуть здійснювати й іноземні підприємці. Це також вигідно державі, особливо якщо ці інвестиції спрямовуються в новітні технології. З огляду на це держава часто дає певні пільги іноземному капіталу, щоб залучити його в ті галузі й регіони, у прискореному розвитку яких вона зацікавлена.

Оскільки економічне зростання залежить від великої кількості чинників, які по-різному впливають на нього, то економічна наука в другій половині XX ст. значною мірою зосередила свій пошук на формалізації цього складного процесу й створенні певних моделей, які б

давали можливість забезпечити оптимізацію темпів економічного зростання та їх стабільність.

Серед найбільш відомих моделей економічного зростання слід назвати модель Харрода—Домара, яка названа на честь двох дослідників — Р.Ф.Харрода (Англія) та С.Д.Домара (США), які зробили досить схожі моделі економічного розвитку, які об'єднані в одній. Ці дослідники за попередню умову беруть такий етап відтворення, що характеризується рівновагою попиту та пропозиції, повним залученням у виробництво всіх наявних факторів, постійним співвідношенням між інвестиціями та заощадженнями.

Рівняння Харрода-Домара має такий вигляд:

$$G = S / C ,$$

де G — темп економічного зростання;

S — частка заощаджень у національному доході;

C — відношення капіталу до національного доходу.

При цьому, за умовою цього рівняння, заощадження (S) дорівнюють інвестиціям (I).

Практичне застосування ця модель знаходить під час розробки прогнозів економічного розвитку на перспективу. Вона дає можливість приблизно спрогнозувати темп економічного зростання на найближчий період.

Досить широко відомою є також модель американських учених П.Дугласа та Х.Кобба, яка відома як модель Кобба-Дугласа. Її особливість у тому, що вона є двофакторною, і за нею визначається розмір національного доходу як величина, функціонально залежна від капіталу і праці. Модель Кобба-Дугласа має такий вигляд:

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

де Q — обсяг національного доходу;

L — людський капітал (сукупні витрати праці);

K — вкладений капітал.

Ця формула доводить, що зростання витрат праці і капіталу приводить до такого ж збільшення національного доходу.

У подальшому в моделі економічного зростання почали вводити все нові й нові фактори і на основі врахування їх взаємодії робили пошуки оптимальних варіантів економічного розвитку. Однією з таких найбільш відомих стала модель Р.Солоу (США). Він у своїй моделі виходить з того, що чисті інвестиції — це приріст капіталу, ресурси робочої сили зростають постійними темпами, а реальна заробітна пла-

та визначається граничною продуктивністю праці. Р.Солоу доводить, що економічне зростання може бути рівноважним (тобто повна зайнятість, повне використання капіталу й рівновага між попитом і пропозицією) та стійким.

За Р.Солоу, зростання економіки забезпечується двома основними факторами:

) постійним зростанням чисельності населення;

) технологічним прогресом, який реалізується через зростання ефективності праці найманого робітника.

Моделі економічного зростання знайшли своє застосування в практиці прогнозування багатьох високорозвинених країн, таких як США, Канада, Франція, Нідерланди і деякі інші.

13.2. Економічні цикли

Розвиток суспільного виробництва не є рівномірним. Практика показує, що певні коливання в економічному розвитку (чергування періодів розвитку і періодів спаду) є об'єктивною закономірністю суспільного виробництва. Ці коливання визначають як циклічність, а цикли характеризують як часовий інтервал від початку однієї кризи до наступної.

Циклічність у розвитку економіки чітко виявилася в кризах. Перша криза відбулась в Англії в 1825 р. Невипадково, що саме криза (а це тільки одна фаза циклу) стала об'єктом дослідження багатьох економістів. При цьому науковий аналіз зосередився перш за все на пошуку причини криз. У поясненні причин криз, а в більш широкому розумінні — у пояснені причин циклу, серед науковців немає одностайності, існує велика кількість різноманітних теорій. Перш за все, вони різняться загальним підходом. Так, частина науковців причини циклу шукає за межами самої економічної системи. Це теорія зовнішнього походження причин, які викликають економічні цикли. До них відносять війни, установлення високих цін на нафту, активність Сонячної системи, визначні політичні події (наприклад, розпад СРСР), винаходи революційного характеру тощо.

Інша група вчених схильна пов'язувати причини циклів з внутрішніми явищами, притаманними конкретній національній економічній системі. Найчастіше як причину тут називають коливання інвестиційних витрат. Так, зменшення попиту на машини, обладнання, будівель-

ні послуги тощо веде до спаду виробництва. Ще однією з причин називають коливання в споживчих витратах. Так, зростання попиту на споживчі товари веде до розширення виробництва, а його зменшення — до зворотного результату.

Розглядаючи ці два напрями, слід зауважити, що таке надскладне явище, як циклічність, скоріше за все, спричиняється як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. При цьому, очевидно, одні причини можуть бути визначальними, а інші — бути факторами, що посилюють або послаблюють глибину циклічних коливань.

Економічні цикли мають певні фази. Вважається, що класична будова циклу включає чотири фази: *спад, депресія, пожвавлення* і *піднесення* (зростання).

Фаза спаду *(криза)* являє собою помітне порушення рівноваги в суспільному виробництві. На цій фазі скорочуються обсяги виробництва. Разом з цим зростає безробіття, яке неминуче веде до скорочення попиту. Зменшуються заробітна плата та прибутки підприємств. Натомість, у зв'язку з великою потребою виробників у грошах для покриття кредитів, різко зростає норма відсотка по кредитах. Якщо реалізація товарів ускладнюється, то ціни починають знижуватися, але це явище не є обов'язковим. Часто ціни на товари й послуги зростають. Таке явище особливо притаманне країнам з перехідною економікою.

Фаза депресії — це фаза застою. Вона починається тоді, коли економіка досягає критичних точок падіння, спускається на «дно». Виробництво не зростає, але вже й не зменшується у своїх обсягах. Саме в цій фазі досягається найбільша незавантаженість виробництва, а безробіття досягає свого максимуму. Найбільшого рівня сягає кількість банкрутств. На цій фазі суспільного виробництва відбувається оновлення основного капіталу. Підприємці намагаються пристосуватись до низьких цін і скороченого попиту, шукають можливості здійснювати виробництво і за таких умов отримувати прибуток. А досягти цього можна, як правило, за рахунок застосування нової техніки й нових технологій, прогресивної організації праці і т.ін.

Фаза пожвавлення починається з деякого зростання виробництва й відповідного скорочення безробіття. Починають зростати доходи домашніх господарств і прибутки підприємців. Збільшується попит на товари народного споживання й на ресурси, а разом з цим зростають і ціни. Поступово зменшується безробіття.

Фаза піднесення починається тоді, коли виробництво вже досягло докризового рівня. На цьому етапі розвитку швидко нарощуються виробничі потужності, зростають масштаби виробництва, різко зменшується безробіття. Доходи населення і прибутки підприємців помітно

зростають. Зростає сукупний попит, що створює на майбутнє передумови наступного циклу, якщо відбудеться помітне скорочення сукупного попиту.

Поряд із розглянутим чотирифазним циклом в економічній літературі нерідко характеризують цикл за двофазною його структурою. У цьому випадку виділяють *фазу спаду* і *фазу зростання*. Точки, які графічно відображають вершини зростання або найнижчий рівень падіння, називають точками максимуму і мінімуму відповідно.

Цикли прийнято певним чином класифікувати. Найбільш поширеною є їх класифікація за періодичністю або тривалістю. З цього погляду виділяють ***короткі цикли***, які продовжуються від 2 до 4 років. Найчастіше головну причину цих циклів пов'язують із проблемами у відтворенні оборотного капіталу. Більший термін (7—12 років) мають ***середні цикли***, які ще називають циклами Жуглара. Найбільш поширеним поясненням причини цих циклів є коливання цін та ставок банківських відсотків, які, у свою чергу, змінюють інвестиційний попит, що, урешті-решт, спричиняє зміни в масштабах суспільного виробництва і в зайнятості.

За терміном циклічності виділяють також ***довгі цикли***. Їх називають ще *цикли М.Кондратьєва*, або довгі хвилі М.Кондратьєва. Вони продовжуються від 50 до 60 років. У цих циклах є дві фази: *підйом* і *спад*. На основі аналізу великого статистичного матеріалу М.Кондратьєв дійшов висновку, що підйом пов'язаний із широким запровадженням у виробництво нових досягнень науки і техніки, яке у свою чергу веде до наростання інвестиційного попиту. А коли вплив революційних змін у техніці й технології помітно послаблюється, виробництво ще певний час рухається за інерцією, але зрештою наступає спад.

В економічній літературі є й цікаві думки стосовно того, що різні за терміном цикли утворюють певну цілісність. Проте механізм взаємодії циклів різної тривалості ще не розкрито.

Циклічні коливання ведуть до відповідних змін (зростання або падіння) в усьому суспільному виробництві. Проте коливання в масштабах виробництва в різних галузях є різними. Це залежить від багатьох причин і, перш за все, від еластичності попиту на товари й послуги. Так, у тих галузях, які задовольняють попит населення в харчах, одежі, комунальних послугах — спад відчувається найменше, бо людина не може відмовити собі в споживанні фізіологічно необхідного мінімуму. Що ж стосується галузей, у яких виготовляють предмети довготривалого використання, то вони значно більше зазнають циклічних коливань.

Проблема циклічності розвитку економіки є надзвичайно актуальною, і кожна розвинута країна намагається спрогнозувати можливі те-

рміни циклу, глибину його фаз, соціально-економічні наслідки і т.ін. Зрозуміло, що ці прогнози розробити важко, бо циклічність, хоча і є об'єктивним явищем, але її прояв залежить від дуже багатьох чинників. Більш-менш реалістичним стає антициклічне регулювання з боку держави. Саме вона своїми діями, хоча й не здатна запобігти циклу і його основним проявам, але може суттєво вплинути на сам перебіг циклу зменшуючи перед усім його негативні наслідки.

В антициклічному регулюванні держави виділяють два основних напрями: *стримування* розвитку економіки і, навпаки, *посилення* її розвитку.

До *першого* напряму вдаються тоді, коли економіка знаходиться у фазі піднесення і характеризується потужним нарощуванням попиту та високими темпами зростання ВВП. Це неминуче, урешті-решт, призведе до кризи, а відтак, і до всіх негативних її наслідків. Зрозуміло, що чим вищим буде темп розвитку економіки на фазі підйому, тим більші будуть прояви кризових явищ. Тому держава вдається до таких заходів, які мають певним чином загальмувати темпи розширеного відтворення.

До найбільш поширених заходів, які держава застосовує в цьому випадку, є заходи в податковій сфері. Держава намагається через фінансові інструменти зменшити ділову активність у суспільстві. Збільшуються податки, скорочуються витрати з бюджету. Держава скорочує кредитну експансію, реалізуючи політику «дорогих грошей». Вона може вдатись і до прямого скорочення споживчого кредиту. Усе це призводить до обмеження сукупного попиту й спричиняє, зрештою, скорочення виробництва. Утім, досягнення цієї мети може супроводжуватись і небажаними наслідками на зразок зростання безробіття й загострення соціального напруження в суспільстві.

Для того щоб запобігти спаду в економіці, держава здійснює політику, спрямовану на розширення сукупного попиту. Тут застосовуються заходи, протилежні тим, що використовуються під час підйому. Перш за все, зменшуються податки, зростають державні інвестиції, через Центральний банк вживаються заходи щодо зменшення відсотків по кредитах. Держава стимулює в такий спосіб кредитну експансію і намагається посилити ділову активність, збільшуючи сукупний попит.

Циклічний характер розвитку економіки притаманний будь-якому суспільству. Він існував і в системі країн колишнього соціалістичного табору, хоча й мав у цих країнах багато особливостей. Після Другої світової війни останній цикл уСРСР розпочався в 80-ті р. Його характеризувало падіння темпів зростання продуктивності праці і приросту ВВП, велика інфляція, яка в умовах регульованих цін мала приховану

форму і виявлялась у швидко наростаючому товарному дефіциті. Усі ці явища успадкувала й Україна, як й інші незалежні держави, що виникли на руїнах Радянського Союзу.

Отже, криза в нашій економіці розпочалася ще в Радянській імперії. З перших років існування незалежної України економічний цикл посилився. Фаза кризи виявилась надто затяжною і дуже глибокою. Останнє пояснювалося, перш за все, тим, що економічна криза була багатократно посилена системною кризою. Вона виникла як наслідок швидкого, шокового варіанта зміни економічної системи, а саме переходом від неринкової, тотально-планової економіки до ринкової. На глибину й довготривалість цієї фази циклу вплинули й ті фактори, які були специфічними для економіки нашої країни. До них слід віднести те, що Україна в Радянському Союзі в розподілі праці займала певне місце, і її економіка була структурною ланкою в єдиному народногосподарчому комплексі. Спеціалізація була дуже високою, і це посилювало труднощі України. Достатньо сказати, що на початку 90-х р. закінчений цикл виробництва мали тільки 20 % від усіх товарів, що виготовлялись в Україні. Дуже потужним чинником, що поглибив кризу, стало й те, що Росія почала різко підвищувати ціни на енергоносії. Так, тільки за 1992 р. ціни на нафту, газ, нафтопродукти зросли в 300 разів. Залежність України від енергопостачання і наявність недеверсифікованого імпорту енергоносіїв ставили нашу державу в дуже скрутне становище у зв'язку з таким зростанням цін. Суттєвим чинником, що посилив кризу, стало також те, що Росія без будь-яких правових підстав оголосила себе правонаступницею загальносоюзного майна багатьох державних інституцій. Серед них активи Державного банку колишнього СРСР, що були представлені золотим і діамантовими фондами, валютними резервами, дорогоцінними металами та камінням й іншими активами. Фактором посилення кризи в Україні став і імпорт інфляції з Росії. Правлячі кола Росії, намагаючись закріпитись при владі, вдались до нечуваної емісії грошей. Тільки за 1991 р. (а Україна ще входила тоді в зону рубля) Центральний банк Росії випустив в обіг грошей на 32 % більше, ніж за попередні 30 років (1961—1991 рр.). Що ж стосується нашої держави, то емісія грошей в Україні за 1991 р. була на 40 % менша, ніж за всі попередні 30 років. Прозорість кордонів і ці різні темпи емісії призвели до того, що надлишкова грошова маса ринула в Україну, змітаючи з полиць останні залишки товарів.

Наслідком усього цього стало те, що криза, уже в незалежній Україні, тривала майже 10 років (1991—1999 рр. включно). Хоча слід зауважити, що в 1999 р. економіка практично дійшла до «дна», тобто

знаходилась у фазі депресії. Спад ВВП ще мав місце, але він був найменшим за всі попередні роки і відносно невеликим порівняно з попередніми роками. А вже у 2000 р. почалося помітне пожвавлення, яке було реалізовано в зростанні ВВП на 5,9 % щодо попереднього року. У подальшому темпи зростання були досить високими (2003 р. — 9,3 %; 2004 р. — 12 %). Сприятлива кон'юнктура світового ринку, реформування української економіки, поступове подолання споживацьких настроїв і стереотипів у населення й інші фактори привели до стійкого підйому, що продовжувався аж до кінця 2008 р. Але наприкінці цього року, приблизно з жовтня місяця, економічна криза, що охопила США й багато інших високорозвинених країн, через тісні зв'язки нашої держави з країнами світу зачепила й Україну. Зрозуміло, що це був тільки зовнішній чинник, що ж стосується внутрішніх причин нового циклу, то вони в нашій економіці знаходилися на поверхні. Це незавершеність базових реформ в економіці, відсутність якихось помітних досягнень у структурній перебудові народного господарства, величезна відкритість вітчизняної економіки, що робить її дуже чутливою до зміни кон'юнктури світового ринку, антидемократичність влади, яка сформувалась в основному як клановo-олігархічна влада нуворишів, що тільки-но вийшли з періоду первинного нагромадження капіталу, з якого на їхні руки і одяг ще капає кров і сльози мільйонів обдурених і обкрадених співгромадян, які ще вчора (хоча і формально) були власниками великого державного майна однієї з найрозвиненіших і найбагатших республік колишнього Радянського Союзу.

13.3. Зайнятість, її форми й соціально-економічні наслідки безробіття

У забезпеченні економічного зростання визначальну роль відіграє людський фактор. У суспільне виробництво цей фактор залучається у формі робочої сили. Остання є сукупністю фізичних і розумових здібностей, якими володіє людина і які вона застосовує під час створення матеріальних благ.

Робоча сила — це головний рушійний елемент продуктивних сил у будь-якому суспільстві. В умовах ринкової економіки основна маса робочої сили (більше 90 %) набуває товарної форми, виступає як товар. Тобто її поєднання із засобами виробництва (а без цього поєднання неможливе виробництво, неможливим стає сам процес обміну ре-

човин між людиною і природою) здійснюється виключно через купівлю—продаж цього специфічного товару на ринку праці.

Ринок праці є системою, у якій формується як пропозиція робочої сили, так і попит на неї. Пропозиція подана носіями, власниками індивідуальної робочої сили. Попит на неї представлений власниками засобів виробництва, тобто підприємцями або капіталістами.

Ринок праці в кожній країні має власну організаційну структуру. Найчастіше це так звані біржі праці. У нашій державі це система організацій, яка має назву служба зайнятості. Що ж стосується головного функціонального призначення тих чи інших установ, що уособлюють організаційну складову всього ринку, то вона зводиться до того, щоб забезпечити виявлення попиту на робочу силу і поєднати його з її пропозицією. Правда, це тільки головне в діяльності організаційних структур ринку праці. Як правило, спектр їх функціональної діяльності значно ширший. Так, в Україні служба зайнятості, окрім зведення продавця і покупця робочої сили, займається питаннями підготовки й перепідготовки робочої сили, її перекваліфікації, надає різноманітну допомогу тим, хто вирішив розпочати власну підприємницьку діяльність, надає допомогу у випадку безробіття, веде статистику останнього, здійснює аналітичні дослідження стану й перспектив ринку праці тощо.

Працездатне населення, яке на даний момент працює, належить до категорії зайнятих. ***Зайнятість*** — це діяльність людини, що дає їй дохід і, як наслідок, задоволення своїх потреб і потреб суспільства. Зайнятість супроводжується широким спектром виробничих відносин, які опосередковують сам процес реалізації робочої сили як здатності людини до праці.

Зайнятість, як процес здійснення діяльності, що може бути різною як за формою, так і за тривалістю, має певні ознаки. У нашій країні до зайнятих належать громадяни, які відпрацювали протягом тижня не менше 4год. Якщо людина працює в особистому підсобному господарстві, то тут межа зайнятості — не менше 30год. на тиждень. При цьому характер зайнятості (сезонна, випадкова, тимчасова чи якась інша робота) не має значення.

Стосовно всього населення серед працездатних визначають зайнятість за її рівнем. З цього погляду виділяють *повну* і *неповну* зайнятість. ***Повна зайнятість*** має місце тоді, коли всі, хто здатен працювати, потребує праці і хоче працювати, мають роботу. ***Неповна зайнятість*** має місце тоді, коли частина працездатного населення бажає працювати, але не має такої можливості.

Стан зайнятості характеризується низкою показників. До них відносять такі: економічно активне населення, економічно неактивне населення, зайняті, безробітні та рівень безробіття в суспільстві.

До ***економічно активного населення*** відносять усіх, хто здатний до праці, віком від 15 до 70 років, і пропонує свою робочу силу на ринку праці. Економічно активне населення включає як зайнятих, так і безробітних.

Економічно неактивне населення включає дітей, що ще не досягли 15 річного віку, тих, хто недієздатний (пацієнти психічних лікарень) або хто позбавлений волі (в'язні), а також домогосподарок, пенсіонерів і тих, хто навчається, якщо вони не працюють і не шукають роботу, тобто не бажають працювати.

Зайняті — ті, хто працює й отримує відповідний дохід.

Безробітні — це ті громадяни, які здатні до праці, перебувають у працездатному віці, зареєстровані в органах державної служби зайнятості, потребують праці, активно шукають її, але з незалежних від них причин не мають відповідної роботи. Останнє означає, що людина не має такої роботи, яка б відповідала її професії, спеціальності, досвіду й знаходилась би на доступній транспортній відстані від житла.

Безробіття в будь-якому суспільстві належить до дуже гострих соціальних проблем, тому, щоб його постійно контролювати й визначати динаміку зміни безробіття за певний період, розраховують показник безробіття або його рівень. ***Рівень безробіття*** визначається як відношення кількості безробітних до економічно активного населення. Цей показник, як правило, вимірюється у відсотках.

Рівень безробіття є одним з найбільш важливих макроекономічних показників, і кожна держава намагається звести безробіття до нульової або до незначної величини. Але оскільки причини безробіття в кожному конкретному випадку є різними, то, як правило, на кожний даний момент є безробітні. Наприклад, людина часто звільняється за власним бажанням, бо її не влаштовує заробітна плата, відносини в колективі, умови праці або щось інше, і поки вона шукає собі відповідну роботу, вона потрапляє в безробітні. З огляду на це можна стверджувати, що певна частина безробітних утворюється як наслідок такого руху робочої сили, який пов'язаний з пошуком оптимального варіанта її поєднання із засобами виробництва. У зв'язку з цим певну частину безробітних(на сьогодні ця цифра визначається як 5—6 %) вважають природною і за наявності безробіття в цих межах говорять про повну зайнятість робочої сили в конкретній країні.

Безробіття існує в певних формах. Досліджуючи це явище, К.Маркс виділяв поточне безробіття, приховане безробіття і його застійну форму. У сучасній економічній науці, по суті, існує та сама класифікація, хіба що з новою термінологією. Сьогодні економісти виділяють такі форми безробіття: фрікційне, структурне й циклічне.

Фрікційне безробіття — це таке безробіття, яке виникає як наслідок добровільного припинення робітником своєї зайнятості. Його конкретні причини дуже різноманітні, але більш типовими є, перш за все, бажання знайти краще за умовами робоче місце. Часто фрикційне безробіття є наслідком сезонного характеру виробництва, що найбільш характерно для сільськогосподарського виробництва. Певним різновидом фрикційного безробіття є і те безробіття, що виникає переважно серед молоді, яка вперше шукає собі роботу. Фрікційне (за термінологією К.Маркса, ***поточне***) безробіття є найбільш легкою (як для самих безробітних, так і для суспільства загалом) формою. Воно цілком входить до складу природного безробіття.

Наступна форма безробіття — це ***структурне безробіття***. Воно виникає як наслідок глибоких структурних зрушень у суспільному виробництві. Вони є наслідком суттєвих змін у технології виробництва, в усьому структурному комплексі народного господарства, у попиті на окремі товари або їх групи. Прикладом може бути перебудова вугільної промисловості в нашій державі. Із майже 270 копалень приблизно третина підлягає закриттю через нерентабельність видобутку в них вугілля. Як наслідок, звільнення значної кількості шахтарів, які вже не можуть знайти собі роботу. Отже, виникає безробіття, що подане безробітними певних професій і спеціальностей. При цьому в суспільстві водночас можуть існувати вакантні місця, які дані безробітні не можуть зайняти без попередньої перекваліфікації. Скажімо, вакантні місця програмістів навряд чи зможуть зайняти принаймні одразу після звільнення колишні шахтарі.

Структурне безробіття більш тривале, ніж фрикційне, і більш складне для подолання. Проте воно є неминучим, тому його відносять до природного, хоча за великих масштабів воно буде втрачати статус природного, бо вимагатиме великих зусиль від суспільства для його подолання або ж принаймні зменшення.

Циклічне безробіття являє собою таку його форму, що виникає як наслідок економічного циклу, а точніше, його кризової фази. Скорочується ВВП, зменшується попит, скорочуються робочі місця і маса робітників опиняється за воротами підприємств. І чим глибша криза — тим більшим є безробіття. Воно є найважчою формою безробіття і вважається неприродним.

Кожна форма безробіття має певну причину, але слід зупинитись і на тій причині, яка є загальною і спричиняє це явище. Слід зауважити, що серед економістів немає єдиної думки стосовно цього. К.Маркс пов'язував головну причину безробіття зі зростанням органічної будови капіталу. Це, безсумнівно, має місце, хоча втручання держави як у

процеси безпосереднього виробництва, так і в процеси трудових відносин між найманою робочою силою і підприємцями може суттєво коригувати наслідки дії фактора зростання органічної будови капіталу.

На початку XX ст. безробіття в багатьох країнах стало великою проблемою, а з початком Великої депресії 1929 — 1933 рр. і страхітливим за своїми наслідками явищем. У цих умовах сформувалось кейнсіанство як течія економічної думки, що вважала за необхідне активне втручання держави в економічне життя суспільства. Вихід із кризового стану економіки і, водночас, вирішення проблем безробіття Дж.Кейнс пов'язував зі збільшенням попиту. Перетворення неефективного попиту на ефективний через фіскальний механізм давало можливість державі посилити інвестиційні процеси, а відтак, і зменшити безробіття.

Безробіття дає цілу низку переважно негативних наслідків. На рівні кожного конкретного індивіда воно має чітко визначені негативні наслідки. Перш за все, вони пов'язані з тим, що, втративши роботу, людина втрачає і джерело доходів, що звужує її можливості в задоволенні власних потреб і робить цей процес менш якісним. Останнє пов'язано з тим, що людина починає економити на харчуванні, одязі, освіті тощо. Погіршується її психологічний стан, а з цим і здоров'я людини. Увесь цей комплекс негативних наслідків безробіття може набувати дуже гострих форм, і людина в цьому стані, особливо якщо безробіття продовжується довго, стає схильною до антисоціальних дій і навіть до суїциду.

На рівні всього суспільства безробіття теж спричиняє негативні наслідки. Вони пов'язані, перш за все, із скороченням масштабів виробництва. Зменшується ВВП, а разом з цим і якість життя всього суспільства. Залежність між зростанням безробіття і падінням ВВП виявив американський учений А.Оукен, який вивів закон (закон Оукена), відповідно до якого зростання безробіття над його природну норму в 1 % веде до втрати у виробництві ВВП 2,5 %.

Слід підкреслити і той факт, що безробіття різко зменшує ціну робочої сили, а відтак, гальмує технічний прогрес. Це пов'язано з тим, що дешева робоча сила не стимулює підприємця до впровадження складної техніки. Ризику можливих втрат від закупівлі дорогого обладнання чи технології в умовах безробіття часто можна уникнути, наймаючи в необхідній кількості дешеву робочу силу.

Попутним негативним наслідком безробіття стає посилення соціального напруження в суспільстві. Страйки, демонстрації, різноманітні політичні акції збурюють великі маси населення і можуть вилитись у погроми, злочини й інші насильницькі дії. Ці прояви соціального на-

пруження посилюються ще й тим, що безробіття, різко зменшуючи доходи населення, а часто й просто позбавляючи його засобів існування, підвищує рівень криміногенності в суспільстві. Це робить масові акції населення особливо небезпечними і погіршує життя людини загалом.

Проте, попри всі ці негативні наслідки безробіття, у ньому є й певні позитивні моменти. Вони реалізуються на рівні суспільства і полягають у такому.

По-перше, армія безробітних завжди являє собою резервну робочу силу, яку капітал може задіяти в будь-який момент, коли кон'юнктура ринку зміниться і створяться умови для швидкого розгортання виробництва.

По-друге, наявність великої маси тих, хто бажає працювати і не має роботи, позитивно впливає на тих, хто належить до категорії зайнятих. Їх відповідальність, дисципліна тощо увесь час знаходяться під впливом реальної можливості бути звільненими в будь-який момент, і через це безробіття позитивно впливає на ці складові якості робочої сили.

Проблема безробіття дуже гостро стояла і стоїть в Україні. Вона посилена в нашій державі дуже слабкою і в правовому, і в матеріальному плані системою соціального захисту безробітних. Держава ще не має добре відпрацьованої системи заходів щодо боротьби з безробіттям, а система соціального захисту тих, хто стає безробітним, дуже слабка.

13.4. Державне регулювання зайнятості і відтворення робочої сили

Проблема безробіття, як свідчить історичний досвід, у сучасних умовах не може бути вирішеною тільки за рахунок стихійної дії ринкових сил. Теорія представників класичної школи (Д.Рікардо, Дж.Мілль та ін.), відповідно до якої безробіття є наслідком надто високої заробітної плати, яка веде до надлишкової пропозиції праці, що у свою чергу, зменшує ціну робочої сили, сьогодні явно застаріла. Без втручання держави регулювання безробіття і реальне його зменшення неможливі. При цьому держава повинна підходити у своєму втручанні в економіку на цьому напрямі комплексно, адже безробіття (принаймні природне) є моментом відтворення робочої сили. Отже, розробка і реалізація заходів зі зменшення або ліквідації безробіття повинна включати й

усю сукупність дій держави щодо забезпечення всього процесу розширеного відтворення робочої сили.

Державне регулювання зайнятості базується на різних теоретичних підходах. Так, деякі країни, наприклад, США стоять на позиції мінімального й за характером пасивного втручання держави в регулювання ринку праці. Регулювання ринку праці у своїй основній частині перекладено на ринок і на його механізм взаємодії попиту та пропозиції робочої сили. При цьому ***американській моделі*** державної політики щодо зайнятості притаманний орієнтир на створення нових робочих місць, які не потребують високої кваліфікації, але ці місця створюються за рахунок держави в дуже обмеженій кількості.

У таких країнах, як Швеція, Японія, Південна Корея і деяких інших, виходять з концепції необхідності активного втручання держави в регулювання ринку праці. Реальне втілення цього напрямку знайшло свій найбільш чіткий прояв у Швеції. Це так звана ***скандинавська модель***. Вона базується на тому, щоб охопити максимальну кількість трудящих шляхом утворення значної кількості робочих місць з середньою кваліфікацією робітників. Перевага такого підходу полягає в забезпеченні досить масової зайнятості і відносно нескладний спосіб створення робочих місць (за рахунок держави і таких, що не потребують від працівників високого рівня кваліфікації). Недолік полягає в тому, що ця політика веде до формування відносно невеликих доходів трудящих, що певною мірою гальмує розширене відтворення робочої сили і веде до масових звільнень, якщо в державі виникає проблема з коштами (дефіцит бюджету).

Існує також ***європейська модель***. Вона побудована на тому, щоб уводити нові робочі місця, які вимагають високої кваліфікації робітників. Позитивними наслідками тут є: зростання доходів зайнятої частини населення, зростання продуктивності праці. Як негативний наслідок відбувається відносне скорочення зайнятості за рахунок найменш кваліфікованої робочої сили. Цей недолік певною мірою пом'якшується тим, що високі доходи зайнятих дозволяють сформувати потужну систему допомоги з безробіття.

Наші вітчизняні економісти здебільшого схиляються до того, що активна участь держави в процесах, що відбуваються на ринку праці, є необхідною в умовах нашої перехідної економіки. Державне регулювання ринку праці є завжди специфічним і залежить від тих умов і факторів, які притаманні конкретній країні. Тож розглянемо державне регулювання ринку праці на прикладі України.

Правову основу державного регулювання ринку праці визначає Закон України «Про зайнятість населення» (1991 р.) та інші правові акти. Згідно з цим законом суб'єктом державного регулювання зайнятості є

Міністерство праці і соціальної політики. У його безпосередні функції входить розробка нормативних актів, які стосуються трудового законодавства і вирішення тих питань, що пов'язані з проблемою зайнятості.

Безпосередню організацію із здійснення розроблених названим міністерством програм зайнятості забезпечує Державна служба зайнятості. Вона складається з національного центру і мережі обласних та міських центрів зайнятості. Основні функціональні обов'язки Державної служби зайнятості можна звести до такого:

- працевлаштування не зайнятих громадян на основі аналізу ринку праці і збору інформації про вакантні робочі місця, про професійну, вікову й інші характеристики тих, хто шукає роботу;
- підготовка і перепідготовка за державний кошт тих працівників, які звільнені зі своїх робочих місць, але потребують роботи й активно її шукають;
- організація методичної, правової й іншої допомоги тим безробітним громадянам, які мають намір розпочати підприємницьку діяльність;
- здійснення в межах визначеної законом компетенції соціального захисту безробітних, які зареєстровані в установах Державної служби зайнятості.

Державне регулювання зайнятості включає різноманітні заходи, спрямовані на забезпечення повної зайнятості й підвищення ефективності функціонування ринку праці на основі науково розробленої державної політики зайнятості. Уряд спрямовує свої зусилля на створення додаткових робочих місць, організацію громадських робіт, на допомогу тим громадянам, які прагнуть до самозайнятості. На державі лежить і відповідальність за професійну орієнтацію, підготовку й перепідготовку кадрів. Важливу роль відіграє держава і в підвищенні мобільності робочої сили. Це досягається не тільки за рахунок чітко організованої системи підготовки й перепідготовки кадрів, а й за рахунок формування ринку житла, створення необхідних умов для облаштування тієї робочої сили, яка переміщується з інших регіонів.

Проблема державного регулювання зайнятості тісно пов'язана з процесами відтворення робочої сили, що супроводжуються надзвичайно широкою і різноманітною за формою системою виробничих відносин. Вони виникають на всіх фазах виробництва й споживання цього специфічного товару.

На фазі формування («виробництва») робочої сили виникають відносини, пов'язані з дошкільним вихованням дітей, отриманням загальної і професійної освіти. Особливістю цієї фази є те, що більше за 80 % усіх витрат на це бере на себе держава. Лише частково набуття загальних професійних знань здійснюється за рахунок самого вироб-

ника. Та частина формування робочої сили, яка відбувається вже в процесі самого виробництва, частіше за все оплачується підприємцем.

Державне регулювання процесу відтворення робочої сили на цій фазі полягає в забезпеченні правової бази, яка, конкретизуючи права й свободи людини, зафіксовані в Конституції України, регламентує форми й способи підготовки робочої сили. Це не тільки контроль за забезпеченням рівного і вільного доступу до послуг сфери освіти, науки й культури, але й стандартизація основних параметрів підготовки робочої сили на тих чи інших щаблях її формування. При цьому стандарти підготовки, наприклад, на етапі отримання індивідом вищої освіти, усе більшою мірою адаптуються до загальноприйнятих (частіше до загальноєвропейських) стандартів. Прикладом може бути остаточне запровадження в 2010 р. в Україні Болонської системи.

Такий підхід посилює позиції носія робочої сили на ринку праці і розширює межі мобільності робочої сили. Вона вже на фазі формування може без великих зусиль вибирати, скажімо, вищий навчальний заклад не тільки в рамках національної системи освіти, а й за її межами, наприклад, в одній з країн Західної Європи. При цьому доступним стає не тільки навчання за контрактною основою, а й за державні кошти іншої країни. Універсалізація програм навчання, посилення практичної значущості мовної підготовки тощо — усе це сприяє зростанню й територіальній мобільності робочої сили.

Певним напрямом регуляторних функцій держави в процесі формування робочої сили є також її зусилля з розвитку соціальної інфраструктури. У нашій країні стосовно цього діє ряд програм. Прикладом може бути програма «Шкільний автобус».

У сучасних умовах економічне зростання багато в чому залежить від тих чинників, що стосуються інституціональних факторів. Рівень культури, традиції, законослухняність, відповідальність тощо — усе це стає одним з потужних важелів розвитку економіки. Усі ці якості безпосередньо пов'язані з особою і не існують поза нею. Це означає, що вони (тобто досягнення їх високого рівня, поліпшення і т.ін.) мають входити в систему відтворення робочої сили, забезпечуючи її якість на рівні, адекватному тим вимогам, що ставить сьогоднішнє високорозвинене й високотехнологічне виробництво. Це все має особливе значення для постсоціалістичних країн, де процес первинного нагромадження капіталу призвів до величезної майнової диференціації населення. З одного боку, олігархи, які ще вчора були ніким і нічим, сьогодні володіють мільярдними статками і живуть у розкоші, а з іншого боку, величезні маси населення кинуті за межу бідності й приречені на жебрацьке виживання. Ця велика соціальна несправедливість

стала підґрунтям для падіння рівня культури, появи масового потягу до шкідливих і надшкідливих звичок, неповаги й байдужості до громадського життя і т.ін. Усе це необхідно враховувати, бо тільки держава, уособлюючи у своїх владних структурах та їх функціях суспільний інтерес, може суттєво виправити ситуацію.

Наступна фаза в системі відтворення робочої сили полягає в її розподілі. На цій фазі, на відміну від попередньої, держава не може безпосередньо впливати на розподіл трудових ресурсів за сферами діяльності, галузями і територіями. Цей рух є наслідком, перш за все, дії законів попиту і пропозиції робочої сили. Влада може лише створювати певні додаткові умови або пільги для того, щоб спрямувати рух робочої сили в тих напрямах, де її наявність особливо необхідна для розвитку суспільного виробництва. Для ілюстрації можна навести такий приклад. За рішенням Уряду України, фахівець з вищою освітою, яку він отримав на платній основі, узявши кредит у держави, за умови його праці на селі протягом п'яти років після закінчення вищого навчального закладу може не повертати борг державі. В арсеналі держави багато й інших, як правило, непрямих способів стимулювання раціонального розподілу робочої сили. Проте сучасний стан з розподілом робочої сили за сферами зайнятості і галузями народного господарства, як, до речі, і за територіями, свідчить про відсутність, принаймні в нашій державі, чітко продуманої і добре спланованої політики розподілу робочої сили.

Слід зауважити, що за певних обставин (частіше політичного характеру) держава може й безпосередньо втручатись у механізм переміщення великих мас своїх громадян. Так, після Другої світової війни комуністичний режим Радянського Союзу вдався до виселення цілих народів з їх місць проживання. Чеченці й татари, болгари і греки, жителі Західної України — це далеко не повний перелік територіального переміщення населення з політичних мотивів, щоправда, незаконного і злочинного характеру. Завдяки суто політичним рішенням уже Української держави сотням тисяч депортованих народів створені сприятливі умови для повернення на свою Батьківщину.

Надзвичайно важливою фазою руху робочої сили є обмін. Саме тут сконцентровано найбільш гострий вузол відносин, що формуються в процесі її відтворення. Це пояснюється тим, що в момент купівлі—продажу робочої сили зустрічаються діаметрально протилежні інтереси покупця і продавця. До того ж ці інтереси знаходяться в площині забезпечення існування кожної зі сторін. Зрозуміло, що як і на будь-який товар, ціна тут формується на основі вартості цього специфічного товару, але під впливом багатьох чинників (співвідношення попиту та пропозиції, стан виробництва, кон'юнктура ринку товарів та послуг тощо) ціна може дуже від-

хилятись від вартості, особливо зменшуватися. Справа в тому, що економічні позиції продавця й покупця робочої сили дуже нерівні. Для продавця це єдиний шлях вижити й забезпечити хоча б якесь існування своїй родині. Водночас для покупця мова про це не йде. Його інтерес стосується лише можливості отримати прибуток, старт до якого часто закладається вже в акті купівлі—продажу робочої сили, особливо якщо має місце (а це реалії ринку праці) нееквівалентний обмін.

Певний баланс у формування і, головне, у реалізацію відносин обміну вносять профспілки. Саме вони, будучи представниками людей найманої праці, захищають їх інтереси, являючи собою потужну й надзвичайно дійову силу в розвинутих країнах. У країнах, які вийшли з колишнього соціалістичного табору, профспілки ще не відіграють такої ролі, бо ще несуть на собі відбиток тоталітарної системи, в якій вони були не захисником найманих робітників, а школою комунізму.

Але основну відповідальність за стан і розвиток відносин, які формуються в процесі відтворення робочої сили на фазі обміну, несе держава. Саме вона має регулювати й контролювати базові параметри обміну робочої сили. Так, держава встановлює розмір мінімальної заробітної плати, загальні умови організаційного оформлення акту купівлі—продажу робочої сили. У розвинутих країнах це колективні угоди, які укладаються на значний термін (найчастіше на 5 років) між роботодавцем і профспілкою. Держава при цьому не тільки визначає основні правові позиції, а й виступає певним арбітром, часто перетворюючись і на прямого регулятора цих відносин. Так, за умов кризової ситуації в економіці уряд може здійснювати «заморожування» заробітної плати. Це означає, що на певний термін (частіше за все на рік) роботодавець звільняється від зафіксованого в колективній угоді з профспілками необхідності підвищувати рівень реальної заробітної плати. Щоправда, здійснити це самостійно держава не може і на це потрібно отримати згоду профспілок.

Важливою тенденцією розвитку відносин, що формуються між продавцем і покупцем робочої сили на фазі обміну, є те, що найманий робітник стає суб'єктом, який має певні заощадження, які частково перетворюються на капітал у вигляді придбаних акцій, позичок, наданих банкам (внески населення) тощо. Це посилює позиції найманого робітника на ринку праці, і хоча не виключає його із складу тих, хто продає свою робочу силу, але розширює альтернативність цього продажу. Так, за певних умов (відповідна, наприклад, фінансова підтримка з боку держави) продавець робочої сили може розпочати свою справу і стати підприємцем.

В Україні ці новітні тенденції ще не набули стійкого характеру. Це пов'язано і з низьким рівнем заробітної плати, і зі сформованим роками

споживацьким стереотипом, і з масовим рівнем бідності працюючого населення Не сприяє цьому і недостатній стан розвитку фондового ринку, страхової справи, низький рівень ринкової економічної культури нашого населення. Усе це необхідно подолати найближчими роками.

Остання фаза в процесі відтворення робочої сили — це її споживання. Саме в процесі використання робочої сили створюється додатковий продукт у формі додаткової вартості, який на поверхні набуває перетвореної форми прибутку. Цей процес також регламентується державою, бо саме вона на рівні законів установлює тривалість робочого тижня, загальні основи організації роботи (наприклад, необхідність для водіїв перед початком робочого дня проходити тести на вміст у крові алкоголю) і т.ін. Держава також регламентує порядок надання відпустки і її тривалість для певних професій. Державні органи контролюють і організацію та стан охорони праці на підприємствах та в установах.

Отже, можна зробити висновок, що процес відтворення робочої сили — це надзвичайно складний, суперечливий і водночас цілісний процес. Виокремлення в ньому спеціальних *чотирьох* фаз з цього погляду є певною мірою умовним, бо кожна фаза може включати також елементи відносин, які є сутністю іншої фази. Так, на фазі споживання відбувається процес формування робочої сили, коли має місце професійне навчання, набуття нових навичок тощо. Але попри це виділення окремих фаз дозволяє чіткіше бачити й аналізувати процес відтворення робочої сили і більш адресно пристосовувати регулятивні і контрольні дії держави щодо цього процесу.

Нові категорії та поняття

Економічне зростання
Екстенсивний тип економічного зростання
Інтенсивний тип економічного зростання
Нагромадження
Норма нагромадження
Інвестиції
Модель Харрода — Домара
Модель Кобба — Дугласа
Модель Р.Солоу
Промисловий (економічний) цикл
Фази промислового циклу
Антициклічні заходи держави
Біржа праці
Зайнятість
Економічно активне населення
Безробіття
Природне безробіття
Фрікційне безробіття
Структурне безробіття
Циклічне безробіття
Закон Оукена
Державне регулювання зайнятості

Питання до самоконтролю

1. Що являє собою економічне зростання?
2. Як можна охарактеризувати екстенсивний тип економічного зростання?
3. Що являє собою інтенсивний тип економічного зростання і за рахунок чого він здійснюється?
4. Які найбільш загальні показники застосовують для виміру рівня економічного зростання?
5. Які макроекономічні показники зростання входять у групу показників ефективності економічної системи?
6. Що є критерієм економічного зростання?
7. Які існують базові суперечності, вирішення яких сприяє економічному зростанню?
8. Як пов'язано економічне зростання з наявністю проблеми обмеженості ресурсів?
9. Які протилежні економічні теорії стосовно необхідності забезпечення економічного зростання існують сьогодні?
10. Що можна віднести до економічних факторів впливу на економічне зростання і як вони діють?
11. Що належить до неекономічних факторів впливу на економічне зростання і яка їх роль у сучасних умовах?
12. Чому нагромадження, яке здійснюється на інноваційній основі, є головним напрямом забезпечення економічного зростання в сучасних умовах?
13. Що таке норма нагромадження?
14. Що таке інвестиційний процес і які суб'єкти і в якій (приблизно) мірі його забезпечують?
15. Що являє собою модель Харрода — Домара?
16. У чому полягає суть двофакторної моделі економічного зростання Кобба — Дугласа?
17. Які основні особливості моделі економічного зростання американського економіста Р.Солоу?
18. Чи застосовуються моделі економічного зростання в практиці його прогнозування і якщо так, то якою мірою і в яких країнах?
19. Що таке економічний цикл?
20. Коли і де відбулася перша економічна криза?
21. З якими чинниками пов'язують економічні цикли ті вчені, які схильні бачити їх причину в зовнішніх факторах?
22. Які чинники вважають визначальними ті науковці, що пов'язують економічні цикли з внутрішніми причинами?
23. Які виділяють класичні фази економічного (промислового) циклу?
24. Що характеризує фазу спаду (кризи)?

25. Які особливості притаманні фазі депресії?
26. Як характеризується фаза пожвавлення?
27. Коли починається фаза піднесення і чим вона характеризується?
28. Як поділяють економічні цикли за їх тривалістю?
29. Чи захоплює економічний цикл одночасно і рівною мірою всі галузі суспільного виробництва і якщо ні, то в чому полягає причина цього?
30. Які особливості має економічний цикл у сучасних умовах?
31. У чому полягає той напрям у діях держави, який має на меті стримування небезпечного розвитку економіки?
32. Які заходи щодо антициклічного регулювання вживає держава, щоб запобігти спаду в економіці?
33. Чим характеризувалась криза в економіці України 1991—1999 рр.?
34. Які основні причини кризи в Україні в перше десятиріччя незалежності нашої держави?
35. Коли в Україні розпочалося зростання ВВП?
36. У чому полягають основні причини економічної кризи, яка розпочалась восени 2008 р.?
37. Чим подані на ринку праці попит і пропозиція робочої сили?
38. У чому функціональне призначення біржі праці?
39. Що таке зайнятість і за яких ознак у нашій державі людину можна віднести до зайнятої в суспільному виробництві?
40. Що таке повна зайнятість і чим характеризується неповна зайнятість?
41. Кого відносять до економічно активного населення?
42. Кого за методологією міжнародної організації праці (МОП) відносять до безробітних?
43. Як визначається рівень безробіття?
44. Який рівень безробіття вважається природним?
45. Що таке фрікційне безробіття?
46. Що характеризує структурне безробіття?
47. Чому циклічне безробіття належить до неприродного?
48. Яку причину безробіття називає К.Маркс?
49. З чим Дж.Кейнс пов'язував досягнення повної зайнятості в суспільстві?
50. Які негативні наслідки має безробіття для окремого індивіда й суспільства загалом?
51. У чому суть закону А.Оукена?
52. Які певні позитивні (з погляду підприємця й суспільства) наслідки несе з собою безробіття?
53. Якою є проблема безробіття в Україні?
54. Чому проблему безробіття через ринковий механізм, без втручання держави, не можна подолати?

55. У чому суть американської моделі забезпечення зайнятості?
56. Які особливості має скандинавська модель зайнятості?
57. В чому суть європейської моделі забезпечення зайнятості?
58. Які правові акти в Україні є підґрунтям державного регулювання ринку праці?
59. Які державні органи України безпосередньо опікуються проблемою безробіття?
60. Які основні функції Державної служби зайнятості в Україні?
61. Які заходи держави щодо забезпечення зайнятості є найбільш типовими?
62. Які заходи вживає наша держава на фазі формування робочої сили і яке вони мають значення для вирішення проблеми зайнятості в майбутньому?
63. Які особливості розподілу робочої сили в Україні в умовах ринкової економіки і як удосконалення виробничих відносин на цій фазі відтворення робочої сили може зменшувати проблему безробіття?
64. Яка роль держави в організації такої фази в процесі відтворення робочої сили, як обмін?
65. Яка організація, що захищає інтереси найманих робітників, впливає на оптимізацію процесу обміну робочої сили і на інтереси її власника?
66. Які зміни в матеріальному становищі найманого працівника в сучасних умовах дещо посилюють його позиції як учасника процесу купівлі — продажу робочої сили?
67. Як держава регламентує відносини, що формуються на такій важливій фазі відтворення робочої сили, як її споживання?

РОЗДІЛ XIV

ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕНННЯ. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ

1. Господарський механізм, його сутність, функції та структура.
2. Теорії державного регулювання економіки.
3. Сучасні моделі соціально орієнтованої (регульованої) ринкової економіки.
4. Основні напрями державного регулювання економіки.

14.1. Господарський механізм, його сутність, функції та структура

Процес суспільного відтворення, як він здійснюється в реальному житті, є надзвичайно складним. Він характеризується дією об'єктивних економічних законів, які виявляються через свідому діяльність людей, що супроводжується зіткненням інтересів різних класів і соціальних груп, кожен з яких намагається максимально задовольнити власні інтереси. З огляду на це можна дати таке визначення господарському механізму.

Господарський механізм — це певна система способів і форм реалізації дії об'єктивних економічних законів з метою узгодження економічних інтересів різних класів і соціальних груп для найбільш повного забезпечення задоволення потреб усіх членів суспільства.

Економічні закони мають об'єктивний характер, тобто їх дія не залежить від волі і свідомості людини. Водночас діяльність людини має суб'єктивний характер, і закони визначають цю суб'єктивну діяльність тільки загалом, тільки наближено. Це означає, що діяльність людини в кожному конкретному випадку може не повністю відповідати, а інколи й суперечити вимогам об'єктивного економічного закону чи законів.

У цих умовах суспільство завжди повинно шукати ті організаційно-економічні форми, у межах яких людина, діючи цілком вільно й

суб'єктивно, максимально б наближалась у своїх діях до тих вимог, які супроводжують економічні закони. Ці форми виступають як певні елементи господарського механізму і тим самим реалізують його функції.

Перша функція господарського механізму полягає в тому, щоб забезпечити реалізацію відносин, які формують економічний базис суспільства. У ринковій економіці панівною формою власності є приватна. Але це не тільки не виключає, а навпаки, передбачає наявність і рівноправне функціонування колективної та державної форм власності. Реалізація цієї функції господарського механізму здійснюється, перш за все, через систему юридичних законів і норм, які забезпечують реалізацію всіх цих відносин власності та їх захист. Ця підсистема господарського механізму включає також ті органи влади й суспільні організації, які підтримують функціонування і розвиток таких форм власності, які адекватні ринковій економіці. До них належать, зокрема, міліція, суд, прокуратура, різноманітні об'єднання громадян, політичні партії тощо. У сукупності відносин, які формуються в цій підсистемі господарського механізму, усе більшого значення набувають і ті чинники, які стосуються моралі, етики, відповідальності, дисциплінованості і т.ін.

Друга функція господарського механізму полягає в забезпеченні поєднання й взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин. Як відомо, у будь-якому суспільстві діє об'єктивний закон відповідності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил. Цей закон передбачає постійне вдосконалення всієї сукупності виробничих відносин, її постійної адекватності новим рівням в розвитку продуктивних сил. Структурний елемент господарського механізму, який функціонально спрямований на забезпечення такої відповідності, поданий законодавчою, судовою і виконавчою гілками влади. Саме ці владні структури повинні сприяти своєчасному реформуванню тих елементів в сукупності виробничих відносин, які вже застаріли і стримують розвиток продуктивних сил. Таке реформування є надто складним процесом, перш за все, з огляду на відсутність певного мірила, показника, який би точно відображав досягнутий стан розвитку, як загалом усієї сукупності виробничих відносин, так і їх окремих елементів. Тому цей структурний елемент господарського механізму орієнтований на забезпечення такої зміни правової форми виробничих відносин і загальних форм їх реалізації, які б забезпечили ефективність виробництва й максимально можливу його соціальну спрямованість. Практикою багатьох країн світу доведено, що це і є найбільше наближення виробничих відносин до такого їх стану, коли вони максимально сприяють вільному розвитку продуктивних сил і, передусім, їх головного, революційного елемента — *робочої сили.*

Третя функція господарського механізму відображається в забезпеченні умов безпосереднього поєднання робочої сили і засобів виробництва. Як відомо, за умов ринкової, тобто капіталістичної, економіки це поєднання реалізується через продаж робочої сили як товару її носієм і купівля цього специфічного товару власником засобів виробництва. На цьому базується весь спосіб виробництва ринкової економіки. Але суспільство, в особі насамперед влади й органів самоорганізації найманих робітників, має сформувати певні загальні умови безпосереднього поєднання робочої сили і засобів виробництва. На початку розвитку товарного виробництва вони, якщо й були, то обмежувались фізіологічними особливостями товару робоча сила. Так, на фабриках Англії на початку розвитку капіталістичних відносин широке застосування отримала дитяча праця, особливо в ткацькому виробництві. У Російській імперії до Морозовського страйку (1885 р.) робочий день взагалі законодавчо ніяк не обмежувався. У подальшому, з розвитком класової боротьби, формувались певні норми, які законодавчо обмежували використання найманої робочої сили.

В умовах сучасної ринкової економіки з метою забезпечення розвитку головної продуктивної сили суспільства, а відтак, і розвитку економіки, держава забезпечує перш за все юридичне оформлення межі загальних умов купівлі—продажу й використання робочої сили. Це і закони про тривалість робочого дня або тижня, і закони про мінімальну заробітну плату, відпустки, соціальний захист і т.ін. Важливою складовою цього функціонального напряму дії господарського механізму є система стимулювання праці, яка полягає не тільки в заохоченні до високопродуктивної праці, а й до раціонального використання обмежених ресурсів, поєднання фізичної та інтелектуальної праці, заохочення до постійного саморозвитку працюючої людини.

Структурний елемент господарського механізму, функціонально спрямований на практичне поєднання робочої сили і засобів виробництва, представлений державними установами, які опікуються питаннями організації праці, захисту прав робітника, відтворенням його здатності до праці. Важливою складовою цього елементу є і підприємець, який у межах визначених державою загальних правил купівлі (найму) робочої сили та її використання розробляє і застосовує безпосереднє поєднання робочої сили конкретного працівника й засобів виробництва. Підприємець організує свою діяльність виключно заради прибутку, а тому в цій ланці господарського механізму можуть виникати порушення існуючого законодавства щодо використання робочої сили, заробітної плати і т.ін. Ці реалії призвели до формування такої потужної складової цього елементу господарського механізму як профспілки,

завдання яких полягає в захисті прав працюючої людини. У розвинутих країнах вони, як правило, надзвичайно потужні і здатні не тільки втрутитись у процес поєднання робочої сили і засобів виробництва на будь-якій його фазі (купівля—продаж робочої сили, укладання угоди, організація праці, навчання і т.п.), а й у базові положення, які зафіксовані державою і регламентують загальні принципи поєднання робочої сили та засобів виробництва.

Четверта функція господарського механізму пов'язана з вирішенням тих суперечностей, які притаманні ринковій економіці. Це не тільки суто економічні суперечності, а дуже часто й соціальні, бо вони, як правило, породжуються економічними явищами. Так, ринкова економіка, оскільки вона реалізується через діяльність кожного конкретного підприємця, байдужа до охорони навколишнього середовища, збереження пам'яток культури, раціонального використання багатьох природних ресурсів тощо. За цих умов господарський механізм повинен бути спрямований на таку організацію економічної діяльності, яка б унеможливлювала або максимально зменшувала негативні наслідки суспільного виробництва.

Структурно цей елемент господарського механізму включає ті органи державної влади, які здійснюють контроль за роботою підприємств і мають можливість втручатись в їх роботу у разі порушень з боку господарюючих суб'єктів. У розвинутих країнах цей елемент господарського механізму досить потужно, особливо в контрольних функціях, підкріплюється дією громади, а також громадських і політичних організацій на кшталт «зелених». У нашій країні, на жаль, такий контроль дуже слабкий і неефективний. Це з одного боку. З іншого — рівень економічної культури і почуття відповідальності в нашої бізнесової еліти ще дуже низький, бо вона тільки-но формується і відображає у своєму становленні процес первинного нагромадження капіталу з його насильством, підступністю і переважанням не створювального, а грабіжницького мотиву.

Господарський механізм у своїх функціях і своїй структурі відображає всю сукупність об'єктивних економічних законів, які діють у суспільному виробництві. Але, з іншого боку, через численні організаційно-економічні форми він створює умови для більш повного прояву цих законів, чим забезпечується певний прогрес у розвитку економіки й суспільства загалом. Значення господарського механізму особливо зростає в сучасних умовах, бо система ринкової економіки побудована на вільній конкуренції і невтручанні держави в економіку вже стала анахронізмом. Сьогодні в кожній державі з ринковою економікою, більшою або меншою мірою, але держава бере участь в організації

управління суспільним відтворенням і тому не тільки посилює господарський механізм, а й сама входить в його структурні елементи в особі тих чи інших владних структур.

14.2. Теорії державного регулювання економіки

В умовах постійного розвитку продуктивних сил капіталізм вільної конкуренції поступово змінюється. Наприкінці XIX ст. виникають монополії, що спричиняє сутнісні зміни в механізмі функціонування ринкової економіки. З одного боку, повне саморегулювання ринкової економіки вже не могло забезпечити безперешкодний розвиток неймовірно потужних продуктивних сил. Необхідне було втручання держави. З іншого боку, розвиток виробництва вимагав підвищення якості робочої сили, транспортні і силові функції якої все більше відходили на другий план поступаючись інтелектуальній складовій. Це, у свою чергу, вимагало переорієнтації виробництва переважно на людину. Нарешті, існували й країни соціалізму, які економічно програвали капіталістичній системі, але мали, безсумнівно, великі гуманістичні цілі й орієнтували все виробництво (принаймні, у бажанні) на задоволення потреб людини й на її всебічний розвиток. Усе це разом привело до формування тієї моделі суспільного відтворення, яка пізніше отримала назву соціально-орієнтованої.

Соціально орієнтована модель ринкової економіки почала формуватися після Великої депресії 1929—1933 рр. Теоретичне обґрунтування їй дав Дж.Кейнс. Звичайно, ні сам теоретик, ні його прихильники й послідовники не визначали теорію Дж.Кейнса саме як теорію соціально орієнтованої ринкової економіки. Але підґрунтя формування цієї моделі вже було закладене цим великим англійським економістом.

Історичні умови формування кейнсіанства пов'язані з тим, що недоліки саморегулівної ринкової економіки посилювались; суспільне виробництво все частіше зазнавало кризи, що, урешті-решт, спричинило світову економічну кризу 1929—1933 рр. Дж.Кейнс став першим з економістів, хто визнав нездатність сучасної йому ринкової економіки до повного саморегулювання і, уже базуючись на цьому фундаментальному положенні, шукав вихід з тієї ситуації, в якій опинилась економіка високорозвинених країн.

Як уже було розглянуто в розділі XII, Дж.Кейнс ув своєму аналізі застосував метод, який багато в чому був запозичений у К.Маркса. При

цьому головну увагу він зосередив на дослідженні сфери обігу. Причину кризи капіталістичної економіки він пов'язував з появою «неефективного попиту». Справа в тому, що, на думку Дж.Кейнса, в умовах ринкової економіки діє основний психологічний закон, який виявляється в тому, що динаміка зростання сукупного попиту відстає від динаміки зростання доходів населення. Так з'являється неефективний попит, наслідком якого в остаточному варіанті стає криза виробництва.

Якщо причиною кризової ситуації в економіці стає неефективний попит, то логічно було зробити висновок про необхідність його перетворення на ефективний попит. Цей висновок, у свою чергу, ставив питання про те, хто, яка сила здатна це зробити в масштабах усього суспільного виробництва. Відповідь на це була одна: такою силою має стати держава.

Дж.Кейнс не обмежився тільки узагальненим визначенням основної причини кризового стану капіталістичної економіки і тієї сили, яка здатна вивести економіку з кризи. Він розробляє і механізм втручання держави в економічне життя суспільства. Суть цього механізму полягає в тому, що держава забезпечує ефективний попит. Теоретично Дж.Кейнс пов'язує сукупний попит з інвестиціями. Збільшуються останні, і зростає сукупний попит. Цю залежність він фіксує у вигляді формули

$$\Delta Y = \Delta I_k ,$$

де ΔY — приріст доходу;

ΔI — приріст інвестицій;

k — мультиплікатор, який визначається за формулою:

$$k = \frac{\Delta Y w}{\Delta I w} ,$$

де w означає, що і дохід, і інвестиції виражаються в одиницях заробітної плати.

Отже, зростання сукупного попиту можна досягти шляхом зростання інвестицій. З цією метою держава через розподіл, який здійснюється за допомогою фіскальної системи , стимулює інвестиційний процес. При цьому сфера розміщення цих інвестицій не має особливого значення. «Споруда пірамід, землетруси, навіть війни можуть служити збільшенню багатства» (Дж. Кейнс «Общая теорія занятості, процента и денег». М. — 1948. — С. 124).

Стимулювати інвестиційний процес можна і через емісію грошей. Тут механізм діє так. Емісія збільшує пропозицію грошей, унаслідок чого відсоток падає, а це стимулює виробника, бо він може взяти бі-

льше кредитів. Зрозуміло, що певний надлишок грошей неминуче буде призводити до інфляції, але в першій половині XX ст. головними проблемами суспільства були безробіття, падіння виробництва, а відтак, і погіршення матеріального становища основних верств населення. За цих умов інфляційні процеси відходили на другий план.

Кейнсіанство стало теоретичним обґрунтуванням для багатьох високорозвинених країн і привело до значних позитивних економічних і соціальних наслідків. Особливо воно поширилось у тих країнах, де при владі були соціал-демократи як, наприклад, у Швеції. Ідея втручання держави в економічне життя збігається з ідеологією соціал-демократів. При цьому, реалізуючи у своїй економічній політиці прагнення до справедливості, захисту прав найманих робітників і дрібних товаровиробників, вони помітно посилили, а головне, реалізували на практиці соціальну спрямованість державного регулювання. Разом із розвитком демократії це, урешті-решт, і призвело до формування моделі соціально орієнтованої ринкової економіки.

Але теорія державного регулювання, побудована на кейнсіанстві, уже наприкінці 70-х р. XX ст. почала давати збій і зазнавала потужної критики з боку економістів. Ознакою кризи стало падіння темпів виробництва, наростання економічних криз, посилення інфляції та її негативних соціально-економічних наслідків. У середовищі аналітиків гостро постало питання: чому теорія Дж.Кейнса, яка так успішно і досить довго давала позитивні наслідки, вичерпала себе?

Відповідь на це питання сформувалася не відразу, бо проблеми суспільного відтворення в кожній країні мають певні особливості, і на реальний стан та динаміку виробництва впливає безліч чинників. Але згодом теоретичний аналіз розвитку економіки в гострій боротьбі з кейнсіанцями дав можливість правильно відповісти на це питання. Справа в тому, що державне втручання в економіку стало надпотужним і завдавало шкоди одній з найважливіших переваг ринкової економіки — її здатності до саморегулювання. Так, у США до 1972 р. в сільському господарстві здійснювалась програма регулювання обсягів виробництва й підтримки цін на сільськогосподарську продукцію. На це в середині 60-х р. уряд спрямовував до 45 % усіх коштів, які виділялись державою на підтримку аграрної сфери. Це зменшувало самостійність фермерів, обмежувало їх можливості й потребу реагувати на зміни в кон'юнктурі ринку. Виробництво втрачало необхідність постійно реагувати на зміну попиту, бо через цінову політику й політику обмежень у виробництві окремих продуктів фермер отримував прибуток не стільки внаслідок розвитку свого виробництва, скільки внаслідок перерозподілу національного доходу держави.

Фактором, який сприяв кризі кейнсіанства, стало й те, що потужне втручання держави в економіку через механізм перерозподілу доходів значно збільшило бюрократичний апарат. Зросли витрати на його існування і водночас погіршилась дія ринкових відносин.

У цих умовах набула поширення *теорія монетаризму*. На сьогодні це сучасна й дуже поширена теорія державного регулювання економіки, на якій ґрунтується економічна політика багатьох країн, а її використання дає суттєві позитивні наслідки.

Монетаризм, як напрям економічної думки, сформувався в США в 50-ті р. минулого століття. Засновниками цієї теорії стали М.Фрідмен, А.Шварц, А.Мельцер та ін. Переважна частина їх працювала в Чиказькому університеті і тому цей напрям економічної теорії часто називають чиказькою школою. Монетаризм довгий час залишався в тіні і тільки в 70-ті р. у зв'язку з кризою кейнсіанства став набувати широкої популярності.

Цей напрям економічної думки сформувався на критиці кейнсіанської теорії. При цьому головною тезою стала критика необхідності втручання держави в економіку. Це невипадково, бо саме через потужне втручання держави механізм саморегулювання ринкової економіки почав давати певні збої. Представники чиказької школи стояли на позиціях мінімізації впливу держави на економіку, у зв'язку з чим монетаризм часто відносять до неокласичного напряму економічної теорії.

Сам монетаризм спочатку формується як один із напрямів кількісної теорії грошей. М.Фрідмен писав: «Те, що ми звикли називати кількісною теорією грошей … тепер зветься *монетаризмом*» (Цит. По: Гальчинський А. — Теорія грошей. — К., 1998. — С. 46), але природно, що ця сучасна економічна теорія не могла обмежитись тільки вузьким колом питань суто кількісної теорії грошей.

У своєму розвитку монетаризм неминуче втягнув до своєї орбіти і базові проблеми суспільного відтворення. Отже, у сучасному вигляді монетаризм включає як визначальні і неодмінні ознаки дві сторони: кількісну теорію грошей і специфічну теорію відтворення. Корінну особливість відтворювального процесу представники монетаризму вбачають у тому, що сучасна ринкова економіка у своїй основі є самодостатнім збалансованим господарством. Це принципово відрізняє монетаристів від тих самих кейнсіанців, для яких основним методологічним постулатом залишається теза про наявність внутрішніх структурних суперечностей, що внутрішньо (об'єктивно) притаманні ринковій економіці. Для монетаристів основною суперечністю в розвитку економіки є суперечність між динамікою розвитку виробництва і тією грошовою масою, яка знаходиться в обігу. Досягнення оптимального

співвідношення між виробництвом і грошовою масою, що його обслуговує, є головною практичною метою монетаризму. Саме оптимізація цього співвідношення є визначальним фактором забезпечення розвитку суспільного виробництва.

Слід зауважити, що перші п'ятнадцять років монетаризм не мав визнання. Причиною було те, що розвинені країни переживали підйом, і панівною була кейнсіанська теорія. Останнє стало причиною того, що теорія монетаризму склалась як ідеологія невтручання держави в ринкові процеси. «Мінімум держави в економіці» — це провідне гасло М.Фрідмена відображає головну тезу цього напряму економічної думки.

Монетаристи виходять з того, що вільний ринок дає можливість забезпечити макроекономічну стабільність. У цій площині знаходиться головний недолік монетаризму, для якого сфера утворення додаткової вартості, тобто сфера виробничого відтворення, по суті, залишається поза увагою. Вирішальним важелем забезпечення рівноваги є гнучкість, по суті, максимальна свобода цін і заробітної плати. На їх думку, кейнсіанство, заохочуючи втручання держави в регулювання цін (наприклад, у сільському господарстві), установлюючи мінімальні ставки заробітної плати, антимонопольне законодавство, проводячи активну податкову політику тощо, створює перепони для ефективної організації функціонування підприємств і тим самим веде до посилення циклічних коливань.

Монетаризм має певні особливості. Його основні постулати, як економічної теорії, зводяться до такого:

- головним важелем, який впливає на такі макроекономічні показники, як рівень виробництва, ціни та зайнятість, є гроші;
- швидкість обігу грошей монетаристи розглядають як величину змінну. Параметри цієї змінної, на їх думку, передбачувані, а як фактори, що впливають на швидкість обігу грошей, вони називають ставку відсотка і темп інфляції;
- механізм взаємодії грошової маси і суспільного виробництва полягає в грошовій пропозиції. Збільшення грошей в обігу приводить до бажання населення витратити ці «зайві» гроші. Отже, зростає сукупний попит населення на всі види активів (як реальних, так і фінансових), а це приводить до збільшення обсягів виробленої продукції;
- виступаючи проти практики бюджетного дефіциту і його покриття за рахунок державних позик, вони стверджують, що держава через продаж облігацій створює конкуренцію підприємцям у боротьбі за отримання фондів і тим самим позбавляє їх можливостей збільшити інвестиції. Механізм полягає в тому, що держава підвищує попит на гроші, а це веде до зростання процентної ставки і, відтак, до зменшен-

ня приватних капіталовкладень. Виходом тут, на їх думку, має стати створення нових грошей для покриття бюджетного дефіциту.

• грошова пропозиція повинна бути обмеженою і коливатись у межах 3 — 5 % на рік (грошове правило М.Фрідмена). Такий висновок монетаристи роблять через те, що середній темп виробництва для країни в довгостроковому періоді становить 3 %, і тому зростання грошової маси в межах 3 — 5 % є найбільш оптимальним. Висновок монетаристів про необхідність зростання грошової маси базується на тезі про те, що збільшення грошової маси позитивно впливає на зростання реального обсягу виробництва. При цьому останнє в довгостроковому періоді зростає швидше, ніж зростає абсолютний рівень цін. Проте практика застосування цієї тези в окремих країнах, а ця практика отримала назву політики *таргетування*, зводиться до збільшення грошової маси залежно від таких макроекономічних показників, як ВВП і продуктивність суспільної праці. З огляду на це представники монетаризму в своїх останніх роботах пропонують постійно збільшувати грошову масу в обігу лише на 1 — 2 % вище від темпів зростання продуктивності праці.

Розглянуті вище фундаментальні положення монетаризму суттєво відрізняють їх від кейнсіанства в тій частині, де розглядається вплив грошей на зміну номінального і реального ВВП. У Дж.Кейнса вплив грошового обігу на зміни у випуску продукції і в зайнятості населення опосередкований зміною відсотка, який, у свою чергу, через інвестиційні процеси впливає на обсяги суспільного виробництва. Що ж стосується монетаристів — то, як це вже було відзначено, для них зміна грошової маси безпосередньо впливає на всі компоненти сукупного попиту, а не тільки на інвестиції, а відтак, і на зміну номінального та реального ВВП.

Монетаризм як наукова теорія досить суттєво відрізняється від монетаризму як певної економічної політики, що здійснює держава. Спираючись на основні теоретичні положення монетаризму як теорії, монетаристська політика, по суті, є, як і кейнсіанство, політикою державного регулювання економіки. Але ця політика, спрямована на створення найбільш сприятливих умов для забезпечення економічної свободи господарюючих суб'єктів і високоефективної організації їх діяльності, реалізується головним чином за допомогою регулювання кредитно-грошових відносин. У своїй ідеології монетаризм спрямований не стільки на економічне зростання, скільки на забезпечення економічної стабільності і рівноваги в сучасних умовах.

Яскравим прикладом практики монетаризму можна назвати політику, яку в 80-ті рр. минулого століття проводив президент США Р.Рей-

ган. Він суттєво зменшив податки на корпорації, що дало їм, за деякими підрахунками, майже 750млрд. дол. Водночас було здійснено скорочення державного апарату на 100тис. осіб. Активно відходячи від рецептів кейнсіанства, яке вже на початку 80-х рр. себе вичерпало, адміністрація Р.Рейгана скоротила соціальні програми. Тільки за перші чотири роки правління Р.Рейгана відбулося скорочення соціальних програм загальним обсягом на 120млрд. дол. Усе це привело до значного зростання промислового виробництва, темпи якого піднялись з -7,3 % в 1982 р. до +6,0 % в 1983 р. і 11,5 % в 1984 р. Але слід зауважити, що хоча монетаризм і став практикою більшості розвинених країн світу, проте ефективність застосування цієї теорії не скрізь висока. Це пов'язано як з недоліками організації впровадження цієї економічної теорії в практику суспільного виробництва, так і з певними вадами самої теорії. Остання, як це вже було зазначено вище, пов'язана з певним ігноруванням в аналізі саме сфери безпосереднього виробництва і з тим, що монетаризм у центр уваги ставить досягнення стабільності функціонування економіки на основі забезпечення максимальної свободи підприємницької діяльності і залишає поза увагою проблеми економічного зростання.

14.3. Сучасні моделі соціально орієнтованої (регульованої) ринкової економіки

Соціально орієнтована ринкова економіка — це найперспективніша модель організації суспільного виробництва, яка поєднує високу ефективність ринкового механізму й орієнтацію на досягнення справедливості та рівності. Це, по суті, є соціалізація ринкової економіки. Саме на таку модель орієнтується наша держава, розбудовуючи свою незалежну економіку. Але конкретна реалізація моделі в кожній країні має певні особливості, і ми повинні розбудовувати таку модель соціально-орієнтованої ринкової економіки, яка б найповніше відповідала національним особливостям нашої країни.

З огляду на деякі особливості функціонування сучасної ринкової економіки у високорозвинених країнах можна виокремити принаймні три різновиди соціально-орієнтованої економіки.

Перша — це ринкова економіка, яка сформувалась у таких країнах, як Великобританія, Канада, Ірландія. Вона характеризується відносно невисоким рівнем участі держави у вирішенні соціальних

проблем суспільства, як безробіття, пенсійне забезпечення тощо. Високий рівень вирішення соціальних питань забезпечується потужним розвитком приватного сектору у сфері надання послуг, наприклад, широкорозвиненою і добре організованою системою недержавних пенсійних фондів. Для цих країн характерною є відносно невелика частина ВВП, яка перерозподіляється через бюджет (приблизно 30—40 %).

Другий тип сучасної організації суспільного виробництва існує в таких країнах, як Німеччина, Франція, Нідерланди, Австрія, Бельгія. Тут також діє модель соціально орієнтованої ринкової економіки, але в ній акцент зроблено на досягнення за активної участі держави високих соціальних стандартів. Це потужні програми із забезпечення високого рівня зайнятості, здійснення постійних заходів щодо соціального страхування своїх громадян, розвинута система трансфертних платежів. У цій групі країн досить високою є та частина ВВП, яка перерозподіляється через державний бюджет. Вона становить майже половину валового внутрішнього продукту.

Особливий тип соціально орієнтованої ринкової економіки сформувався в скандинавських країнах: Норвегії, Данії, Фінляндії і особливо у Швеції. Цьому типу притаманна дуже активна роль держави у вирішенні соціальних проблем. Акцент в економічній політиці держави тут сфокусований навколо забезпечення високого рівня життя населення. Досягнення соціальних стандартів здійснюється за рахунок потужних перерозподільчих процесів, які здійснює держава. Через державний бюджет перерозподіляється більше половини ВВП. Для цих країн і, перш за все, для Швеції, характерним є досягнення соціального партнерства між власниками засобів виробництва і найманими виробниками. При цьому держава постійно здійснює пошук нових шляхів забезпечення соціальної солідарності в суспільстві. По суті, у Швеції реалізовано ідеї соціалізму, з тією хіба що різницею від соціалізму, який будувався в колишньому Радянському Союзі, що цей соціалізм побудований на найефективнішій ринковій основі і вийшов у процесі реалізації на такий рівень досягнень, які в Радянській імперії навіть важко було уявити.

Теоретично для нашої країни останній скандинавський тип моделі ринкової економіки найбільш привабливий, бо він найближчий до реалізації ідеї добробуту, рівності і справедливості для всіх громадян суспільства. Ідея, яка своїм корінням сягає в глибину віків, від великих соціалістів-утопістів Т. Мора і Т.Кампанелли, яка за багато десятиліть соціалізму стала часткою нашої свідомості. Але цей тип соціально орієнтованої економіки вимагає високорозвиненого товарного

виробництва, яке ще не набуло в нашій країні сталих форм. Більше того, процес первинного нагромадження капіталу в Україні ще продовжується, а він, як відомо, вписує себе в людську історію «пломеніючою мовою крові і вогню» (К.Маркс «Капітал», С. 727). За таких умов становлення ринкової економіки шведський варіант малоздійсненний. Скоріше необхідно брати орієнтир на *англосаксонський* варіант, бо він ставить акцент більше на розбудову й відлагодження самої бази ринкової економіки.

На превеликий жаль, Україна на сьогодні ще на має чітко визначених орієнтирів розбудови суспільного виробництва. Це викликано, перш за все, ще не розвинутою політичною системою (слабкість партій, які існують поки що як певні політичні об'єднання під окремих лідерів), гострою боротьбою національно і проросійськи налаштованих верств населення, потужним зовнішнім тиском на Україну з боку Росії, яка не може змиритись з наявністю незалежної України, й іншими причинами.

Але об'єктивний процес розвитку нашої економіки вже на самому початку існування України, як незалежної держави, вимагав вибору конкретного шляху переходу до ринку. Уже на початку кризи соціалізму, а вона торкнулась практично всіх країн соціалістичного табору, були визначені два основні шляхи переходу до ринкової економіки. Перший шлях проклав Китай. Він ґрунтується на тезі щодо поєднання існуючого соціалізму з ринковою системою. Інший шлях переходу від соціалізму до ринкової економіки продемонстрували такі країни, як Польща, Словакія, Чехія й деякі інші (більш повний аналіз цих шляхів буде зроблено в наступному розділі). Україна, на жаль, не могла піти ні першим, ні другим шляхом. Перший відпадав як через політичне несприйняття соціалізму з його насильством, репресіями, голодомором, так і за економічної неспроможності соціалізму (суцільний дефіцит, низька якість товарів тощо). Другий шлях був малореальним через суттєві відмінності в економіці України і названих вище країн. Так, у нашій тодішній державі приватна власність була відсутня, а ринкові відносини, по суті, не мали якогось суттєвого значення. Через це руйнування попереднього устрою супроводжувалось первинним нагромадженням капіталу вчорашніми партійними й державними діячами та спритними нуворишами з комсомольських та кримінальних сфер. Розплатою за це стала довжелезна, майже десятирічна криза в економіці, реакція і узурпаторство політичної влади, зубожіння великих мас населення на фоні невеликої кількості олігархів. Усе це призвело до загострення соціальних суперечностей, які вилились у надпотужну і безкровну Помаранчеву революцію.

14.4. Основні напрямки державного регулювання економіки

У сучасних умовах держава є активним суб'єктом економіки. Вона займається як безпосереднім господарюванням, так і здійснює певні регулятивні функції щодо всього суспільного виробництва. Державне втручання в економіку обумовлене цілою низкою конкретних причин:

- ринок має власні, іманентно притаманні йому недоліки. Це циклічний характер функціонування економіки, безробіття, інфляція тощо. Ці явища набувають значних масштабів і гальмують розвиток суспільства;
- ринкова економіка не здатна реалізувати масштабні наукові проекти, які б забезпечували стратегічний прорив у галузі науки й техніки. Фундаментальна наука з її величезними витратами і великою ймовірністю здійснення витрат без отримання кінцевого позитивного результату не може бути профінансована приватним бізнесом;
- процес відтворення робочої сили в умовах ринку не може бути забезпечений у повному обсязі, бо ринок формує попит тільки на ту робочу силу, яка відповідає досягнутому рівню техніки і технології;
- ринок не може протистояти монополіям, інфляції, а також негативним наслідкам господарювання стосовно навколишнього середовища;
- структурні зміни в економіці, потреба в яких часто є нагальною для країни, практично нездійсненні для ринку через свою масштабність і великі фінансові витрати;
- в умовах інтернаціоналізації виробництва різко посилюється конкуренція на світових ринках, тому без допомоги держави бізнесу важко утримати свої позиції;
- ринок не здатний забезпечити задоволення потреб у соціальних благах, споживання яких є загальнодоступним і це споживання не можна обмежити.

Усе це вимагає активної участі держави в економічному житті суспільства і формує її базові економічні функції. Саме вони є основою інших функцій держави, а саме політичної, соціальної, міжнародної. Економічні функції держави багатопланові, але їх можна згрупувати за певними напрямами:

- Забезпечення правового поля, у межах якого здійснюється виробництво. Законодавче визначення відносин власності, правового статусу всіх учасників суспільного виробництва, їх права й обов'язки, їх відповідальність за умови порушення встановлених норм і законів.

• Зменшення, а за можливістю й ліквідація негативних наслідків ринкового саморегулювання. До цього напряму належить, перш за все, захист конкуренції й обмеження монополізму. Важливою складовою є боротьба проти високої інфляції і безробіття.

• Перерозподіл доходів за допомогою податкового механізму і частково через регулювання цін. Цей напрям забезпечує як активне управління макроекономічними процесами, так і зменшення нерівномірності в розподілі доходів.

• У сучасних умовах надважливим напрямом втручання держави в економічне життя суспільства є формування інформаційної інфраструктури та забезпечення рівного доступу до неї всім членам суспільства.

• Забезпечення громадян суспільними благами, до яких належать державне управління, безпека суспільства й людини, оборона, охорона здоров'я, освіта тощо.

Державне регулювання економіки здійснюється через низку заходів, які прийнято називати ***економічною політикою***. Ця політика базується на стратегічних цілях держави, які відображають інтереси всіх громадян і спрямовані на розвиток суспільства й добробуту його членів. Оскільки стратегічні орієнтири відображають головні цілі всього суспільства, а їх досягнення потребує багатопланових дій, то й державна економічна політика за своїми напрямами охоплює всі сфери суспільного життя.

Об'єктом державного регулювання є вся економічна система держави. Це означає, що вся сукупність виробничих відносин, яка формується в процесі суспільного виробництва і стає об'єктом державного регулювання. Але оскільки економічна система суспільства має складну структуру і включає значну кількість підсистем (галузі, сфери тощо), які постійно функціонують, що виявляється в різноманітних соціально-економічних процесах, як-то економічні цикли, демографічні зміни, інфляція тощо, то вони і стають безпосереднім об'єктом державного регулювання.

Суб'єктом державного регулювання виступає держава в особі органів влади. Президент країни, Верховна Рада, уряд, міністерства, адміністрації — усе це ***безпосередні суб'єкти державного регулювання.*** Система формування владних структур, їх конкретні функції і межі відповідальності визначаються політичним устроєм країни, рівнем організації суспільства, співвідношенням класів, верств населення, політичних партій і т.ін. Як правило, права й обов'язки владних структур загалом і в частині їх можливого втручання в економічні процеси юридично оформлюються в Конституції країни, законах та інших нормативних актах.

Слід зазначити, що загальна організація суб'єкта державного регулювання залежить, насамперед від рівня розвитку демократії в конкретному суспільстві. Там, де існують сталі демократичні традиції, як правило, суб'єкти державного регулювання економіки найбільш повно відображають інтереси всього суспільства і несуть високу відповідальність за свої дії і за їх наслідки. У тих же країнах, де демократичні інститути обмежені й існує скоріше автократія окремої особи чи партії (прикладом можуть бути Росія або Китай), там вплив держави на економічне життя може бути дієвішим за реалізацією, але не завжди ефективним за кінцевими наслідками. Хоча навіть у країнах з автократичними режимами, якщо вірити гаслам, усі дії владних структур підпорядковані інтересам народу. Проте історичний досвід свідчить, що тільки демократія здатна найбільш повно відображати інтереси всіх членів суспільства й забезпечувати їм максимум свободи в їх економічному житті.

Державне регулювання охоплює найважливіші макроекономічні процеси і здатне суттєво впливати на весь процес суспільного відтворення. Але абсолютизувати його не можна. Держава у своїх регуляторних функціях теж має обмеження. Вони виявляються в такому:

- держава часто не має достатньо повної і достовірної інформації, яка б дозволила приймати найбільш дійові й ефективні управлінські рішення;
- конкретні суб'єкти державного регулювання, як правило, несуть скоріше умовну відповідальність за свої рішення або ж не несуть її зовсім. Так, депутати нашої Верховної Ради можуть місяцями бавитись у кульки, блокувати роботу, взагалі не з'являтись на своєму робочому місці, а виборці навіть теоретично не можуть їх відкликати або ж змусити плідно працювати й не витрачати марно кошти платників податків;
- державне регулювання здійснюється переважно непрямими методами, і наслідки цього регулювання фіксувати й оцінювати часто можна тільки приблизно;
- завжди існує недосконаліть управління макроекономічними процесами, бо розвиток суспільного виробництва й кількість проблем, які виникають, постійно наростають, а державне регулювання завжди більш консервативне й інертне. Це призводить до того, що державне регулювання завжди має певні вади, які необхідно враховувати.

Державне регулювання національної економіки здійснюється певними методами. ***Методи*** — це певні способи впливу держави на всі об'єкти державного регулювання. Кожен метод спирається на цілу низку конкретних інструментів, які й забезпечують реалізацію впливу.

Усю сукупність методів певним чином класифікують. Найбільш поширені класифікації пов'язані з такими ознаками: за формами впливу і за засобами впливу. ***За формами впливу*** виділяють такі методи: методи прямого і непрямого впливу. ***За способами впливу*** виділяють правові, адміністративні, економічні й пропагандистські методи. Розглянемо їх більш детально.

Прямі методи державного регулювання — це ті методи, які безпосередньо спрямовані на суб'єктів ринку. Вони застосовуються з метою зміни обсягів виробництва, обсягів експортно-імпортних операцій, зміни структури споживання тощо. Головним інструментарієм такого впливу є ліцензії, квоти, державні закупівлі, установлені державою ціни, нормативи, комплексні програми тощо.

Непрямі методи — це такі методи, які спрямовують дії суб'єкта ринку в необхідне русло не безпосередньо, а опосередковано, через створення певних економічних умов. Тут головним є економічний інтерес суб'єкта ринку, вплив на який і сприяє досягненню тієї мети, яку ставить держава. Тут інструментарієм є заходи, які вживає держава в процесі реалізації своєї фіскальної, грошово-кредитної, амортизаційної, бюджетної й іншої політики. Ефективність непрямих методів не така висока, як прямих, але вони більш адекватні ринку, а тому більш пристосовані до дії ринкового економічного механізму.

Серед методів державного регулювання, виокремлених на основі такої ознаки, як засіб впливу, необхідно передусім виділити ***правове регулювання економіки***. Це встановлення державою юридичних норм поведінки громадян і всіх суб'єктів ринку. Правовому регулюванню підлягають усі відносини, які складаються в суспільстві. Це відносини між державою і громадянами, між державою і суб'єктами господарювання, відносини між громадянами тощо.

Усі правові акти певним чином субординовані і, залежно від об'єкта, який їх приймає, виділяють:

- Конституцію і закони України;
- Укази і розпорядження Президента України;
- постанови й розпорядження Кабінету Міністрів України;
- нормативно-правові акти центральних органів влади (міністерств і відомств);
- нормативні акти органів місцевого самоврядування і місцевих державних адміністрацій.

Слід відзначити, що найважливіші відносини в суспільстві регламентуються виключно законами України. До них належать, наприклад, права й свободи людини, права власності, правові основи підприємницької діяльності, засади зовнішньоекономіної діяльності тощо. Ви-

ключно законами України визначаються: Державний бюджет України, податки, основи функціонування фінансового ринку, а також ринку товарів і робочої сили, порядок утворення вільних та інших зон, правила перетину кордону України й т.ін.

Важливу роль у державному регулюванні економіки відіграють ***адміністративні методи***. Вони застосовуються переважно тоді, коли ринкові методи або не діють, або ж недостатньо ефективні. Ці методи характеризуються обов'язковістю й безальтернативністю виконання положень, наказів, розпоряджень владних структур і чіткою відповідальністю суб'єктів господарювання та громадян за їх невиконання. Спектр цієї відповідальності широкий і перебуває в діапазоні від попередження до штрафів і навіть карної відповідальності.

Найважливішими інструментами реалізації адміністративних методів є ліцензії, квоти, норми, стандарти, санкції, ціни.

Ліцензії являють собою дозволи, які видають відповідні органи господарюючим суб'єктам. Як правило, вони мають місце тоді, коли підприємницька діяльність з виготовлення товарів, надання послуг або виконання робіт пов'язана з можливою небезпекою для громадян. Прикладом можуть бути ліцензії на спорудження будівель, мостів, на виробництво наркотичних речовин, виробництво медикаментів, надання медичних послуг тощо. В Україні порядок надання ліцензій регламентується спеціальним положенням про видачу ліцензій за окремими видами діяльності.

Квоти — це певні кількісні обмеження, які держава встановлює стосовно виготовлення, споживання або вивозу (ввозу) товарів на територію держави. В Україні прикладом досить частого застосування квот можуть бути обмеження в експортних та імпортних операціях. Так, захищаючи власного товаровиробника, наша держава неодноразово встановлювала квоти на імпорт окремих видів сільськогосподарської продукції, наприклад, м'яса, тростникового цукру-сирцю й на інші товари.

Слід відзначити, що в системі державного регулювання економіки держава повинна рахуватись і з тими квотами, які встановлюються для країни зовнішніми суб'єктами. Так, ми маємо досить жорсткі обмеження щодо експорту нашої металопродукції в країни Європейського Союзу. Такі квоти, наприклад, на труби великого діаметру, встановлює й Росія стосовно нашої експортної продукції. Проте зовнішні обмеження поступово зменшуються внаслідок загальносвітової тенденції лібералізації торговельних відносин, а для України ще й унаслідок вступу до СОТ.

Норми — це певні, як правило, науково обґрунтовані норми витрат сировини, матеріалів, праці на виготовлення продукції, а також норми споживання. Норми відіграють величезну роль в організації функціонування всього суспільного виробництва. Скажімо, для того щоб роз-

рахувати один із базових елементів державного бюджету — прожитковий мінімум — необхідно науково обґрунтувати норми споживання харчів, промислових товарів і послуг у розрахунку на одну особу і з урахуванням її віку. В Україні норми потребують постійного вдосконалення, бо значна їх частина ще була розроблена за епохи соціалізму і вже безнадійно застаріла. Проте реальною перепоною на цьому шляху є як відсутність державної системи нормотворення, так і політичні аспекти. Адже нормативи, наприклад, споживання певних матеріальних благ, часто приймаються занижені, щоб влада могла їх без великих зусиль потроху підвищувати й демонструвати суспільству своє піклування про власних громадян.

Стандарти — це ті самі норми, але вони жорстко встановлені стосовно найважливіших характеристик виробів чи послуг. Ці стандарти фіксують якість, розміри, вагу й інші параметри виробів. Стандарти супроводжуються і чітко визначеними методами контролю за якістю, за маркуванням, пакуванням, технологією виробництва тощо. Державні стандарти є обов'язковими. Їх повинен дотримуватись кожен господарюючий суб'єкт, що випускає продукцію або надає послуги, які регламентовані таким стандартом.

Слід підкреслити, що вступ нашої країни до СОТ відкрив нам широкі можливості щодо просування вітчизняної продукції на нові ринки. Але ці можливості ми можемо реалізувати тільки тоді, коли піднімемо якість нашої продукції до рівня міжнародних стандартів. Це одно з найважливіших завдань наших виробників, адже без отримання міжнародних, насамперед європейських, стандартів годі й думати про широкий вихід на міжнародні ринки.

Санкції — це заходи, які вживає держава з метою покарання суб'єктів ринку. Палітра конкретних заходів тут надзвичайно широка і має різноманітні форми. Тут можуть бути економічні покарання (пеня, неустойка, штрафи, конфіскація тощо) і покарання у вигляді карної відповідальності.

Санкції вживаються державою з різною метою, але з огляду на головні стратегічні завдання держави слід відзначити, перш за все, санкції, спрямовані на захист конкуренції. У цьому напрямі піонером є США, у яких уже в 1890 р. було прийнято антимонопольне законодавство у вигляді акта Шермана. Ця країна характеризується і найбільш жорсткою системою захисту конкуренції. У системі покарань тут передбачено не тільки примусове розукрупнення, штрафи, а й позбавлення волі для посадових осіб терміном до трьох років. Дієвість антимонопольного законодавства США можна проілюструвати такими прикладами. Так, на початку XX ст. три величезні монополії — «Стандарт ойл» (нафтова галузь),

«Дюпон» (вибухівка) та «Америкен табекоу» (тютюнова галузь) — були розпущені. У 1982—1983 рр. одна з найбільших американських компаній, «Американ телефоун енд телеграф» (АТТ), була поділена на десять незалежних компаній, хоча одна з них абревіатуру АТТ зберегла.

В Україні санкції держава застосовує рідко і дієвість їх невелика. Що ж стосується стратегічного й надзвичайно важливого для ринку захисту конкуренції, то, маючи два прямі закони про захист конкуренції, держава, в особі Антимонопольного комітету, практично бездіяльна. Жодної резонансної справи цим комітетом не здійснено, хоча в Україні ступінь монополізації ще з часів Радянського Союзу надзвичайно висока. Складається враження, що цей комітет скоріше «кришує» вітчизняних монополістів. Всевладність корупції в Україні дає підстави якщо це і не стверджувати, то принаймні так думати.

Ціни. У ринковому механізмі вони відіграють надзвичайно важливу роль. Загалом ціноутворення повинно бути вільним, відображаючи, насамперед, співвідношення між попитом і пропозицією. Але навіть у розвинених країнах держава вдається до регулювання цін, хоча, як правило, це стосується відносно невеликого сегменту ринку. Так, у США під державне регулювання підпадає 5—10 % цін. Це ціни на газ, нафту, електроенергію, послуги залізниці й деякі інші. Як правило, такі ціни встановлюються на певний період — від місяця до року. Досить поширеним явищем у розвинутих країнах Заходу є встановлення цін на такий товар, як робоча сила. За певних обставин в економіці уряд домовляється з профспілками за так зване заморожування заробітної плати. Це означає, що на певний термін (найчастіше на рік) дія колективних угод між роботодавцем і найманими робітниками стосовно підвищення реальної заробітної плати припиняється. По суті, це і є фіксація ціни на робочу силу. Більш поширеною щодо цього є практика фіксації нижньої межі ціни товару робоча сила. Ця практика виявляється у встановленні мінімальної заробітної плати.

В Україні практика регулювання цін має місце, але вона не досить поширена. Проте в останні роки в цій практиці все більший акцент робиться на економічне обґрунтування цін і тарифів, що дає змогу під час їх фіксації чи зміні з боку держави уникати волюнтаризма й робити зрозумілими для населення ці заходи. До позитивних моментів у регулюванні державою ціноутворення, можна навести встановлення ціни на зерно врожаю 2008 р. Уряд Ю.Тимошенко з метою зменшення впливу спекулянтів на зерновий ринок, на якому вже наприкінці літа (а цьому сприяв добрий врожай зернових) ціни різко впали, виділив 1млрд грн. на закупівлю зерна в селян за достойною ціною, яка майже вдвічі стала вищою за ту, яку наприкінці літа пропонували селянину

зернотрейдери. Це зразок виваженої й ефективної дії уряду з вирішення через ціну стратегічних завдань держави.

Економічні методи державного регулювання економіки належать переважно до непрямих. Вони полягають у тому, що держава створює необхідні умови для виробників з метою, не обмежуючи їх вільного вибору, спрямувати дії суб'єктів господарювання в бажане для суспільства русло.

Головними інструментами, які застосовуються під час реалізації цього методу, є: податки, амортизація, грошова емісія, операції на відкритому ринку, зміна норми обов'язкових резервів і зміна облікової ставки, державні закупівлі тощо.

Податки — це обов'язкові платежі в державний бюджет (як у центральний, так і в місцевий), які сплачують усі громадяни. Ці платежі відіграють значну роль у розвитку країни. У розвинених країнах податки становлять до 90 % дохідної частини державного бюджету.

З огляду на державне регулювання економіки податки забезпечують, перш за все, фінансування бюджетної сфери. Отже, чим більше надходжень від податків, тим більше можливостей для розвитку соціальної сфери і виробництва загалом. Проте збільшення податків з погляду можливостей збільшення надходжень до бюджету має певну межу. Теоретично (зрозуміло, дуже приблизно) вона визначається кривою Лафера.

Поряд із наповненням бюджету втручання держави в податкову систему дає можливість регулювати диференціацію доходів у суспільстві, зменшуючи розрив між найбагатшими і найбіднішими верствами населення. Для орієнтира тут використовують такі показники майнової нерівності, як коефіцієнт децільності, коефіцієнт Джині, криву Лоренца тощо.

Важливим напрямом втручання держави в податкову систему є стимулювання через податки суспільного виробництва. Це досягається як наданням податкових пільг, так і звільнення від податків на певний термін.

В Україні податкова система на сьогодні ще є дуже обтяжливою для підприємців, хоча з прийняттям Податкового кодексу намітилася загальна позитивна тенденція. Зменшено кількість загальнодержавних податків з 29 до 18, а місцевих з 14 до 5 і знижено ставки на основні податки. Так, податок на прибуток з чинних 25 %, починаючи з 2011 р., щорічно зменшується на 2 % і в 2014 р. буде становити 16 %, а податок на додану вартість внаслідок поступового зменшення складе в 2014 р. 17 %. Хоча державне регулювання в податковій сфері може бути спрямоване й на підвищення податку. Так, улітку 2008 р., після величезної повені в західних областях нашої держави, уряд домігся від Верховної Ради збільшення акцизу на тютюнові вироби.

Амортизація — це та частина вартості, яка спрямована на відновлення основного капіталу. У минулому в нашій державі використовували переважно лінійний спосіб визначення норми амортизації. Але за кордоном держава досить часто застосовує механізм прискореної амортизації. Він має місце щодо тих галузей, у яких держава зацікавлена в оновленні основного капіталу й нарощуванні інвестицій. Механізм прискореної амортизації дозволяє підприємцю збільшити свої прибутки і спрямувати їх на модернізацію виробництва або на його розширення.

Грошово-кредитна політика держави є системою заходів, які держава спрямовує на стабілізацію економічного зростання, а на сьогодні основний акцент переміщується в напрямі підвищення ефективності економіки й зменшення темпів інфляції. Втручання держави у сферу грошово-кредитної діяльності, з огляду на надзвичайну складність її функціонування й на дуже потужний і відчутний її вплив на економіку, загалом вимагає продуманого професійного підходу. Це втручання держава здійснює переважно через такий інститут, як центральний банк.

Грошово-кредитна політика держави дуже різнобарвна й відображає багато чинників, що впливають на розвиток економіки. Але переважно в сучасних умовах вона сконцентрована навколо двох основних явищ: емісії грошей і заходів щодо кредитного регулювання.

Контролюючи *грошову емісію,* держава впливає на багато економічних процесів, але передусім вона намагається забезпечити стабільність національної грошової одиниці, стримувати інфляційні процеси в припустимих межах. В Україні це регулювання загалом вдається, хоча в останні роки інфляція регулярно й суттєво перебільшує закладені в бюджет відповідного року показники.

Кредитне регулювання відіграє надзвичайно велику роль у зменшенні циклічних коливань та їх негативних соціально-економічних наслідків. Це регулювання має різні форми і здійснюється переважно через центральний банк і комерційні банки. Серед заходів, до яких часто вдаються окремі держави, — зменшення витрат виробника за залученими кредитами. Таку систему практикує Франція. В Україні зменшення витрат на оплату відсотків за кредитами селянським господарствам здійснюють уже кілька років. У 2008 р., наприклад, на такі цілі уряд спрямував 400 млн грн. Часто держава виступає гарантом за комерційними кредитами, які надають інвестори під той чи інший проект.

Важливим напрямом впливу держави на економіку через банківську систему виступає зміна норми обов'язкових резервів і маніпулювання обліковою ставкою. Якщо центральний банк зменшує норму

обов'язкових резервів, то він підвищує можливості комерційних банків з надання кредитів, що стимулює розвиток економіки. Приблизно такий самий ефект від зміни облікової ставки. Якщо центральний банк зменшує облікову ставку за кредитами, які він під цінні папери видає комерційним банкам, то це, у свою чергу, веде до зменшення відсотка по комерційним кредитам і підвищує комерційну й ділову активність господарюючих суб'єктів.

Операції на відкритому ринку полягають у тому, що держава або скуповує цінні папери, або ж продає їх. Оскільки на ринку цінних паперів головними інституціональними інвесторами є банки й небанківські кредитні установи (парабанки), то це (у разі скуповування цінних паперів державою) дає їм додаткові кошти і сприяє посиленню ділової активності, а під час продажу все відбувається навпаки. Проте в Україні через нерозвинутість ринку цінних паперів цей шлях державного регулювання економіки в сучасних умовах не дуже дійовий.

Державні замовлення — це та закупівля товарів, яка здійснюється державою. В умовах ринку це надзвичайно важливий важіль регулювання співвідношення попиту і пропозиції, а відтак, й економічного життя загалом. Якщо держава закуповує стратегічні товари в державний резерв та ще за цінами, які вищі від ринкових, — вона, з одного боку, стримує можливе падіння цін на продукцію вітчизняного виробника й зменшує надлишкову спекуляцію. З іншого боку, достатньо великі закупівлі товарів, наприклад, зерна дають можливість державі бути повноправним гравцем на ринку й стримувати небажане зростання цін на ньому. Окрім цього, держава, закуповуючи товари, наприклад, для свого війська, дає можливість вітчизняним виробникам розширити ринок збуту, а масштабність цих закупок і стабільність ціни стають добрим стимулом посилення конкуренції серед можливих постачальників таких товарів.

У сукупності методів державного регулювання певне місце посідають і ***пропагандистські методи*** . Як висловлювався один з великих революціонерів, ідея стає матеріальною силою, коли вона оволодіває масами. З цим не можна не погодитись. Саме з огляду на це держава інформує своїх громадян і підприємців про найважливіші пріоритети, визначені державою. Усе більшого значення набувають заходи з формування розумних потреб, ощадливого ставлення до ресурсів, навколишнього середовища, національних традицій тощо. У наборі інструментів цього методу такі заходи, як моральні й матеріальні заохочення, підтримка ініціативи громадських і релігійних організацій, спрямовані на посилення духовності нації, моралі, солідарності й небайдужості до своїх співвітчизників.

Державне регулювання економіки — складний і неоднозначний процес. Його не можна тлумачити тільки як явище, що постійно посилюється. Так, у більшості розвинених країн у 80-ті рр. XX ст. відбувався процес дерегулювання, тобто зменшення втручання держави в економіку. Ще помітніші зміни в цільовому призначенні і конкретних пріоритетах регулювання. Наприклад, в Україні регулювання спрямоване переважно на розвиток економіки й забезпечення економічного зростання. Водночас у Франції пріоритетом є культура, освіта і загалом людський капітал. Але можна зробити висновок, що в сучасних умовах втручання держави в економіку об'єктивно необхідне, а в разі наукового й виваженого способу його застосування дає позитивні наслідки і сприяє економічному зростанню.

Нові категорії та поняття

Господарський механізм
Соціально орієнтована модель ринкової економіки
Мультиплікатор
Грошове правило М.Фрідмена
Таргетування
Моделі соціально орієнтованої ринкової економіки
Державне регулювання економіки
Економічна політика
Об'єкти державного регулювання економіки
Суб'єкти державного регулювання економіки
Методи державного регулювання економіки
Ліцензії
Квоти
Норми
Стандарти
Грошово-кредитна політика
Грошова емісія
Кредитне регулювання
Операції на відкритому ринку
Державне замовлення

Питання до самоконтролю

1. Що таке господарський механізм?
2. Як пов'язаний господарський механізм з дією об'єктивних економічних законів?
3. Які основні функції виконує господарський механізм?
4. У чому суть тієї функції господарчого механізму, яка пов'язана з реалізацією базових відносин у суспільстві?
5. Як господарський механізм забезпечує поєднання й взаємодію продуктивних сил і виробничих відносин?

6. Як реалізується функція господарчого механізму, що забезпечує безпосереднє поєднання робочої сили і засобів виробництва?
7. Якими установами в державі забезпечується механізм поєднання робочої сили і засобів виробництва?
8. У чому сутність функції господарчого механізму, яка пов'язана з вирішенням суперечностей ринкової економіки?
9. Чому роль господарчого механізму в суспільному виробництві постійно зростає?
10. Які значні зміни відбулись у розвитку продуктивних сил наприкінці XIX ст.?
11. Які обставини, урешті-решт, привели до моделі ринкової економіки, що отримала назву соціально орієнтованої?
12. Якими були обставини, що сприяли появі теорії Дж.Кейнса?
13. У чому полягає новий (революційний) підхід Дж.Кейнса в оцінці можливостей ринкової економіки до саморегулювання?
14. Як Дж.Кейнс пов'язує між собою сукупний попит та інвестиції і яку роль у цьому відіграє мультиплікатор?
15. Як можна визначити мультиплікатор?
16. Як, за Дж.Кейнсом, можна стимулювати інвестиційний процес?
17. Чому ідея державного втручання в економіку Дж.Кейнса найбільш активно застосовувалась у країнах, де при владі були соціалісти або соціал-демократи?
18. У чому причини краху кейнсіанства?
19. Хто започаткував монетаризм і чому він сформувався на грунті критики кейнсіанства?
20. У чому суть монетаризму як теорії відтворення?
21. Яку суперечність в економіці монетаристи визначають як головну?
22. Які основні постулати є підґрунтям монетаризму як економічної теорії?
23. У чому полягає грошове правило М.Фрідмена?
24. Що таке політика таргетування?
25. Чим відрізняється монетаризм від кейнсіанства в трактуванні впливу грошей на показник ВВП?
26. У чому різниця між монетаризмом як науковою теорією і монетаризмом як певним напрямом економічної політики держави?
27. Які заходи були вжиті в США в період президентства Р.Рейгана, який запровадив економічну політику, засновану на монетаризмі?
28. Чи є соціально орієнтована модель ринкової економіки метою України?
29. Які особливості має соціально орієнтована економіка, що склалась у таких країнах, як Великобританія, Ірландія, Канада?
30. У чому особливості моделі соціально орієнтованої економіки, що сформувалась у Німеччині, Франції, Нідерландах, Австрії та Бельгії?

31. Які характерні ознаки має соціально орієнтована економіка в скандинавських країнах (Норвегії, Швеції)?
32. Чому скандинавський варіант соціально орієнтованої економіки є для нас найбільш привабливим?
33. Чому Україна ще не готова до орієнтиру на запровадження скандинавської моделі соціально орієнтованої економіки?
34. Які два основні шляхи переходу до ринкової економіки були використані країнами колишнього соціалістичного табору?
35. Які існують конкретні причини, що роблять об'єктивно необхідним втручання держави в економіку?
36. Чому серед економічної, соціальної, політичної і міжнародної функцій держави саме її економічна функція є визначальною?
37. Які основні напрями реалізації економічних функцій держави?
38. Що розуміють під економічною політикою держави?
39. Що є об'єктом державного регулювання в суспільному виробництві?
40. Хто є суб'єктом державного регулювання економіки?
41. Як рівень розвитку демократії впливає на загальну організацію суб'єктів державного регулювання економіки?
42. У чому виявляється певна обмеженість державного регулювання економіки?
43. Як класифікують методи державного регулювання економіки?
44. Які методи державного регулювання належать до прямих за своєю дією і що їх характеризує?
45. Що таке непрямі методи державного регулювання і в чому їх суть?
46. Які методи державного регулювання економіки виділяють за способом впливу на економічне життя суспільства?
47. Що включає в себе метод правового регулювання економіки?
48. Як субординовані правові акти нашої держави, що регламентують виробничі відносини в Україні?
49. Що таке адміністративні методи державного регулювання економіки, у чому їх перевага і недоліки?
50. Які основні інструменти входять у сукупність адміністративних методів?
51. Що таке ліцензії і чим зумовлена необхідність їх застосування?
52. Що таке квоти і яка їх роль у забезпеченні захисту вітчизняного товаровиробника?
53. Чому норми відіграють велику роль в організації державного регулювання економіки?
54. Що таке стандарти і чому у зв'язку з подальшою інтернаціоналізацією економіки вони набувають ключового значення для України?
55. Що таке санкції, який їх типовий діапазон?
56. Які санкції з приборкання монополізму і захисту конкуренції вживали у своїй історії США?

57. Чому в Україні санкції до порушників в економіці застосовуються рідко і нерішуче?
58. Як держава регулює економіку через ціну?
59. Які можливості цінового регулювання української економіки має український уряд і як на практиці це реалізується?
60. Які основні елементи входять до економічного методу державного регулювання економіки?
61. Чому податки виступають одним з головних важелів впливу держави на економіку?
62. Який стан податкової системи в Україні в сучасних умовах і які напрями її вдосконалення?
63. Що таке амортизація і чому вона відіграє велику роль у забезпеченні регулювання економіки з боку держави?
64. Чим вигідна прискорена амортизація для суспільства і тих підприємств, до яких вона застосована?
65. Що являє собою грошово-кредитна політика держави і які стратегічні цілі вона переслідує?
66. Чому контроль грошової емісії є одним із важливих напрямів впливу держави на економічні процеси?
67. Як діє кредитне регулювання на економіку країни?
68. Які загальні й спеціальні операції може здійснювати центральний банк, забезпечуючи реалізацію грошово-кредитної політики держави і виконуючи її регуляторні функції стосовно економіки?
69. Що являють собою операції центрального банку на відкритому ринку і які можливості їх застосування в сучасній Україні?
70. Що таке державне замовлення і яка його роль у державному регулюванні економіки?
71. У чому суть пропагандистських методів державного регулювання економіки?
72. Який інструментарій пропагандистських методів державного регулювання економіки і чому в сучасних умовах значення цього методу поступово зростає?

РОЗДІЛ XV

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІК

1. Процес зародження капіталістичної формації. Капіталізм вільної конкуренції.
2. Становлення й розвиток монополістичного капіталізму.
3. Державно-монополістичний капіталізм і становлення економіки змішаного типу.
4. Деякі моделі соціально орієнтованої економіки та їх особливості.
5. Перехідна економіка, її ознаки і моделі.

15.1. Процес зародження капіталістичної формації. Капіталізм вільної конкуренції

Капіталізм як економічна система сформувався на ґрунті феодалізму. Його економічну основу становили приватна власність феодалів на землю, яка була основним засобом виробництва, і особиста залежність головного виробника (селянина) від феодала. Більша частина землі була у власності поміщиків, а основна маса селян знаходилась у кріпосницькій залежності. Так , в Україні, за даними видатного українського вченого-статистика Д.П.Журавського (1810—1856 рр.), напередодні реформи 1861 р. поміщикам Київської губернії, які складали тільки 4 % від усього населення, належало 3/4 усієї землі. Селян-кріпаків було близько 1млн, що становило 58 % від усього населення губернії. Селянин-кріпак був, по суті, рабом, хоча, на відміну від останнього, він мав свою сім'ю, самостійно вів господарство на землі феодала, й останній не мав юридичного (але не фактичного) права позбавити його життя. Незакріпачене населення становило меншість і було пов'язано в містах (ремісники) цеховою структурою, а на селі общиною.

Феодалізм, як економічна система, базувався на натуральному господарстві з його рутинною традиційною технологією і дуже слабкими зв'язками між господарствами й регіонами. Але в надрах фе-

одалізму вже існувало й товарне виробництво. Воно характеризувалось певним динамізмом, потягом до встановлення тісних економічних зв'язків між виробниками і націленістю на вдосконалення виробництва. Товарне виробництво відображало певний стан розвитку продуктивних сил, і саме воно привело до розпаду феодальної системи виробництва. Воно дало поштовх первісному нагромадженню капіталу, який полягав у тому, що представники нового класу (буржуазії, а вона формувалась з багатих цехових майстрів, купців, лихварів, дворян, що почали займатися підприємництвом) шляхом насильства привласнювали собі засоби виробництва, а позбавлених засобів виробництва, а відтак, і засобів існування, громадян перетворювали на найманих робітників.

Слід зазначити, що феодальні відносини стримували розвиток виробництва. Мотивація кріпака до розвитку виробництва була дуже слабкою, а отже, його праця була малоефективною. Це усвідомлювали багато вчених. Навіть прихильники монархії нерідко виступали за наділення селян землею. Так, відомий український науковець і суспільний діяч В.П.Каразін (1773—1842 рр.) вважав за необхідне наділити селян землею за рахунок поміщиків і держави (8 десятин на одну особу), засобами виробництва, а відносини селян і поміщиків чітко регламентувати. Ще радикальніше висловлювались представники більш ліберального напряму економічної думки. Наприклад, Д.П.Журавський пропонував поміщикам звільняти селян з наділенням їх землею без будь-якого викупу. При цьому він вважав, що такі наділи мають становити від половини до двох третин тієї землі, яку вони використовували під час перебування в кріпацтві.

З іншого боку, у період розпаду феодалізму продуктивні сили, подані такою своєю складовою, як засоби виробництва, значно зросли в масштабах, включивши в процес суспільного виробництва величезну масу нових ресурсів. Їх ефективне використання вже не могло бути забезпечене на основі власності великих феодалів. Потрібно було таке реформування відносин приватної власності, яке б дозволило в особі власника персоніфікувати відповідальність виробника за ефективне використання ресурсів, пов'язавши цю відповідальність з потужним і теж персоніфікованим економічним інтересом даного власника.

Процес формування капіталістичних відносин почався в XVI ст. особливо посилився після буржуазних революцій, які були спрямовані на ліквідацію феодальних відносин. Перша така революція відбулася в Нідерландах в 1566—1609 рр. Вона поєднувала боротьбу проти феодалізму з боротьбою проти іспанського поневолення й була успішною. Але за масштабом і впливом на розвиток капіталізму в інших країнах

видатною подією стала Англійська буржуазна революція (1640—1689 рр.), успішно здійснена під керівництвом О.Кромвеля, який, за словами Ф.Енгельса, поєднував в одній особі Робесп'єра і Наполеона Англійської революції. Згодом буржуазні революції знизу, як-то Велика Французька революція (1789—1794 рр.), або зверху, як відміна кріпацтва в Росії внаслідок реформи 1861 р., привели до формування юридично вільних людей, основна маса яких була позбавлена засобів виробництва і засобів існування, а тому була змушена продавати свою робочу силу.

Становлення капіталізму позначилося бурхливим розвитком продуктивних сил. Особливо це виявилося наприкінці XVIII — на початку XIX ст., коли спочатку в Англії, а потім і в інших країнах відбувся промисловий переворот. Його суть полягала в тому, що основу виробництва склала велика машинна індустрія, а головною ланкою промислового виробництва стала фабрика.

Капіталістичне товарне виробництво — це виробництво економічно відокремлених, тобто незалежних виробників. Отже, з одного боку, це приватне виробництво, яке здійснюється задля задоволення потреб власника засобів виробництва і в умовах розвинутої (капіталістичної) форми цього виробництва, а вона є економічно панівною, це реалізується через отримання прибутку. З іншого боку, товарне виробництво в масштабах усієї держави — це суспільне виробництво, покликане задовольняти потреби всіх членів цього суспільства. Останні ніяк не можуть до початку виробництва визначити кількісні, якісні й структурні вимоги щодо продукції, яку збирається виготовляти приватний товаровиробник. Ці дві протилежні сторони товарного виробництва (приватна й суспільна) не можуть існувати одна без одної, а єдність цих протилежних сторін забезпечується через ринок, на якому, з одного боку, формується сукупний попит усіх членів суспільства, а вже відповідно до нього товаровиробник пропонує товари.

Ринок, таким чином, виступає як механізм, який через ціну на товар доводить товаровиробнику необхідну інформацію стосовно суспільної потреби в конкретному товарі і стосовно відповідності його якісних і кількісних характеристик попиту з боку споживачів. Цей механізм А.Сміт влучно порівнює з «невидимою рукою». Виробник, дбаючи про власний інтерес, що реалізується через отримання прибутку, може здійснити це, тільки задовольняючи потреби інших громадян у товарах і послугах. І чим повніше і якісніше він це буде робити, тим більшими будуть його можливості в задоволенні власних потреб.

Особливість цього механізму і водночас його велика перевага полягає в тому, що він, з одного боку, задіює надзвичайно потужний

творчий потенціал власника засобів виробництва стосовно організації виробництва і його постійного розвитку. З іншого боку, механізм ринку — це саморегульований механізм, який автоматично забезпечує задоволення потреб з урахуванням постійної якісної і кількісної зміни сукупного попиту.

Дія цього механізму забезпечувалася наявністю такого важливого явища, як конкуренція. По суті, це боротьба товаровиробників за найліпші умови виробництва і збуту своїх товарів, тобто за збільшення прибутку. Довгий час, від зародження капіталізму і майже до кінця XIX ст., ця конкуренція була вільною. Вона відбувалася між незалежними товаровиробниками, кожен з яких не мав можливості впливати ні на обсяг випуску або реалізації продукції в суспільстві, ні на зміну цін на ринку. Цей період увійшов в історію як період розвитку капіталізму вільної конкуренції, або чистого капіталізму.

Розкриваючи особливості цього етапу в розвитку капіталістичного товарного виробництва, слід звернути увагу на два важливі моменти.

По-перше, панування вже не феодальної, а капіталістичної приватної власності з її потужним стимулом до реалізації, а саме прибутком, забезпечило швидкий розвиток виробництва, відносно якого обмеженість ресурсів ще не виступала вирішальною домінантою. Масштаби суспільного відтворення, як в окремих країнах, так і у світі загалом, були ще відносно невеликими.

По-друге, розвиток виробництва здійснювався значною мірою за рахунок нещадної експлуатації найманого робітника. Останній не тільки не був ще достатньо організованим, а навіть не усвідомлював дійсних причин свого жалюгідного існування. Підтвердженням цього був, наприклад, рух луддитів (руйнівників машин) в Англії наприкінці XVIII — на початку XIX ст.

Наслідком цих базових моментів у розвитку капіталізму вільної конкуренції став дуже потужний , спресований у короткому історичному часі розвиток капіталізму. Проблема обмеженості ресурсів ще не була досить гострою, а тому дозволяла потужний екстенсивний розвиток виробництва. З іншого боку, скрізь панувала безправність і жалюгідний стан життя найманих робітників. Це з великою силою реалізму описав у своєму романі «Жерміналь» великий французький письменник Е.Золя. Боротьба робітників проти капіталістів була ще мало організованою, і це давало останнім можливість отримувати надприбутки за рахунок нещадної експлуатації робочої сили. Достатньо сказати, що в царській Росії до Морозівського страйку 1885 р. тривалість робочого дня законодавчо не була обмежена.

15.2. Становлення і розвиток монополістичного капіталізму

Наступний етап у розвитку товарного виробництва отримав назву монополістичного капіталізму. Він починає формуватись в останній третині XIX ст., і перехід до цього етапу пов'язаний з революційними змінами в продуктивних силах. У цей період відбулася науково-технічна революція. За короткий історичний час було винайдено спосіб передачі електроенергії на відстань, двигун внутрішнього згорання, брати Райт вперше піднялись у небо на літаку, винайдено радіо. З'явилися трамвай, автомобіль, тепловоз, а в металургійному виробництві — бесемерівський та мартенівський способи виплавки сталі. На фоні цих величезних зрушень у продуктивних силах конкуренція приводила до концентрації капіталу і виробництва. Згодом з'являється і таке явище, як централізація капіталу, коли окремі підприємці заради збільшення прибутку об'єднують свої капітали. Це об'єднання було як добровільним, так і недобровільним, яке здійснювалось унаслідок поглинання однією більш потужною фірмою іншої, менш сильної. На базі концентрації та централізації капіталу та виробництва виникають ***монополії***. Це великі потужні підприємства, які виготовляли таку частку продукції, що давала їм можливість установлювати ціни на ринку й отримувати надприбутки.

Слід зазначити, що поява монополій є об'єктивним явищем, яке обумовлено дією економічних законів товарного виробництва. Гонитва за прибутком, дія закону додаткової вартості породжують конкурентну боротьбу, наслідком якої є концентрація виробництва й капіталу. Ці явища в умовах науково-технічної революції надзвичайно посилюються і ведуть до виникнення промислових монополій.

Процес концентрації і централізації виробництва та капіталу був суперечливим і дуже різноманітним. Це привело до появи різних форм монополістичних об'єднань. До найбільш простих форм монополістичних об'єднань слід віднести такі як рінги, корнери, пули, конвенції. Вони являли собою, як правило, тимчасові угоди між капіталістами з метою отримання максимального прибутку. Коли мета досягалась, такі об'єднання розпадались, бо тимчасовий характер їх існування обумовлювався вже в момент їх створення. Учасники таких об'єднань найчастіше домовлялись про єдині ціни, за якими вони будуть продавати свій товар протягом певного періоду.

У подальшому формуються більш стійкі й організаційно доволі складні форми монополістичних об'єднань. Класичними формами таких об'єднань стали картелі, синдикати, трести й концерни.

Картель — це об'єднання підприємств, як правило, однієї галузі, у якому кожен учасник зберігає власні виробничу й комерційну самостійність. Учасники такого об'єднання, як правило, домовляються про встановлення єдиної монопольно високої ціни. Це є головною базою для отримання монопольно високого прибутку. Але рішення про високі ціни практично завжди доповнюється угодою про поділ ринку збуту, обмеження виробництва продукції шляхом установлення відповідних квот для кожного члена картельного об'єднання, а також санкції проти тих його учасників, хто порушує встановлені правила.

Картельна форма монопольних об'єднань мала місце в багатьох країнах, але найбільш поширеними були картелі в Німеччині. Особливо це посилилось з приходом до влади в 1933 р. Гітлера. Його уряд проводив програму примусового картелювання.

Синдикат — це така форма монопольного об'єднання, учасники якого зберігають свою виробничу самостійність, але втрачають комерційну. Це досягається шляхом створення спільної організації зі збуту продукції, що приводить до зменшення витрат на реалізацію продукції для кожного члена такого об'єднання і прискорює сам процес реалізації. Наслідком цього є зростання прибутку.

Найбільш поширені синдикати були в царській Росії. Дуже потужні й відомі — були такі синдикати, як «Продамент», «Продвугілля», «Продвагон» та ін. Вони забезпечували реалізацію відповідних товарів і давали їх учасникам величезні прибутки.

Трест являє собою таку організаційну форму монополістичного об'єднання, у якому його учасники втрачають свою і комерційну, і виробничу самостійність. Поява трестів приводить до певної модифікації відносин капіталістичної власності. Приватний власник передає свою власність тресту, а взамін отримує акції, які роблять його співвласником цього монополістичного об'єднання. Трести об'єднують як підприємства однієї галузі, так і виробників різних галузей. Останнє особливо характерне для тих підприємств, які пов'язані між собою вертикальними виробничими зв'язками. Наприклад, об'єднуються підприємства, що видобувають залізну руду, вугілля, і ті, які виплавляють сталь. На базі такого об'єднання виникають *комбінати*, які не тільки забезпечують монопольно високі прибутки їх власникам, але й посилюють їх становище на ринку. Особливо це помітно в умовах криз, через те, що комбінат має більше простору до пристосування до змін ринкової кон'юнктури і може в більш широкому діапазоні маневрувати цінами.

Трести набули найбільшого поширення в США. Цю країну невипадково називають країною трестів. Потужність і масштабність цих

об'єднань вражає. Так, на підприємствах американського стального треста «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», який було створено в 1901 р., усередині XX ст. працювало майже чверть мільйона працівників.

Найбільш високий рівень монополістичного об'єднання поданий ***концерном***. Він являє собою об'єднання, як правило, підприємств різних галузей на основі фінансової залежності. Це досягається найчастіше шляхом скуповування концерном контрольного пакету акцій інших підприємств, які в такий спосіб потрапляють під його контроль і входять до цього об'єднання.

Особливістю концерна є його багатофункціональність. Як правило, він охоплює не тільки виробників продукції, а й ті компанії, що займаються її транспортуванням та збутом, а також банки і фінансові установи. Поряд із цим концерни характеризуються також тим, що вони утворюються не шляхом укладання відповідної угоди, а шляхом купівлі контрольного пакету акцій. У цих умовах компанії і фірми, що входять до певного концерну, формально зберігають свою незалежність, що посилює концерн, бо за певних обставин дає можливість перекласти ризик на окреме підприємство і тим самим суттєво обмежити свою відповідальність.

Виникнення монополії приводить до суттєвих змін у суспільному виробництві, які є наслідком зміни у відносинах капіталістичної власності. *По-перше*, монополістичний капітал, а відтак, і його представник-монополіст, установлюють своє панування в суспільному виробництві. *По-друге*, відбувається поєднання промислового й банківського капіталу та утворення фінансового капіталу. Усе це призвело до надзвичайного посилення монополістичного капіталу і суттєвого ускладнення та загострення соціальних суперечностей, притаманних капіталістичній економіці.

Як уже було підкреслено, монополія виникає як наслідок концентрації і централізації виробництва, що, у свою чергу, породжується конкурентною боротьбою. У цьому сенсі вона є антитезою конкуренції, але повністю її знищити не може. Конкуренція залишається в тих сферах виробництва, які ще не охоплені або мало охоплені монополіями. Такі сфери є, і це, перш за все, сільське господарство, роздрібна торгівля, сфера послуг тощо. Це традиційна конкурентна боротьба, яка була притаманна домонополістичному капіталізму і яка була панівним видом конкуренції.

Поряд з цим видом конкурентної боротьби запекле суперництво точиться між монополіями і немонополізованими підприємствами галузі, які ще називають ***аутсайдерами***. Зрозуміло, що сила монополій і сила аутсайдерів мало порівнювані, проте цей вид конкуренції не зникає. Причина полягає в тому, що, з одного боку, високі ціни, які встановлюють монополії, дають можливість існувати й аутсайдерам з їх,

як правило, більшими витратами на виробництво. З іншого боку, у процесі довгого (протягом століть) розвитку товарного виробництва в капіталістичному суспільстві сформувався стійкий стереотип, що заполонив свідомість широких верств населення. Його суть полягає в тому, що стати підприємцем, мати «свою справу» — це і є найвищий масовий варіант самовираження. Це формує постійне прагнення до підприємницької діяльності і на практиці означає, що на зміну збанкрутілим аутсайдерам знову й знову приходять нові.

Жорстока конкурентна боротьба йде і між монополіями як в одній галузі, так і між монополіями різних галузей. Останнє пов'язано, перш за все, з тим, що розвиток науки зробив можливим випуск товарів-замінників, які ще називають товарами-субститутами. Часто такі товари-замінники набувають таких властивостей, які притаманні первісному товару. Так, рибальські сітки, зроблені із штучного матеріалу, набагато ефективніші від тих, що сплетені з природного матеріалу. Усе це посилює конкурентну боротьбу.

Сама монополізація включає під час свого утворення різних власників, частка яких у монополістичному об'єднанні є різною, що стає ще однією з причин конкурентної боротьби, яка точиться вже всередині самих монополій.

Підсумовуючи усе вище викладене, можна стверджувати, що монополія не ліквідує конкуренції, але суттєво ускладнює та видозмінює її. Найважливішим наслідком цих змін стає значне послаблення конкуренції як механізму, що є підґрунтям саморегулювання ринкової економіки. Отже, конкуренція зберігається, але механізм її дії зазнає суттєвих змін, які завдають суспільному відтворенню, організованому на ринкових засадах, великих втрат.

Монополія, як відомо, установлює монопольно високі ціни, і за їх рахунок отримує надприбутки. У цьому сенсі виникає питання про дію закону вартості. Він зберігає свою дію, хоча й модифікується через утворення монопольних цін. Як і в умовах домонополістичного капіталізму, основою ціни є вартість. Так, монополія може значно підвищити ціну, відхиляючи її від вартості і отримуючи в такий спосіб надприбуток. Але ці дії монополії теж обмежені, бо є певні умови, з якими доводиться рахуватись.

По-перше, це дія закону попиту, який із зростанням ціни на товар, за інших незмінних чинників, зменшує попит, спричиняє його скорочення, а відтак, і зменшення прибутку виробника.

По-друге, це постійна загроза, що стоїть перед будь-яким виробником у можливості налагодження випуску конкурентом товару-субституту з прийнятною для споживача ціною реалізації.

По-третє, цінова конкуренція є надзвичайно небезпечною за своїми наслідками, вимагає великих витрат і стримує монополію від встановлення занадто високих цін, бо вони посилюють присутність на ринку конкурентів.

Але попри це монопольна ціна відрізняється від вартості і дає можливість отримати монопольний прибуток. Що ж є його джерелом і який механізм забезпечує його отримання монополією? *Джерелом* є праця найманого виробника, але витрачена на немонополізованих підприємствах. Надходить же вона до монополістів через перерозподіл. Ще К.Маркс у своєму «Капіталі» звертає на це увагу. Він пише, що «монопольна ціна певних товарів лише б перенесла частку прибутку виробників інших товарів на товари з монопольною ціною» (Маркс К., Капітал, т.II, с. 432).

Таким чином, монополія не знищує дію об'єктивних законів товарного виробництва, але суттєво модифікує форми їх прояву. Що ж стосується всього суспільного відтворення, то вплив монополії є неоднозначним.

З одного боку, поява монополій стає потужним поштовхом для розвитку продуктивних сил. Монополії формуються на базі великого виробництва. Саме воно є його виробничо-економічною базою і водночас відкриває нові можливості щодо ефективного використання продуктивних сил. Конкретно це пов'язано з такими моментами:

- перш за все, монополія як великомасштабне виробництво здійснює масовий випуск продукції великими серіями;
- серійність виробництва, у свою чергу, веде до ефективного застосування принципово нової техніки і технологій;
- на базі великомасштабного серійного виробництва подальший розвиток отримує розподіл праці, а відтак, і спеціалізація виробництва;
- наслідком спеціалізації стає посилення її зворотного боку — кооперації виробництва, яка втягує в орбіту монополій і аутсайдерів (немонополізовані підприємства);
- посилення виробничого комбінування, що виходить за межі власне монополій, суттєво змінює все суспільне виробництво в напрямі його більш ефективної організації;
- зростання суспільного характеру виробництва піднімає на новий щабель якість продукції, що виробляється. Поширеною стає сертифікація продукції і широке застосування стандартів;
- зосередивши великі фінансові ресурси, монополії активно сприяють розвитку науки, безпосередньо поєднуючи її з виробництвом.

Загальним наслідком цих позитивних моментів, які пов'язані з монополією, став потужний розвиток продуктивних сил. Відбулася трансформація капіталізму вільної конкуренції в монополістичний ка-

піталізм. Ця нова модель ринкової економіки, не змінивши товарної форми суспільного виробництва, внесла суттєві зміни в саму організацію його функціонування.

Але панування монополій призвело також до певних негативних наслідків як з погляду механізму функціонування ринкової економіки, так і з погляду посилення соціальних суперечностей у суспільстві.

Перш за все, монополії, які з'явились унаслідок конкурентної боротьби, внесли суттєві зміни в саму конкуренцію. Вони обмежили вільну конкуренцію і змінили її характер. Якщо раніше вона була спрямована на витіснення конкурента з ринку, то тепер — на його знищення. Це, у свою чергу, вплинуло на механізм саморегулювання ринкової економіки, адже вільна конкуренція була його важливим складовим елементом.

Ускладнення суспільного виробництва, посилення його суспільного характеру і неможливість через видозмінену й обмежену конкуренцію забезпечити автоматичне саморегулювання виробництва призвели до посилення економічних криз, що, урешті-решт, призвело до світової економічної кризи 1929—1933 рр.

Негативні соціальні наслідки панування монополій виявилися, насамперед, у тому, що представники монополістичного капіталу отримували надприбутки за рахунок можливості встановлення високих цін на свою продукцію. Це за певних обставин могло стати і реально ставало гальмом запровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки, які б могли суттєво зменшити вартість, а відтак, і ціну продукції, що виготовлялась монополіями.

Ще більш помітні ті негативні явища, які є наслідком розвитку монополій і стосуються всієї сукупності виробничих відносин суспільства. Перш за все, монополія отримує можливість підвищити норму додаткової вартості на своїх підприємствах. Удосконалюючи виробництво, застосовуючи новітні досягнення, монополія здатна суттєво інтенсифікувати витрати робочої сили. І це досягається не тільки за рахунок досить примітивного прискорення руху конвеєра, а й за рахунок широкого використання інтелектуальних здібностей людини.

Поряд з цим у монополії є реальні можливості за рахунок цін, споживчого кредиту й інших подібних методів перерозподіляти на свою користь частину необхідного продукту, який отримує найманий робітник. З появою монополій, а разом з цим і монополістичної верхівки, посилюється розмежування в середовищі самих власників засобів виробництва. Монополістичний капітал отримує надприбутки і за рахунок тієї частини підприємців, які не входять у структуру монополій. Усе це ускладнює й загострює соціальні суперечності в суспільстві.

Посилення соціальних суперечностей зумовило до зростання (порівняно з домонополістичним періодом) рівня організації найманих робітників. Це привело до певних позитивних наслідків, одним з яких стало прийняття законів проти монополій. Уже наприкінці XIX ст. в США і Канаді формується перше антимонопольне законодавство.

Але узагальнюючим результатом повновладдя монополістичного капіталу стало загострення соціальних суперечностей. Протистояння інтересів різних соціальних груп суспільства сягає величезних масштабів. Певною мірою і Велика депресія 1929—1933 рр., і дві світові війни були викликані тими суперечностями, що сформувалися між гігантським розвитком продуктивних сил, якого вони досягли на монополістичному етапі розвитку ринкової економіки, і виробничими відносинами, що вже не відповідали рівню й характеру розвитку цих продуктивних сил.

15.3. Державно-монополістичний капіталізм і становлення економіки змішаного типу

Стадія монополістичного капіталізму завершується у високорозвинених країнах у першій половині XX ст. На зміну приходить епоха державно-монополістичного капіталізму. Саме такий термін для визначення цього етапу в розвитку товарного виробництва стає досить поширеним у наукових колах і особливо активно підтримується представниками марксистського напряму економічної теорії. Але поряд із цим з'явились і широко використовуються для характеристики сучасного етапу в розвитку капіталістичної системи такі терміни, як «змішана економіка» та «соціально орієнтована ринкова економіка». Яке з цих визначень найбільш повно відображає сутність сучасного етапу в розвитку капіталізма, з'ясуємо нижче, після того, як охарактеризуємо як причини, що обумовили цей етап, так і конкретні його особливості.

Основою трансформації монополістичного капіталізму в нову стадію розвитку є розвиток продуктивних сил. Саме з середини минулого століття починається науково-технічна революція, яка охоплює всі сфери суспільного життя. Автоматизація виробництва, продукування штучних матеріалів із заданими наперед властивостями, атомна енергетика, електронно-обчислювальні машини, освоєння космосу — ось далеко не повний перелік великих досягнень людства, зроблених у надзвичайно стислий історичний період. Ці, а також інші великі дося-

гнення докорінно змінили речовий фактор виробництва. Він тепер у великій кількості галузей поданий автоматизованими системами з виробництва продукції. Якщо в умовах монополістичного капіталізму у виробництві панувала механізація, яка вивільняла людину від функцій з безпосереднього впливу на предмети праці, залишаючи за ним функції контролю, управління й регулювання виробничих процесів, то автоматизація ставить людину над виробничим процесом. Вона часто не тільки звільняє його від управлінських і контрольних функцій, а й значно посилює емоційні та інтелектуальні здібності людини.

Революційний характер нової техніки привів до докорінних змін у робочій силі. Свій прояв вони знайшли, перш за все, у такому:

- різко зросла частка науково-технічних працівників у загальній кількості економічно активного населення;
- кваліфікаційна структура сукупного робітника змінилась у бік працівників високої кваліфікації;
- сформувалася кваліфікація нового типу, яка передбачає широку загальноосвітню підготовку й спеціальну професійну підготовку;
- суттєво посилилася роль тих складових сукупної робочої сили, які пов'язані з менталітетом нації, з тими її особливостями, які притаманні культурі і традиціям конкретного народу.

Зміни в продуктивних силах знайшли своє відображення в масштабах виробництва і в організаційно-виробничій структурі господарюючих суб'єктів. Практично зникають такі монополістичні структури, як картелі та синдикати. Натомість з'являються картельні угоди вже між великими монополіями. Дуже часто вони виходять за національні кордони і створюють надпотужні транснаціональні корпорації (ТНК). В їх утворенні чітко відображається процес усуспільнення виробництва, але вже в межах усього світового господарства.

Кардинальні зміни в розвитку продуктивних сил вимагають і суттєвих змін у всій сукупності виробничих відносин. Особливістю цього етапу в розвитку капіталізму є те, що ці зміни в розвинених країнах відбуваються переважно еволюційним шляхом, хоча часто й супроводжуються гострим соціальним протистоянням. Головна причина такого відносно мирного реформування виробничих відносин і набуття ними форм, адекватних сучасному рівню розвитку продуктивних сил, полягає в такому:

♦ організованість найманих працівників досягла такого рівня, який дозволяє їм реально відстоювати свої права і поліпшувати власне матеріальне становище;

♦ сучасне виробництво вимагає високого рівня культури найманого робітника, змінює саму структуру сукупної робочої сили в бік зрос-

тання науково-технічного персоналу, залучає найманого робітника до управління виробництвом. Усе це суттєво поліпшує рівень задоволення потреб людини, веде до вдосконалення виробничих відносин і суттєво посилює демократизацію суспільства;

♦ посилення суспільного поділу праці веде до зменшення напруження в протистоянні малого та середнього бізнесу і монополій. Останні не без вигоди для себе включають цей бізнес у свою систему організації виробництва, переоснащуючи й модернізуючи ці ланки суспільного виробництва;

♦ відбувається помітна зміна в економічному базисі суспільства, а саме у відносинах власності. Це відображається в певній диффузії капіталістичної власності, бо частина (хоча й мала) об'єктів такої власності через акції переходить до досить широких верств населення. Це не змінює природи монополій і не загрожує власності монополістів, але суттєво демократизує суспільство. Поряд з цим відбувається розвиток колективної та державної власності. Усе це разом помітно пристосовує відносини власності до рівня розвитку сучасних продуктивних сил, робить їх більш відповідними цьому рівню;

♦ у розвинених країнах у післявоєнний період різко посилилася роль держави, яка безпосередньо втручається в економіку, долаючи негативні наслідки ринкової організації виробництва. В умовах високого рівня демократизації всієї сукупності суспільних відносин держава вже не виступає тільки захисником інтересів великих власників (капіталістів), а реально орієнтується на інтереси широких верств населення.

З огляду на ці зміни повернемося до термінології, що фіксує особливості сучасного визначення характеру капіталістичного виробництва. У цьому сенсі термін «державно-монополістичний капіталізм», безсумнівно, має право на існування, бо він відображає реальну взаємодію держави й монополій з метою підтримки останніх, як у системі національного виробництва, так і за його межами, на світовому ринковому просторі. Але цей термін має і певний недолік, бо акцентує увагу на одному, хай і дуже важливому аспекті. Проте цільова спрямованість державного втручання в економіку (як, до речі, і її взаємодія з монополіями) знаходиться не тільки в площині інтересів монополії. Воно значно ширше й зорієнтовано на інтереси всіх верств населення.

Що ж стосується терміна «*змішана економіка*», то він робить наголос на певному протистоянні державної і приватної власності. Але це протистояння досить умовне, і не виходить за межі сутності, бо в ринковій економіці кожна з форм власності (у тому числі й державна) мають власну «нішу», власні особливості, які роблять організацію виро-

бництва й суспільного життя загалом на базі кожної з них найбільш ефективною в тій чи іншій сфері.

Найбільш повно характеризує сучасний стан розвитку капіталістичного виробництва термін «*соціально орієнтована ринкова економіка*». Дійсно, цей термін фіксує, по-перше, головну ознаку сучасного капіталізму, яка залишається за своєю глибинною суттю незмінною, а саме наявність товарної ринкової форми організації суспільного виробництва. Сюди входить і конкуренція, і монополізація як її наслідок і певне злиття монополії з державою. Усе це внутрішні ознаки розвитку цілісного, а саме ринкової економіки. З іншого боку, цей термін чітко визначає загальну функціональну спрямованість розвитку всієї системи сучасного ринкового господарства. Воно дійсно зорієнтовано на людину, на забезпечення її добробуту й досягнення справедливості, яка в межах ринкової економіки не може бути повною, але може мати досить високий рівень.

Отже, соціально орієнтована ринкова економіка, з одного боку, є наслідком розвитку продуктивних сил і однією з найбільш оптимальних форм їх реалізації. Вона втілює у своєму економічному організмі як переваги ринкового механізму саморегулювання, так і позитивні сторони державного втручання в економіку. Цей симбіоз стихійно-автоматичної і планової організації суспільного виробництва відображає як високий рівень самоорганізації приватної власності з її внутрішнім плануванням, високим рівнем раціоналізму, ощадливості й постійного потягу до підвищення ефективності виробництва, так і високий рівень усуспільнення виробництва, який вимагає координації дій усіх учасників суспільного відтворення у пошуку найбільш оптимальної організації всього економічного й соціального життя суспільства.

Поряд з цим соціально орієнтована ринкова економіка, як кінцеву мету свого функціонування визначає розвиток людини та її добробут. Це є не тільки наслідком потягу людства до соціальної справедливості. Головною причиною такої орієнтації є само виробництво. Рівень його розвитку як неодмінну умову вимагає наявність високоорганізованої, висококваліфікованої робочої сили, яка реалізує у виробництві не стільки свої енергетичні й транспортні функції (це все давно перекладено на плечі машин), і навіть значною мірою управлінські функції, скільки свої розумово-творчі функції. Це робить розвиток людини, задоволення її багатоманітних потреб, демократизацію її життя необхідною передумовою економічного зростання. Більше того, ефективність функціонування суспільного виробництва в окремій країні начною мірою залежить вже не тільки від професійно-кваліфікаційного ступеня розвитку робочої сили, а й від можливості використання всього спектра

особливостей культурного й духовного розвитку конкретної нації. Це часто стає вирішальним моментом у досягненні високих результатів економічного й соціального розвитку конкретної нації. Підтвердженням цьому може бути та сама Японія, держава з відносно невеликою територією, удвічі меншою, ніж територія України, яка досить бідна на природні корисні копалини, але яка досягла небачених економічних і соціальних результатів і є однією з найбільш потужних держав світу.

15.4. Деякі моделі соціально орієнтованої ринкової економіки та їх особливості

Розвиток ринкової, або ж як ми традиційно говоримо, капіталістичної економіки в сучасних умовах реалізується в різних конкретних формах функціонування національної економіки. Усі вони характеризуються високим рівнем розвитку продуктивних сил, але кожна з них в організації взаємодії всіх факторів економічного зростання має певну специфіку. Це багатогранння об'єктивного (розвиток продуктивних сил) відображає можливості суб'єктивного забезпечення найбільш ефективного розвитку суспільства з огляду на конкретні перешкоди для такого розвитку й на особливі умови, що можуть забезпечити прискорення розвитку суспільного відтворення. Розглянемо найбільш рафіновані і, головне, найбільш ефективні моделі організації соціально орієнтованої ринкової економіки в окремих країнах.

Одна з перших сучасних моделей соціально орієнтованої ринкової економіки сформувалася в післявоєнній Німеччині й отримала назву *«Соціальне ринкове господарство»*. Його теоретичною базою стали ідеї неолібералізму і його теоретиків — В.Ойкена, Л.Ерхарда та ін. Як відомо, неолібералізм базується на принципі індивідуальної свободи, який, у свою чергу, ґрунтується на приватній власності, високій культурі поведінки індивіда, його повазі до закону, чесності, відданості своїй професії тощо. У центрі «соціального ринкового господарства» стоїть людина, яка вільна у своїх діях, незалежна від будь-якого диктату влади, здатна реалізувати свій творчий потенціал, людина, що реалізує свою людську сутність у вільному змаганні з іншими. Саме така людина за твердженням Л.Ерхарда, здатна забезпечити високий рівень ефективності функціонування економіки.

Що ж стосується держави, то вона повинна, перш за все, створити для діяльності кожного сприятливе макросередовище, яке б було адек-

ватне ринковій економіці. Це досягається, насамперед, шляхом захисту вільної конкуренції. Цей принцип розповсюджується й на тих, хто за якихось умов потрапив у скрутне становище. Держава не рятує нікого від ринкових ризиків і не допомагає у випадку втрат, які стали наслідком прорахунків самого господарюючого суб'єкта. Держава допомагає тільки тим, хто потрапив у таке становище тільки через незалежні від нього обставини і тільки в масштабах, необхідних йому для подальшої самостійної діяльності.

Поряд із цим у соціально орієнтованому господарстві перерозподільчі функції держави певним чином обмежені та спрямовані на втілення філософії цієї моделі, а саме створення рівних умов для самореалізації вільної, незалежної від держави, законослухняної і творчої людини.

Ця модель історично виправдала себе й забезпечила високий рівень розвитку економіки Німеччини. Третє місце у світі за абсолютними розмірами ВВП, високий рівень життя населення й потужні соціальні досягнення в цій країні є яскравим тому підтвердженням.

Утілена в життя в Німеччині соціально орієнтована ринкова модель стала успішною передусім унаслідок того, що ті форми організації виробничих відносин, які формувались у цій державі, відкривали найбільш широкий простір для розвитку продуктивних сил в їх сучасному стані. Це стало основною причиною здобутків соціально-економічного розвитку даної країни. Але не слід забувати, що успіху в реалізації німецької моделі соціально орієнтованої ринкової економіки сприяла й низка інших, не визначальних, але дуже важливих чинників. Серед них заборона Німеччині мати велику армію, що суттєво зменшило в німецькій державі витрати на непродуктивні цілі, дуже потужна фінансова допомога цій країні з боку США за так званим планом Маршалла тощо. Серед останніх можна назвати для прикладу й той факт, що практично все вціліле обладнання за репараціями було вивезено в СРСР, а натомість Німеччина могла за допомогою американського капіталу відновлювати свою промислову базу на новітніх за тих часів технологіях і в такий спосіб забезпечила собі масове оновлення основного капіталу.

Друга успішна модель соціально орієнтованої ринкової економіки сформувалася у Швеції. На відміну від німецької моделі, вона характеризується більш рафінованою спрямованістю на пересічного громадянина й бажанням досягти максимально можливої в ринкових умовах соціальної справедливості.

Шведська модель ринкової економіки сформувалась у XX ст. За мету було поставлено досягнення високого рівня життя всіх верств на-

селення. При цьому саме держава мала забезпечити цей рівень. Реформування економіки почалось в 30-ті роки минулого століття.

Шведська модель отримала назву *«демократичний соціалізм»*. В її основі було, з одного боку, збереження ринкової економіки, яка базується на приватній власності (95 % усіх підприємств Швеції належать приватним власникам). З іншого боку, це потужна соціалізація сфери розподілу національного доходу через використання податково-трансфертного механізму. У Швеції держава своїм громадянам надає безкоштовне комфортабельне житло. Якщо ж громадянин орендує житлове приміщення, то держава повністю компенсує орендну плату. Багато споживчих товарів дотується, що робить їх доступними для широких верств населення.

Щоб забезпечити рівність і високий рівень соціального захисту населення, була введена високопрогресивна система податків. Максимальна ставка оподаткування особистих доходів склала 86 %. Механізм державного втручання в економіку був зосереджений на підтримці цін в аграрному секторі, ужитті заходів для послаблення циклічності розвитку економіки, досягненні повної зайнятості й розбудові соціально справедливої системи соціального захисту. Остання зосередилася на страхуванні населення від хвороб, безробіття, нещасних випадків на виробництві. Водночас було введено загальну народну пенсію, а також безплатну освіту й медичне обслуговування у формі обов'язкового медичного страхування. Народна пенсія означає, що вона сплачується в разі досягнення відповідного вікового рубежу не як колишньому працівнику, а як громадянину, тобто не залежить ані від зарплати, ані від стажу його роботи. Поряд із цим була запроваджена допомога дітям, і держава взяла на себе витрати, пов'язані з підвищенням кваліфікації та перекваліфікації тих, хто став безробітним.

Реалізація цих заходів дала можливість потужно підняти рівень життя населення й перетворити Швецію на одну з найрозвинутіших країн. Шведську модель часто називають *соціалістичною ринковою економікою*, і в цьому є певний сенс, бо саме в цій країні найбільш повною мірою реалізовано принципи справедливості й рівності, але не на основі бідності, а навпаки. Достатньо зазначити, що на початку XXI ст. у Швеції розмір ВВП на одного жителя дорівнював більше 20 000 дол. США.Середня тривалість життя в чоловіків становила 77 років, а в жінок — 83 роки. При цьому економіка країни залишається ринковою. Як і раніше, 95 % усіх підприємств Швеції знаходиться в приватній власності. Держава не втручається в діяльність підприємств і не прагне формувати певну структуру національної економіки. Вона, перш за все, здійснює перерозподільчі процеси й забезпечує соціальний захист населення.

Характеризуючи шведську модель соціально орієнтованої ринкової економіки як форму успішної реалізації принципів рівності і справедливості, слід відзначити, що вона наприкінці минулого століття зазнала суворих випробувань, які країна успішно подолала. Так, на початку 90-х рр. економіка Швеції характеризувалася багатьма негативними явищами. До них слід віднести різке зменшення темпів економічного зростання, високий рівень інфляції, безробіття, яке з урахуванням прихованого досягало майже 13 %, дефіцит державного бюджету, що досяг на початку 1990-х р. 15 %. Ці негативні процеси були наслідком певних причин — як внутрішніх, так і зовнішніх.

До внутрішніх причин слід віднести те, що перерозподіл більшої частини ВВП (54 %) через державний бюджет призводить до нарощування бюрократичного апарату і, головне, до не завжди ефективної витрати коштів як, наприклад, у вигляді допомоги господарствам з неефективною організацією виробництва. У цьому ж напрямі діяли й потужні соціальні виплати, які призводили до розвитку в населення споживацької психології.

До зовнішніх причин слід віднести енергетичну кризу наприкінці XX ст. Різке подорожчання нафти на світовому ринку мало для Швеції дуже негативні наслідки. У цьому напрямі діяла й нестійка кон'юнктура світового ринку, особливо щодо традиційних товарів шведського експорту (ліс, залізна руда). Вихід на ринок сировини нових держав призвів до падіння цін на багато видів сировинної продукції. Але Швеція вжила низку ефективних заходів. Серед них — зменшення податкового тиску і перехід від високопрогресивного до прогресивного оподаткування. Перебудова соціального страхування на основі підвищення його ефективності й адресності. Велику роль зіграло й те, що економіка країни після її вступу в Європейський Союз отримала нові шанси. Ці шанси були успішно використані і у Швеції. Поряд з видобувною промисловістю з'явилося потужне машинобудування, світового рівня досягло транспортне машинобудування. Значних успіхів ця країна досягла у випуску хімічних та фармацевтичних виробів, у виробництві електротоварів тощо. Сьогодні за рівнем конкурентоспроможності економіка Швеції займає третє місце після Франції та США. У цій державі на початку XXI ст. сформувався характерний для високорозвинених країн розподіл сфер економіки й зайнятих у народному господарстві. Так, частка послуг у ВВП становить 69 %, а кількість зайнятих — 74 %. Водночас промисловість і сільське господарство становлять у ВВП відповідно 29 % і 2 %, а частка зайнятого населення у цих сферах — 24 % і 2 % відповідно.

Високі досягнення має ця країна і в забезпеченні багатьох соціальних гарантій, левова частка яких формується за рахунок держави. Так,

заробітна плата у Швеції в доходах сім'ї в 1995 р. становила усього 35 %, а інші 65 % задовольнялись за рахунок соціальних трансфертів і безкоштовних послуг (Лінабек Л. Шведський експеримент. — М., 1998. — С. 7).

Успішна реалізація соціально орієнтованої ринкової економіки у Швеції була забезпечена не тільки науково обгрунтованою теорією економічного розвитку й виваженою та відповідальною політикою уряду цієї країни, а й особливостями історичного процесу формування шведської нації.

Перш за все, основні риси національного характеру формувались у Швеції в суворих умовах життя. Малопридатні для сільського господарства бідні землі, суворий клімат сприяли формуванню високої ощадливості і раціональності у використанні ресурсів, почуття відповідальності за інших. Унаслідок цього шведів характеризує не індивідуальний, а скоріше колективний менталітет, схильність більше до співпраці, ніж до змагання й конкуренції.

Особливе місце в успішній реалізації соціально орієнтованої ринкової економіки займає Японія. Японська модель є досить специфічною, але вона є і однією з найефективніших. Особливо це помітно, якщо сьогоднішні успіхи цієї країни розглянути в історичній ретроспективі. Достатньо сказати, що після Другої світової війни промислове виробництво Японії становило усього 10 % від довоєнного рівня, а його частка у світовому виробництві була близько 1 %. Країна лежала в руїнах і зазнала величезної трагедії внаслідок атомних бомбардувань міст Хіросіма і Нагасакі. Але вже в 1959 р. за рівнем ВВП ця країна вийшла на довоєнний рівень. У наступні роки вона досягла нечуваних висот, що стало приводом назвати це «*японським дивом*». Ця відносно невелика країна, яка за територією вдвічі менша за Україну, на якій до того ж проживає втричі більше населення (127млн. осіб), країна, що за природно-ресурсним потенціалом не йде ні в яке порівняння з багатою Україною, сьогодні за економічним потенціалом поступається тільки США. Її ВНП уже у 2002 р. сягнув 4,2 трлн. дол. США, а виробництво ВНП на душу населення склало 33 850 дол. США, що є 6—м результатом у світі. Середня тривалість життя в чоловіків досягає 78 років, а в жінок — 84 роки. У чому ж особливості цієї моделі ринкової економіки і які чинники спряли таким разючим досягненням?

Перша особливість японської моделі полягає в тому, що держава сприяє створенню надпотужних корпорацій, які формувались навколо банку, що ставав центром такого угруповання. Це так звані ***кейрецу*** або ***дзайбацу***, які, по суті, являють собою потужні фінансово-промислові групи. Дзайбацу тісно пов'язані з урядом через колишніх

урядовців, які входять у керівництво цих груп. Не втручаючись у поточну діяльність корпорацій, держава дуже помітно посилювала їх розвиток, допомагаючи вирішувати стратегічні питання. Перш за все, уряд всіляко сприяв проникненню цих корпорацій на міжнародні ринки і закріпленню їх там. Зменшення податків і пільгові позики сприяли розвитку експортного потенціалу країни. Висока «японська» якість товарів, у поєднанні з їх відносно низькою вартістю через дешеву робочу силу, дозволили цій країні значною мірою захопити ринки високорозвинених країн. Автомобільні, текстильні й інші торговельні війни між Японією і США стали певним проявом цієї експансії. При цьому уряд Японії завжди відстоював принципові позиції своїх експортерів.

Друга особливість пов'язана з тим, що держава зосередила свої зусилля (це особливо характерно для її сучасного стану) на структурній перебудові національної економіки. Продумана й добре забезпечена фінансами держави політика розвитку нових галузей, трудомісткого та наукомісткого виробництва дала свої результати. Ця політика супроводжувалась виведенням частини виробництв за кордон, масовою перекваліфікацією робочої сили, реорганізацією збиткових підприємств. Японська електроніка, роботи, машини й багато інших видів продукції, які потребують відносно небагато матеріальних ресурсів і надбагато наукових і високопрофесійних знань, стали яскравим підтвердженням успішно реалізованої політики структурної перебудови суспільного виробництва.

Третя особливість полягає в тому, що держава бере на себе важливу місію зі збирання й доведення до підприємців великого масиву інформації, необхідної для успішного ведення бізнесу. В умовах глобалізації економіки й швидкої зміни кон'юнктури на світових ринках це дає можливість підприємцям чітко орієнтуватись у ситуації. Зрозуміло, що сам бізнес, навіть організований у певні соціальні інститути, не здатний вирішувати ці стратегічні завдання.

Слід зазначити, що все це відбувалося на фоні дуже позитивних якісних змін в японському суспільстві після закінчення Другої світової війни. До цих фактів слід віднести демілітаризацію Японії, що привело до значного скорочення витрат на військо, і те, що укладена з США японсько-американська угода брала «під парасольку» американської військової машини безпеку Японії. Важливим важелем потужного розвитку економіки Японії стали й широкі демократичні перетворення в цій державі. Це і реформування політичної організації суспільства, і його відкритість до нового, прогресивного й масштабного реформування аграрних відносин. Останнє виявилося в тому, що була проведена радикальна земельна реформа. У великих землевласників земля бу-

ла викуплена державою і роздана селянам за відносно невелику плату. Це невеликі ділянки (середній розмір наділу 0,64га), але вони забезпечили селянину потужний соціальний захист. При цьому Японії вдалося вирішити два надскладні завдання. *Перше* — не допустити монополізації землі. Сьогодні 95 % селян, які отримали в 60-ті рр. XX ст. землю, залишаються її власниками. Важливо й те, що така ситуація не стала перепоною для формування різних за розмірами сільськогосподарських підприємств, у тому числі таких, які мають через оренду по кілька тисяч гектарів землі. *Друге* — це те, що не було допущено спекуляції землею. Держава через свої нормативні акти практично унеможливила спекуляцію, а це означає, що не виникло проблеми обезземелювання селян і виникнення додаткового безробіття.

Японська модель має ще одну перевагу в тому, що вона спирається на такі особливості, які скоріше є унікальними, ніж загальними. *По-перше*, робоча сила сформована так, що в процесі свого відтворення вона націлена на постійне самостійне вдосконалення. Японець все життя чомусь навчається, і на підвищення своєї кваліфікації, поновлення знань, розширення культурного кругозору він витрачає більшу частину свого дозвілля. Як це доречно і в унісон вимогам часу і вимогам науково-технічної революції! При чому цей потяг до знань є внутрішньо притаманним особі, громадянину цієї країни і не потребує (принаймні як в інших країнах) громіздкої, витратної і не завжди дійової системи стимулювання до такої поведінки. Мабуть, це є певним наслідком історичного розвитку. Японія, як відомо, до 1853 р. була повністю закрита для іноземців, яких просто виселили з країни, і тому пересічному громадянину цієї країни все цікаво, усе він хоче знати стосовно того світу, який йому так недавно відкрився.

По-друге, специфікою цієї країни стосовно її національної економіки є особливості норм поведінки японців. Вони базуються на одному з основних релігійних постулатів *синтоїзму*, який полягає в обов'язковості дотримання основних норм поведінки. Це привело до формування такої риси пересічного громадянина цієї країни, як повага до старших за віком і посадою. У цьому ж напрямі формування відповідальної і поважної поведінки діяв і вплив самураїв, які завжди були важливою частиною японської еліти і привнесли в підприємницьке середовище такі самурайські чесноти, як відданість справі, порядність, відповідальність тощо.

По-третє, в Японії сформовано певний стереотип відносин власника підприємства чи фірми і найманого робітника. Він знайшов свій вираз у понятті «патерналізм», і в реальній дійсності виявляється в можливості будь-кого з найманих працівників прийти до хазяїна на

чашку кави чи саке з своїми проблемами. Це також сприяло підвищенню соціального партнерства і поширенню різноманітних систем оплати праці, як, наприклад, системи людських відносин.

По-четверте, Японія стала країною, де затвердився японський варіант поєднання робочої сили і засобів виробництва. По суті, він нічим не відрізняється від того, що притаманно капіталізму і що розкрив у своєму аналізі К.Маркс. Це поєднання реалізується через купівлю власником засобів виробництва специфічного товару — робоча сила. Але конкретна форма такого поєднання тут особлива. Вона відображається в системі найму робітника на фірму на все життя. Таке закріплення стимулюється надбавками до заробітної плати, які можуть набагато перевищувати основну заробітну плату. Ця система сприяла зменшенню соціальних конфліктів, формуванню духу колективізму, відданості своїй фірмі тощо. Проте, як відзначають вітчизняні фахівці, ця система в умовах сьогоднішнього динамічного суспільного виробництва має певні недоліки:

- динамізм сучасного виробництва змушує швидко міняти професійну структуру зайнятих, і робітник, якого переводять на інше робоче місце, може стати менш ефективним у процесі реалізації своєї здатності до праці;
- для системи пожиттєвого найму притаманне просування по службі в чіткій відповідності до стажу роботи й віку. Це гальмує просування по службі більш здібних та молодих і веде до певних втрат від того, що з віком людина зменшує свою адекватну реакцію на нове. Це приблизно так, як і в період афінської демократії, коли громадську посаду обіймали по черзі, що було дуже справедливо, але не вело до появи лідерів;
- у корпораціях намагаються залучати до прийняття рішення і до поліпшення організації виробництва членів робочого колективу. Це дає змогу залучити нові ідеї або отримати, як модно сьогодні говорити, ефект синергії. Але ці рішення ухвалюються вищою керівною ланкою аж до керівника фірми, що значно уповільнює прийняття рішення.

Ці недоліки призводять до того, що система пожиттєвого найму сьогодні вже відходить на другий план. Нею охоплюється в сучасній Японії тільки приблизно 25 % працюючих за наймом.

Підсумовуючи матеріал щодо характеристики найбільш удалих моделей реалізації соціально орієнтованої економіки, слід підкреслити таке:

♦ у розглянутих конкретних формах втілення й реалізації об'єктивних економічних закономірностей, притаманних сучасному етапові розвитку капіталізму, найбільш повно відобразилися пошук і свідоме

вдосконалення всього комплексу виробничих відносин з метою досягнення їх відповідності характеру й рівню розвитку сучасних продуктивних сил;

♦ подальше посилення усуспільнення виробництва вимагає активного втручання в господарче життя держави, яка й забезпечує постійне вдосконалення виробничих відносин відповідно до вимог з боку продуктивних сил, яким притаманна висока динаміка розвитку;

♦ найбільш повно й успішно соціально орієнтована ринкова економіка реалізується в тих країнах (і тут зразком є Японія), де постійне й свідоме реформування виробничих відносин з боку держави враховує як новітні тенденції в розвитку продуктивних сил і, перш за все, їх глобалізацію, так і ті преваги та особливості, що базуються на традиціях і досягнутому рівні культури в суспільстві.

15.5. Перехідна економіка, її ознаки і моделі

Як відомо, поряд з капіталістичною ринковою економікою більше, ніж півстоліття, існувала система неринкової економіки. Це були країни соціалістичного табору з централізованою, тотально плановою економікою. Ринкова організація економічного життя теоретично заперечувалась як неефективна і як така, що породжувала в суспільстві експлуатацію, майнову диференціацію і несправедливість. У практичному житті ринкові відносини існували, але вони були дуже обмеженими і, головне, розглядались теоретиками соціалізму як рудименти минулого, які невдовзі повинні були остаточно зникнути.

Слід відзначити, що ідеї соціалізму, початок яким поклали великі гуманісти минулого Т.Мор, Т.Кампанела, Сен-Сімон й інші і які вже науково обґрунтували К.Маркс і Ф Енгельс, безсумнівно, привабливі. Бо вони, по суті, утілюють споконвічну мрію людства про суспільство, де всі будуть працювати, де буде панувати рівність і справедливість, де кожна людина зможе мати все необхідне для реалізації своєї людської сутності і своїх талантів. Така система, на думку класиків марксизму, мала спиратися на планово організоване суспільне виробництво, яке б базувалось виключно на суспільній власності. Відчуття кожним громадянином того, що він є реальним співвласником усього, що є в його державі, повинно було підняти свідомість людини, стимули до праці, відповідальність і інше на таку висоту, яка б забезпечила значно вищий, ніж за капіталізму, рівень продуктивності праці, а отже, і пе-

ремогу цього нового способу організації суспільного виробництва. Висновок про те, що вільна людина, власник усіх матеріальних благ у суспільстві, може працювати значно ефективніше, ніж та ,що продала свою робочу силу власнику засобів виробництва — безсумнівно, правильний. Але, на превеликий жаль, спроба реалізувати це в країнах соціалістичного табору зазнала поразки. Продуктивність праці в цих країнах виявилася набагато нижчою, ніж за умов ринкової організації виробництва, і соціалізм не зміг економічно перемогти капіталізм. Головна причина поразки не в самій ідеї, а скоріше в тому, що для її реалізації(тим більше, такої раптової, яка почалася відразу після кривавих революційних переворотів) ще не настав час. Пересічний громадянин ще неготовий до реалізації себе як власника усього, що є в суспільстві. Це й стало причиною невдачі цього великого соціального експерименту, хоча зрозуміло, що були й інші додаткові фактори, які стали перепоною на шляху його реалізації.

Отже, для цілої низки країн , що належали до соціалістичного табору, уже у 80-ті роки все більш зрозумілим ставало те, що соціалізм програв своє економічне змагання з капіталізмом. Це усвідомлення, посилене й прискорене великими соціальними суперечностями, що виникли в СРСР й інших країнах на фоні зростаючого дефіциту і бідності, привели до розуміння необхідності відмови від тотально-планової системи та переходу до ринкової організації суспільного виробництва. Для цих країн почався досить тривалий і, головне, складний і суперечливий перехідний період, якому й притаманна перехідна економіка. Вона має певні особливості, але щоб їх охарактеризувати, слід зупинитись на тому, що сам перехід здійснювався двома основними шляхами: еволюційним, поступовим і більш швидким, за допомогою так званої шокової терапії.

Розглянемо перший шлях на прикладі Китаю, як країни, де еволюційний спосіб переходу був найбільш чітко реалізований, а головне, привів до дуже позитивних наслідків. Китайська модель переходу до ринкової економіки, здійснена у величезній країні з її колосальними проблемами, мабуть, найбільш повно й виразно втілила в собі як переваги, так і недоліки еволюційного шляху переходу до ринкової економіки.

Сьогодні комуністичний Китай успішно розбудовує ринкову економіку. Ця модель привертає до себе увагу, перш за все, поєднанням соціалізму марксистського ґатунку з ринковими відносинами, які самим К.Марксом однозначно відкидались в організації економіки майбутнього (комуністичного) суспільства. Вона цікава й через те, що Китай — країна з більше ніж міліардним населенням, де навіть забезпе-

чення населення їжею — уже колосальна проблема, не говорячи вже про все інше. І незважаючи ні на що, Китай не просто вирішив ці надскладні завдання, а й вирішив їх на високому рівні, забезпечивши своїм громадянам достатньо високий рівень життя. Слід відзначити, що до початку реформ, а вони почалися в 70-ті р. XX ст., Китай пережив два великі потрясіння. Перше — під час «великого стрибка» 1959—1961 рр., відомого доменними печами на сільських подвір'ях і голодом, який забрав майже 30 млн. життів. Друге пов'язано з культурною революцією, що розпочалася всередині 60-х р. і мала на меті створення нової соціалістичної моралі і нової економіки без матеріального стимулювання робітників. Цей етап теж закінчився безрезультатно, якщо не враховувати гоніння на інтелігенцію, цитатники Маоцзе Дуна й сотні тисяч знищених горобців.

Реформування економіки Китаю привело до виникнення специфічної моделі переходу до соціально орієнтованої ринкової економіки. У літературі її часто називають соціалістично-ринковою економікою. Її найбільшою особливістю є збереження влади комуністичної партії, яка відіграє велику роль у функціонуванні й розвитку національної економіки. Влада Китаю повною мірою зуміла використати під час розбудови ринкової економіки вже добре напрацьовану (принаймні ідеологічно) соціальну орієнтацію суспільного виробництва. Комуністична партія Китаю все більше спирається на ринкові механізми, хоча ознаки соціалістичного минулого ще дають про себе знати. Так, банківська система є державною, планування, принаймні, за формою, ще зберегло вигляд п'ятирічок, хоча по суті це вже індикативне планування.

Поряд з цим характерною особливістю цієї перехідної економіки, а точніше, самого переходу до ринку, є поступовість ринкових перетворень. Уже на початку 70-х р. минулого століття один з ідеологів Комуністичної партії Китаю Ден Сяо Пін виступив з тезою про те, що соціалізм і товарне виробництво сумісні. У Радянському Союзі це було розцінено як реформізм, та Китай поволі, але впевнено став розбудовувати ринкові відносини.

В основу перетворень економіки Китаю, окрім керівництва цим процесом з боку комуністичної партії, було покладено реформування відносин власності. У сільському господарстві було введено сімейний підряд і селянам передано невеликі наділи (у середньому 0,44га). Передача землі селянам (а її отримали більше 800млн селян) у довгострокову оренду відкрила шлях для організації приватного виробництва в аграрній сфері. Тільки на початку селянин був зобов'язаний частину своєї продукції продавати державі,але згодом це було відмінено, а ціни лібералізовані. Наслідки такого реформування вражаючі.

Тільки за перші 10 років (1979—1989 рр.) виробництво зерна збільшилось на 100млн. тонн, а валова продукція сільського господарства зросла в 1,9 раза. В наступні 10 років валова продукція сільського господарства зросла в 1,7 раза, а виробництво найважливіших продуктів у розрахунку на душу населення збільшилось: м'яса — майже у 2 раза, молока — у 2 раза, яєць — у 2,7 раза.

Реформування аграрних відносин було доповнено роздержавленням і переводом на ринкові рейки китайської промисловості. По суті механізм функціонування економіки став переважно ринковим. Про це свідчить хоча б той факт, що частка ринкових цін, які формуються під дією законів попиту й пропозиції, сьогодні становить близько 90 %.

Важливою особливістю китайської моделі є широке залучення іноземного капіталу, перш за все, у вільні економічні зони. Китай з цього погляду має ту особливість, що етнічний капітал існує в багатьох країнах, а китайська діаспора характеризується стійкістю національних традицій, мови, звичаїв тощо. Усе це забезпечило потужний приплив іноземного і водночас значною мірою китайського капіталу на материковий Китай. Посилило китайську модель і повернення Китаю в 1997 р. Гонконгу, де китайське керівництво не стало змінювати сформовану там рафіновану ринкову економіку.

Успіхи Китаю вражають, і недалеко той час, коли ця величезна держава з майже півторамільярдним населенням за розміром ВВП вийде на перше місце, випередивши США. Уже сьогодні це велика супердержава, яка активно реалізує свої економічні інтереси на території російського Сибіру і Далекого Сходу, і є певні ознаки того, що Китай значною мірою використає величезний потенціал слабонаселеної території сучасної Російської імперії.

Китай швидко опановує і ринок Росії. Але, якщо раніше, за часів Радянського Союзу, в експорті Китаю в основному переважали сільськогосподарська продукція і сировина, а також продукція легкої промисловості, то тепер асортимент істотно змінився в бік машин та обладнання, товарів широкого вжитку тощо. При цьому вже в 2004 р. частка високотехнологічних промислових товарів у китайському експорті становила 30 %. За прогнозами експертів, уже через 5—10 років ВВП Китаю зрівняється з ВВП США. Сьогодні частка ВВП Китаю у світовому ВВП дорівнює 9 %.

Відзначаючи дійсно великі досягнення Китаю на шляху еволюційної, поступової розбудови ринкової економіки, слід підкреслити і певні недоліки. Вони зводяться до повільних темпів розвитку демократії й епізодичного прояву жорстоких насильницьких дій (як розстріл страйкуючих студентів на площі Тен ан Мин), притаманних комуністичним

режимам. Це й зрозуміло, бо державна машина, яка була спрямована на будівництво світлого майбутнього переважно насильницькими методами, не може зразу відмовитись від таких методів. Демократія в цю країну неодмінно прийде, як прийде і партійний плюралізм, коли в країні дійсно сформується середній клас і клас великих власників.

Еволюційний шлях переходу до ринкової економіки був притаманний і деяким іншим країнам колишнього соціалістичного табору. Він виявився найменш конфліктним і доволі успішним за наслідками. Таким шляхом пішла, наприклад, Угорщина, хоча, на відміну від Китаю, Комуністична партія цієї країни повністю залишилась осторонь ринкових перетворень, особливо з початку 90-х рр. XX ст.

Поряд із цим еволюційним шляхом переходу до ринкової економіки значна частина країн соціалістичного табору пішла шляхом так званої шокової терапії. До цих країн слід віднести Польщу, прибалтійські республіки, Росію, Україну й деякі інші. Загальний спектр реформувань тут відрізнявся значною амплітудою від своєрідної імплантації комуністично-бюрократичної верхівки в політичні й бізнесові структури суспільства, до проведення люстрації і реституції. Але спільним для цих країн став шлях різкого, стислого в часі переходу до основних принципових засад ринкової економіки (лібералізація цін, поспішна й законодавчо погано відрегульована приватизація, відмова від багатьох інститутів суспільства, які забезпечували високий соціальний захист населення, руйнація усталених виробничих зв'язків між ланками всієї господарської системи тощо). Найбільш суттєвим наслідком такого поспіху стала економічна криза, величезна інфляція, жебрацтво широких верств населення, розкрадання державного майна номенклатурними працівниками колишнього державного й партійного апарату і просто карними злочинцями, формування жадібної і безпринципної олігархічної еліти суспільства.

Але слід зауважити, що для деяких країн, як то Чехія, Словакія, Польща, де ринкові засади і приватна власність, хоча й в обмежених масштабах, але все ж існували навіть за часів соціалізму, цей шлях був більшменш виправданим. Це підтверджує той факт, що цим країнам вдалося загалом подолати кризові явища за відносно короткий проміжок часу.

Сьогодні практично в усіх країнах колишнього соціалістичного табору (хіба що за винятком Куби, Кореї та Білорусії) загалом уже сформовані основні засади ринкової економіки. Але ця економіка ще несе в собі залишки попередніх форм, має ще дуже недосконалий ринковий механізм і містить велику кількість рудиментів централізованої або планової господарської системи. Таку економіку прийнято визначати терміном «***перехідна***».

Перехідна економіка — це така економіка, в якій здійснюються інтенсивні процеси трансформації одного економічного ладу в інший. Для неї характерні певні процеси, які є об'єктивними й притаманними усім країнам з перехідною економікою. Серед них слід назвати:

- переважання процесів, які відображають становлення принципово нових економічних зв'язків;
- наявність таких зв'язків та елементів народногосподарської структури, які втілюють у собі вже минулий, віджилий спосіб функціонування суспільного виробництва;
- дуже висока чутливість суспільного виробництва до змін у кон'юнктурі світового ринку й неможливість реально вплинути на нього з метою зменшення можливих негативних наслідків для національної економіки;
- недостатній рівень вирішення соціальних проблем, що породжує досить високий рівень соціального напруження.

Окрім цих основних рис, притаманних будь-якій країні з перехідною економікою, кожна з них має і певні особливості, що обумовлені попереднім розвитком економіки, політичними чинниками й іншими моментами. Саме врахування цієї специфіки, з огляду на їх вплив на об'єктивні закономірності перехідного періоду, повинно стати основою для розробки та реалізації стратегії розвитку країн, що йдуть шляхом розбудови соціально орієнтованої економіки.

Нові категорії та поняття

Капіталізм вільної конкуренції
«Невидима рука» А.Сміта
Луддити
Монополія
Картель
Синдикат
Трест
Концерн
Фінансовий капітал
Аутсайдери
Монопольна ціна
Державно-монополістичний капіталізм
Змішана економіка
Транснаціональні корпорації
Соціальне ринкове господарство
Неолібералізм
Модель демократичного соціалізму
Японська модель соціально орієнтованої ринкової економіки
Дзайбацу
Синтоїзм
Патерналізм
Пожиттєвий найм робочої сили
Еволюційний шлях переходу до ринкової економіки
Шлях шокової терапії в розбудові ринкової економіки
Люстрація
Реституція

Питання до самоконтролю

1. Що загалом характеризувало пізній феодалізм як систему суспільного виробництва?
2. Яким був стан базових елементів феодального способу виробництва (власність на землю і становище основного робітника-кріпака) у Російській імперії напередодні реформи 1861 р.?
3. Які пропозиції щодо звільнення селян висували передові представники інтелігенції в Україні?
4. Які зміни відбувалися в продуктивних силах у період пізнього феодалізму і чому вони вимагали зміни виробничих відносин?
5. Де і коли відбулася перша буржуазна революція?
6. Чому англійська буржуазна революція (1640—1689 рр.) мала великий вплив на інші країни?
7. Коли і де вперше відбувся промисловий переворот і в чому він виявився?
8. Що являє собою капіталістичне товарне виробництво?
9. У чому суть дії ринкового механізму і що означає теза А.Сміта стосовно «невидимої руки»?
10. У чому полягають особливість і перевага капіталістичної організації виробництва перед феодальною?
11. У чому суть капіталізму вільної конкуренції і які його історичні межі?
12. Які особливості капіталізму епохи вільної конкуренції були найбільш суттєвими?
13. Хто такі луддіти і де відбувався їх рух?
14. Чому і за рахунок чого капіталізм вільної конкуренції був періодом надзвичайно потужного і спресованого в короткому історичному часі розвитку продуктивних сил?
15. Які визначальні ознаки науково-технічної революції кінця XIX ст. привели до кардинальних змін у продуктивних силах розвинених країн?
16. Чому і як розвиток конкуренції привів до утворення монополії?
17. Чи була поява монополій об'єктивним для товарного виробництва явищем?
18. Які найпростіші монополістичні об'єднання мали місце на початку становлення монополій і чим вони характеризувались?
19. Що являє собою картель і в якій країні ця форма монополій довго переважала?
20. Що таке синдикат, які його особливості і в якій країні наприкінці XIX ст. вони були найбільш поширені?
21. Які ознаки характеризують трест і в якій країні трести й сьогодні дуже поширені?

22. Що таке концерн і які його особливості як форми монополії?
23. У чому з появою монополій полягають основні зміни у відносинах власності і взаємодії банківського й промислового капіталів?
24. Чи зберігається за панування монополій традиційна конкурентна боротьба і якщо так, то переважно в яких галузях?
25. Чому монополія в конкурентній боротьбі з аутсайдерами не може остаточно ліквідувати останніх?
26. Чи має місце конкурентна боротьба між монополіями і в чому найчастіше вона виявляється?
27. Чи може бути конкурентна боротьба всередині монополій?
28. Як загалом поява монополій змінює конкурентну боротьбу?
29. Чому можливості монополії щодо встановлення монопольних цін реальні, реалізуються, але все ж таки мають певну межу?
30. Порушує чи тільки модифікує дію закону вартості монопольна ціна, яку встановлюють монополії?
31. Які позитивні моменти несе з собою монополія з погляду розвитку суспільного виробництва?
32. Які негативні наслідки має виникнення монополій з погляду дії ринкового механізму і гостроти соціальних суперечностей у суспільстві?
33. У яких країнах і коли з'являється перше антимонопольне законодавство?
34. Які зміни в продуктивних силах привели в другій половині XX ст. до появи державного монополізму, або змішаної економіки?
35. До яких суттєвих змін у робочій силі призвели революційні зміни в техніці і технології в другій половині XX ст.?
36. Які зміни відбуваються в другій половині XX ст. у формах монополістичних об'єднань?
37. Чому революційні зміни в розвитку продуктивних сил у другій половині XX ст. відбувалися переважно еволюційним шляхом?
38. Які зміни в економічному базисі суспільства мали місце в другій половині XX ст.?
39. Чи відбулася наприкінці XX — на початку XXI ст. певна трансформація ролі держави в організації всього суспільного життя і якщо так, то в чому це виявилося?
40. Чому з найбільш поширених термінів, якими характеризують сучасний стан капіталістичного виробництва у високорозвинених країнах (державно-монополістичний капіталізм, змішана економіка, соціально орієнтована ринкова економіка), останній є найбільш повним і точним?
41. Які загальні особливості соціально орієнтованої економіки можна відзначити з погляду оптимізації суспільного виробництва і кінцевої мети останнього?
42. Модель економіки якої країни в післявоєнний період отримала назву «соціального ринкового господарства» і хто розробив теоретичні основи її організації?

43. Що являє собою теорія неолібералізму і в чому її базові положення?
44. Яку позицію в теорії Л.Ерхарда повинна займати держава стосовно своїх товаровиробників?
45. На які цілі спрямовані перерозподільчі функції держави в моделі соціального ринкового господарства?
46. Які внутрішні й зовнішні чинники сприяли швидкому і надуспішному становленню соціальної ринкової економіки в післявоєнній Німеччині?
47. У чому суть моделі демократичного соціалізму, яка в найповнішому варіанті реалізована у Швеції?
48. У чому відмінність шведської моделі ринкової економіки від німецької?
49. Які досягнення в забезпеченні соціального захисту і матеріального добробуту своїх громадян має Швеція?
50. За рахунок яких важелів шведській державі вдалося найповніше серед усіх країн світу реалізувати принципи соціальної справедливості і рівності?
51. Які недоліки шведської моделі виявила зміна, у 90-х р. XX ст., кон'юнктури світового ринку і сама реалізація системи соціального захисту населення?
52. Які заходи вжила Швеція для подолання зовнішніх загроз кінця XX ст. і внутрішніх суперечностей, пов'язаних з надпотужними перерозподільчими процесами в економіці, які здійснювала держава?
53. Які особливості історичного характеру сприяли успіху шведської моделі соціально орієнтованої ринкової економіки?
54. Яким був загальний стан японської економіки після Другої світової війни?
55. Які економічні досягнення Японії дозволили визначити її успіхи як «японське диво»?
56. У чому особливість японської моделі соціально орієнтованої економіки з позиції формування потужних фінансово-промислових груп?
57. Чим забезпечені успіхи японських монополістичних об'єднань (дзайбацу) в їх конкурентній боротьбі на світовому ринку?
58. Які зусилля і на яких напрямах зосередила японська держава під час вирішення проблеми структурної перебудови своєї економіки?
59. Чому збирання інформації, необхідної для успішного ведення бізнесу, та її доведення до господарюючих суб'єктів в Японії взяла на себе держава і як це сприяло розвитку економіки?
60. Які зміни в Японії в напрямі демократизації суспільного життя сприяли розвитку японської економіки в післявоєнний період?
61. Чим характеризувалась проведена в Японії в 60-х рр. минулого століття земельна реформа і які важливі проблеми їм вдалося вирішити?
62. Яка суто японська особливість притаманна носію робочої сили в Японії, що виявляється в процесі забезпечення її відтворення?

63. Які особливості релігії Японії (синтоїзм) були використані під час розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки в цій країні?
64. Які традиції самураїв були імплантовані в сучасний процес відтворення робочої сили в Японії?
65. Що таке «патерналізм» і який позитив він несе для організації виробничих відносин?
66. У чому суть і переваги пожиттєвого найму робочої сили, що практикується в Японії?
67. Які причини привели до певного скорочення в сучасних умовах практики пожиттєвого найму робочої сили власником засобів виробництва?
68. Які основні моменти стали основою успішної реалізації соціально орієнтованої ринкової економіки в таких моделях, як німецька, шведська і японська?
69. Чому ідеї соціалізму в Радянському Союзі і країнах соціалістичного табору не привели до формування високоефективної економічної системи в цих країнах?
70. Що означав для країн колишнього соціалістичного табору перехідний період?
71. У чому суть еволюційного шляху переходу від тотально-планової економіки до ринкової?
72. Які особливості еволюційного шляху переходу до ринкової економіки мали місце в Китаї?
73. Яких успіхів досяг Китай у перші десятиріччя перебудови планової системи в ринкову?
74. Як використав китайський уряд можливості іноземного капіталу для розбудови власної економіки?
75. Які недоліки еволюційного шляху переходу до ринкової економіки виявилися в Китаї?
76. Які ще країни колишнього соціалістичного табору пішли шляхом еволюційного перетворення соціалістичної економіки в ринкову?
77. Що таке шлях шокової терапії в розбудові ринкової економіки і які країни соціалістичного табору йшли цим шляхом?
78. Що таке люстрація?
79. Що таке реституція?
80. Чим супроводжувався шоковий варіант переходу до ринкової економіки?
81. Чому частині країн, таких як Чехія, Словакія, Польща, які йшли шляхом шокової терапії, удалося уникнути такої глибокої кризи, яка супроводжувала цей перехід в Україні?
82. Що таке перехідна економіка і які основні її ознаки?

РОЗДІЛ XVI

СУТЬ І СТРУКТУРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1. Світове господарство: сутність та структура.
2. Інтернаціоналізація господарських відносин і глобалізація світової економіки.
3. Міжнародна торгівля та її економічні основи.
4. Рух міжнародного капіталу і його форми.
5. Міжнародна міграція робочої сили.
6. Міжнародні валютно-фінансові відносини.

16.1. Світове господарство: сутність та структура

У сучасних умовах розвиток людської спільноти призвів до формування світового господарства. ***Світове господарство*** *являє собою сукупність взаємопов'язаних національних економік, які взаємодіють на основі міжнародного поділу праці. У межах світового господарства діють і розвиваються* ***міжнародні економічні відносини.***

Світове господарство формувалось протягом багатьох століть. Спочатку воно виникає у формі торгівлі між країнами-сусідами. Потім вона значно поширюється, а після зроблених людством великих географічних відкриттів XV — XVI ст. міжнародна торгівля відіграє надзвичайно важливу роль у розвитку багатьох країн світу.

Для цього початкового періоду в розвитку світового господарства характерним було те, що зовнішня торгівля була панівною формою світо-господарських зв'язків між країнами. Вона розвивалась на фоні колоніальних захоплень з боку розвинених країн, які сформували великі колоніальні імперії й територіально поділили між собою світ. Зрозуміло, що в цих умовах народам колоній і напівколоній з боку метрополій нав'язувалася та участь у господарському житті імперій, яка була вигідна капіталу метрополій.

На цьому етапі становлення світового господарства зароджується й починає швидко розвиватись міжнародний поділ праці. Окремі країни

або території зосереджуються на виробництві певних товарів. Виникає і посилюється спеціалізація виробництва, яка в умовах наявності нерівноправних відносин між метрополією і колоніальними народами веде до вузької спеціалізації виробництва залежних територій і широкої практики нееквівалентного обміну. Наслідком цього стає швидкий розвиток метрополій і зубожіння народних мас, що проживали в колоніях.

Процес первинного нагромадження капіталу в більшості розвинених країн завершився на початку XVIII ст. і розвиток капіталістичних відносин привів до посиленої міграції капіталу. Майже два століття, починаючи з XVIII ст. і до кінця XIX ст., цей рух капіталу мав один напрям: з метрополії в колонії. Він привів до дуже важливих наслідків. *По-перше*, відбулося поглиблення міжнародного поділу праці, а разом з ним і посилення спеціалізації країн і територій з виробництва окремих товарів. Це, у свою чергу, заклало основи виробничої кооперації. *По-друге*, нерівномірність розвитку країн різко посилилася і виявилася, зокрема, у появі «бананових» територій або країн.

З появою монополій наприкінці XIX ст. міграція капіталу з високорозвинених країн зросла. Монополістичний капітал постійно шукає собі зони прибуткового розміщення виробництва і вже не обмежується тільки рухом у колонії власної метрополії. Цей процес особливо посилюється на початку XX ст. і в 60-х рр. минулого століття, коли практично остаточно рухнула колоніальна система. За цих умов уже незалежні країни посилено імпортують капітал. Формуються надзвичайно стійкі взаємозв'язки між країнами, а відтак, відбувається подальший розвиток світового господарства.

З розвитком виробництва і зростанням його масштабів дедалі більше країн зіштовхуються з обмеженістю ресурсних можливостей. Це сприяє, з одного боку, пошуку цих ресурсів за межами країни. З іншого боку, ті ресурси, на які країна багата, видобуваються вже не тільки для забезпечення функціонування власної економіки, а й для їх обміну на вироблені товари або на видобуті природні ресурси інших країн. Цей період (з середини XXст.) у розвитку світового господарства характеризується формуванням тісних інтеграційних зв'язків між економікою розвинених країн. Наслідком стає взаємопереплетіння економіки багатьох країн, а відтак, і формування певного рівня міжнародних економічних відносин.

Світове господарство має певну структуру. Вона формувалась протягом багатьох століть. У сучасних умовах ця структура достатньо складна й характеризується наявністю цілої низки суперечностей, що притаманні міжнародним економічним відносинам. Як найважливіші

структурні елементи світового господарства слід виділити національні економіки країн світової співдружності. Вони відрізняються одна від одної цілою низкою особливостей, але визначальною ознакою їх групування є рівень економічного розвитку. За цією ознакою виділяють три великі групи країн: високорозвинені країни; країни, що розвиваються, і, нарешті, країни з перехідною економікою.

До *першої групи* належать країни, які мають високий рівень розвитку економіки, а відтак, і значні досягнення в соціальному розвитку. Їх характеризує потужний динамізм у розвитку продуктивних сил, інтенсивний тип відтворення, висока якість і стандарти життя населення. Найбільш узагальненим критерієм належності країн до цієї групи є значний обсяг (більше 12тис. дол. США) виробництва ВВП на душу населення. До цієї групи належить відносно невелика (близько 30) кількість країн. Більшість з них входить в об'єднання країн, яке має назву «Організація економічного співробітництва й розвитку» (ОЕСР). Це надзвичайно потужний елемент світового господарства. Достатньо зазначити, що на початку XXI ст на них припадає більше половини усього ВВП і більша частина світового торговельного обороту.

Другу групу країн представляють країни, що розвиваються. Їх часто ще називають слаборозвиненими, і це достатньо точне визначення рівня розвитку їх економіки. Але ця велика за кількістю група країн (їх більше 120) досить неоднорідна. Так, сюди входять країни, які характеризуються зовні сучасною структурою економіки, значним виробництвом ВВП у розрахунку на душу населення. До них належать країни Перської затоки та деякі країни Латинської Америки. Проте в цих країнах зберігається багатоукладність економіки, часто їх характеризує великий рівень безробіття і наявність гострих соціальних суперечностей.

До цієї групи входять і ті країни, які є малорозвиненими. Їх ознакою є монокультурна економіка й високий рівень бідності та безробіття. Ці країни, як правило, не мають достатньої кількості ресурсів для забезпечення свого існування, часто їм притаманні: високий рівень захворюваності і смертності, незначний термін тривалості життя, зубожіння і голод. Сьогодні таких країн налічується до 50, і розташовані вони здебільшого (32 країни) у Тропічній Африці, а також в Океанії, Латинській Америці та Азії.

Суб'єктом світового господарства є і країни з перехідною економікою. Це країни, які здійснюють складний перехід від планової, адміністративно-командної економіки до ринкової. До них належать усі колишні республіки СРСР, а також країни, які раніше входили до соціалістичного табору (Угорщина, Чехія, Болгарія й інші країни

Центральної і Східної Європи), а також азіатські країни, як-то Китай, В'єтнам та Монголія. Це досить потужна група країн, частка яких у світовому ВВП наближається до 20 %, але вони ще мають не дуже розвинуту економіку, яку характеризують застарілі технології, низький рівень продуктивності праці, малосучасні способи організації виробництва тощо.

Загальну структуру світового господарства, як вона подана окремими групами країн, характеризує надзвичайно велика нерівномірність економічного розвитку. Достатньо сказати, що такі три країни, як США, Японія та Німеччина, у яких проживає всього близько 10 % населення планети, акумулюють половину світового доходу. Така нерівномірність розвитку країн веде до виникнення гострих глобальних суперечностей, робить процес функціонування світового господарства дуже далеким від бажаного ідеалу. Унаслідок цього міжнародні економічні відносини характеризуються наявністю складної ієрархієї гострих суперечностей.

Світове господарство — це сукупність національних економік, які тісно пов'язані між собою. Характер цих зв'язків, як це вже відзначено, визначається, перш за все, рівнем розвитку економіки кожної конкретної країни. Але структурна побудова світового господарства подана не тільки цим. Вона визначається також від загальної функціональної спрямованості національної економіки конкретних країн. З цього погляду виділяють такі групи країн, як індустріальні, аграрно-індустріальні й аграрні. Належність країн до конкретної групи обумовлює і специфіку тих міжнародних відносин, які складаються між конкретною країною й іншими учасниками світового господарства. Так, становлення аграрних країн дуже суттєво залежить від зовнішніх чинників, як клімат, погодні умови тощо. Важливим чинником, який обумовлює їх становище на світовому ринку, є і той факт, що продукція таких країн, а вона подана переважно сільськогосподарськими товарами, має досить обмежені терміни зберігання й уразлива до хвороб та бактерій, що можуть її псувати під час зберігання.

Як економіка окремої країни, так і світове господарство мають певні первинні господарські ланки. Це виробники — як правило, великі компанії, що діють у світовому просторі. Особливість їх функціонування у світовому господарстві полягає в тому, що вони мають потужну підтримку з боку національних урядів, які намагаються здебільшого політичними методами відстояти їх інтереси або створити таким виробникам певні преференції на світовому ринку.

Але при цьому панівною організаційно-виробничою ланкою в структурі світового господарства в сучасних умовах є транснаціональ-

ні корпорації (ТНК). Вони можуть базуватися як на національному, так і на інтернаціональному капіталі. Саме ці утворення уособлюють процес усуспільнення світового господарства і надають певних рис процесу функціонування міжнародного економічного співтовариства. За великим рахунком, це монополії, але вже транснаціональні, які не тільки відображають внутрішню глибинну суть монополії як такої, а й набули нових специфічних ознак.

16.2. Інтернаціоналізація господарських відносин і глобалізація світової економіки

Міжнародний поділ праці, який відображається в спеціалізації країн щодо виробництва окремих видів товару, веде до інтернаціоналізації світового господарчого життя. Саму інтеграцію, яка має місце у світовій економіці, можна визначити так: ***інтеграція*** *— тісне економічне співробітництво різних країн в єдиному або тісно пов'язаному виробничому процесі, що відбувається у світовому господарстві.*

Базою становлення й розвитку міжнародної економічної інтеграції є міжнародний поділ праці. Спочатку він був обумовлений відмінностями між країнами в природно-кліматичних умовах. Виникнувши в сиву давнину, цей поділ праці довго існував у вигляді простої міжнародної кооперації, а формою його прояву була міжнародна торгівля. Саме через цю найпростішу форму організації міжнародних економічних відносин цей поділ праці сприяв зменшенню витрат на виробництво окремих товарів й розширенню їх пропозиції. Але якщо до великих географічних відкриттів цей поділ праці, а відповідно і кооперація окремих країн, мали більше епізодичний характер, то після них вони набувають сталого характеру. Яскравим підтвердженням цього став розвиток торгівлі між Індією та європейськими країнами. У Європу йшли прянощі, чай та інші екзотичні товари, а в Індію, переважно з Англії, — продукція промислового виробництва і, зокрема, тканини. Але, якщо з погляду загального прогресу людства в цьому був безсумнівний позитив, бо розширювались можливості задоволення потреб людини, зростала продуктивність праці тощо, то з погляду окремих конкретних наслідків було дуже багато й негативного. Останнє пов'язано як з нееквівалентним обміном між колоніями та метрополіями, так і з жахливими наслідками масового проникнення продукції вже машинного виробництва в країни з традиційними укладами еко-

номічного життя. Так, у тій самій Індії дешеві тканини з Англії призвели до того, що рівнини цієї країни, за образним висловленням К.Маркса, забіліли кістками індійських ткачів.

Новий етап у розвитку міжнародного поділу праці наступає наприкінці XIXст. Він обумовлений новим станом економіки, перш за все, високорозвинених країн. Поява монополій докорінно змінює ситуацію. Вивезення капіталу, який епізодично мав місце і раніше, набуває потужних масштабів. Розподіл праці суттєво посилюється і переходить від спеціалізації в окремих сферах виробництва до предметної, а згодом і до пооперaційної спеціалізації. На основі цього нового ступеня розвитку суспільного поділу праці формуються тісні взаємозв'язки між країнами, які виявляються в становленні виробничої кооперації.

Цей етап у розвитку світового господарства характеризується посиленим позитивним впливом міжнародної економічної співпраці на розвиток продуктивних сил у багатьох країнах. Монополістичний капітал несе з собою нові технології, нову організацію виробництва, підвищує продуктивність праці. У країнах, куди спрямовується вивезення капіталу, починає формуватись кваліфікована робоча сила і національний капітал.

Але в умовах панування монополій і колоніальної або напівколоніальної залежності великих територій і цілих континентів, як-то Австралія, цей етап розвитку світового господарства призводить до посилення суперечливого характеру міжнародних економічних відносин. Це виявляється в тому, що росте прірва між залежними країнами і територіями, з одного боку, і провідними капіталістичними державами — з іншого. Перші все частіше спеціалізуються на видобутку певних корисних копалин, а більшість готової продукції, особливо промислового виробництва, закуповують у розвинених країнах. Це ставить їх у жорстку залежність від кон'юнктури світового ринку. Нееквівалентний обмін, підтриманий економічною та військовою силами провідних країн, що всіляко захищають свої монополії, різко посилюється. І це поділяє все світове господарство на два протилежних полюси. На одному з них у відносно невеликої кількості держав зростють рівень і якість життя, а на іншому, навпаки, — відбувається занепад, лютують хвороби і голод.

Третій етап у розвитку світового господарства починається з середини XXст. і пов'язаний, перш за все, з подальшим розвитком продуктивних сил. Науково-технічна революція підняла продуктивні сили на такий рівень, що межі національної економіки стали їм затісними. Зросли масштаби виробництва, що вимагало не тільки розширення ринку збуту, але й гостро поставило проблему ресурсів. Водночас між монополіями посилилась конкуренція, а вже вона вимагала зменшення

витрат на виробництво продукції. Останнє привело до переміщення виробництва в країни «третього світу» з дешевою робочою силою і наближеністю до ресурсів. Водночас формуються транснаціональні корпорації, які мають розгалужену мережу своїх виробництв в усьому світові і за рахунок пристосованості до особливостей національних ринків можуть оптимізувати реалізацію своїх товарів та отримати надвеликі прибутки.

Поява транснаціональних корпорацій припадає на ХХст., але особливо швидко зростає їх кількість в його останні десятиліття. Так, якщо у 80-ті рр. минулого століття у світі налічувалось близько 11тис. ТНК, то наприкінці 90-х рр. уже майже 53тис. Ці компанії перетворились на надмобільні, сприйнятливі до науково-технічної революції і, по суті, головні структурні елементи світового господарства. Вони концентрують свою увагу не стільки на організації торгівлі товарами, скільки на виробництві їх у тих країнах, де ринок збуту цих товарів є найбільш містким. Сьогодні транснаціональні компанії перетворились на надзвичайно потужний зовнішній фактор, без урахування впливу, якого на національну економіку тієї чи іншої країни не можна грамотно будувати й реалізовувати економічну політику.

Узагальнюючим наслідком третього етапу в становленні світового господарства стала інтернаціоналізація виробництва. Поступово всі країни, бажають вони того чи ні, втягуються в систему єдиного світового господарства. Це об'єктивний процес усуспільнення виробництва, але вже в планетарному масштабі.

Особливістю сучасного етапу інтеграції є те, що слаборозвинені країни поступово модернізують свою економіку і поліпшують її структуру. Справа в тому, що монополістичному капіталу стає не вигідною суцільна відсталість країн, де вони розміщують своє виробництво. Вона впливає на якість виробництва їх продукції, а це, у свою чергу, веде до зменшення прибутків.

Загалом суперечності, притаманні системі міжнародних економічних відносин зберігаються. Перш за все, це суперечність між високорозвиненими і слаборозвиненими країнами. Останні, часто за наявності достатньо багатої сировинної бази, залишаються обабіч прогресу і мають великі проблеми. За даними ООН, сьогодні більше ніж 1,5млрд населення планети не мають елементарної медичної допомоги. У багатьох країнах «третього світу» не вистачає питної води, а часто й продуктів харчування. Прогрес, який несе з собою розвиток світового господарства, безсумнівно, є, але він коштує людству дуже дорого.

Слід зазначити і той факт, що поряд із цею суперечністю є і гостра суперечність між найбільш високорозвиненими країнами. Після Дру-

гої світової війни сформувалися три основні центри, що ведуть між собою запеклу боротьбу. Це США, Європейський Союз і Японія. Між ними постійно точиться боротьба за ринки збуту, за сфери вивозу капіталу, за доступ до мінеральних та інших ресурсів.

Інтернаціоналізація світового господарства означає не тільки певне переплетення виробництва різних країн. Вона виявляється в здійсненні узгодженої політики, у спільному прогнозуванні та плануванні. Світове господарство рухається до певної цілісності, а це у свою чергу, вимагає чіткої організації дій як у виробничій, так і в невиробничій сферах.

Інтернаціоналізація світового господарства на високому рівні свого розвитку веде до інтегративних економічних об'єднань. Вони виникають у другій половині ХХст. як регіональні об'єднання країн, що забезпечують глибокі економічні зв'язки їх національних економік. У межах цих об'єднань створюються єдині, часто пільгові, умови для пересування товарів, капіталу, робочої сили. Як правило, такі об'єднання закріплюються відповідними нормативними актами і в межах об'єднання формуються спільні органи управління й інші установи. Найбільш загальним елементом таких об'єднань є створення зони вільної торгівлі. Прикладом регіональних об'єднань такого типу стала Європейська асоціація вільної торгівлі, створена за ініціативою Великої Британії в 1960 р. Вона включила кілька десятків країн Британської Співдружності. Аналогічне інтеграційне об'єднання у формі зони вільної торгівлі було створено в 1988 р. найбільшими країнами північноамериканського континенту — США і Канадою.

З розвитком інтеграційних процесів стали виникати інтеграційні економічні об'єднання більш високого типу. На відміну від зон вільної торгівлі та митних союзів, вони характеризуються вільним рухом не тільки товарів, а й капіталу і робочої сили. Такі інтеграційні об'єднання доповнюються валютними союзами, які характеризуються тісною співпрацею і навіть введенням єдиної валюти. Важливу роль починають відігравати спільні наднаціональні органи управління.

Найбільш потужним регіональним інтеграційним об'єднанням став Європейський Союз. Він почав формуватись після Другої світової війни за ініціативи Німеччини, Франції, Італії та країн Бенілюкса. Це об'єднання пройшло довгий шлях, від найпростіших форм інтеграції у вигляді зони вільної торгівлі аж до економічного союзу, що має власні наднаціональні політичні органи. Сьогодні Європейський Союз об'єднує 27 країн Європи. Це надпотужне економічне угруповання, яке має надзвичайно вагомий потенціал. У цьому об'єднанні з 2002 р. діє спільна валюта, яку ввели вже 16 країн. Розроблена й ратифікована

наприкінці 2009 р. нова угода про політичну структуру ЄС, обрано президента й розроблені нові способи прийняття спільних рішень. У перспективі буде уніфіковано податкове законодавство, організація та функціонування транспорту і зв'язку тощо.

Європейський Союз з його потужним і реальним переходом до все більш тісної інтеграції країн привів до великих масштабних позитивних змін у національній економіці кожної країни — члена ЄС. Суттєво зменшились витрати на виробництво продукції. Зросла й без того висока якість товарів, що виробляються в межах ЄС. Цьому потужно сприяє стандартизація та сертифікація продукції. Значно підвищилася продуктивність праці. Тільки завдяки введенню єдиної валюти, країни, які увійшли в зону ЄВРО, за розрахунками експертів, змогли збільшити свій ВВП у розмірі від 1 до 1,5 %. Європейський Союз за цілою низкою макроекономічних показників (населення, показників ВВП, частки у світовому товарообігу тощо) досяг рівня США, а за деякими з цих показників і перевищив показники США.

Потужним міждержавним економічним інтеграційним об'єднанням стала і зона вільної торгівлі, утворена США і Канадою, яка після приєднання до них у 1994 р. Мексики отримала скорочену назву НАФТА. Щоправда, порівняно з ЄС це інтеграційне об'єднання не є таким самим по глибині інтеграції, як Європейський Союз.

Відзначаючи позитивні риси таких об'єднань, слід зауважити, що ці процеси мають і певні суперечності. Так, усередині країн, що входять у такі об'єднання, наприклад, у тому ж Європейському Союзі, є проблема різних підходів до розвитку сільського господарства в кожній окремій країні. Викликає певний спротив (особливо з боку відносно невеликих країн, як-то Данія, Ірландія і деяких інших) втрата власного суверенітету, а частково і національної ідентичності у зв'язку з посиленням політичної інтеграції, що виявляється в зростанні ролі наднаціональних органів. Поряд з цими суперечностями, які можна умовно назвати внутрішніми, виникають і суперечності між цим угрупованням та іншими державами світу. Зрозуміло, що відстоюючи власні економічні інтереси, країни-члени ЄС, можуть проводити (і проводять), стосовно до інших країн-нечленів ЄС політику, що може помітно зачіпати інтереси останніх. Водночас можливість вступу до цього інтеграційного об'єднання для багатьох європейських країн, як-то, наприклад, для України, досить примарна. Хоча заради справедливості слід зазначити, що ця можливість дуже багато в чому залежить від нашої держави і реальності тих перетворень, які ми повинні здійснити в економічній , соціальній і політичній сферах життєдіяльності. Певним аспектом зовнішніх суперечностей є і те, що з посиленням таких об'єднань посилюється і

конкуренція між основними центрами тяжіння, як-то ЄС, США, Японією, а в останнє десятиріччя — і Китаєм.

Поряд з інтеграцією високорозвинених країн має місце і процес регіональної інтеграції слаборозвинених країн. На відміну від перших, така інтеграція спрямована скоріше не на досягнення потужного розвитку продуктивних сил, а на об'єднання зусиль, щоб створити реальні умови для подолання економічної відсталості, спільного вирішення найбільш гострих соціальних проблем і протистояння диктату високорозвинених країн. Прикладами таких об'єднань можуть бути на Американському континенті Латиноамериканська асоціація інтеграції, що виникла на основі створеної в 1960 р. Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі (ЛАВТ), Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР) — на Африканському континенті. Подібні об'єднання виникають і в Азії. До найбільш відомих належать Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН).

Регіональні інтеграційні об'єднання в найбільш повній формі реалізують загальносвітову тенденцію до усуспільнення світового господарства. Але вони є територіально обмеженими і в цьому їх певний локальний характер. Поряд з цим така тенденція загальносвітового усуспільнення виробництва виявляється й у формуванні об'єднань, по суті, загальносвітового масштабу. До таких організацій належать, наприклад, Світова організація торгівлі (СОТ), у яку входить близько 200 країн, членом якої у 2008 р. стала Україна. Ці організації посилюють свою роль і дедалі стають все більш впливовими у світовому господарстві. А останнє все чіткіше набирає ознак цілісності і єдності та все впевненіше перетворюється на єдиний світовий ринок, на якому реалізуються товари, послуги, капітал, робоча сила, знання та інформація з багатьох країн. Взаємозв'язки і взаємодія національних економік посилюється й формується єдина світова економіка. Її сучасними ознаками стало:

- швидке розповсюдження науково-технічної революції, яка в процесі свого розвитку і реалізації вже не може бути обмежена національними межами навіть великих країн. Оновлення виробництва, постійний прогрес техніки і технології стають можливими тільки за умов співпраці всіх країн світу;
- зменшення витрат, раціональне використання ресурсів, організація виробництва, яке б завдавало мінімальної шкоди навколишньому середовищу, вимагають постійної і тісної взаємодії всіх країн;
- обмеженість ресурсів вимагає вже в планетарному масштабі поступово знімати останні перешкоди на шляху вільного руху не тільки товарів, а й капіталу та робочої сили;

• виробництво в окремих країнах, з урахуванням максимально можливої ефективності й застосування новітніх досягнень науки і техніки, часто орієнтується не тільки на національний, але й на міжнародний світовий ринок.

Усі ці особливості повинна враховувати кожна країна для того, щоб у загальному, об'єктивному процесі формування єдиного світового господарства знайти своє достойне місце і не залишитись обабіч головного шляху розвитку людської цивілізації.

16.3. Міжнародна торгівля та її економічні основи

У процесі формування світового господарства виникають і діють міжнародні економічні відносини. Вони, як і всередині будь-якої країни, безпосередньо пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням. Але у світовому господарстві початок їх формування пов'язаний з обміном, бо саме обмін товарами між різними країнами став першою формою організації міжнародної співпраці різних країн.

Міжнародна торгівля виникає задовго до нашої ери і відіграє в розвитку окремих країн важливу роль. Це були, як правило, довгострокові зв'язки різних країн, які дозволяли країнам збільшувати загальний обсяг національного виробництва.

Перше теоретичне осмислення процесу міжнародної торгівлі належить меркантелістам. Представники цього напряму економічної думки аналізували міжнародну торгівлю в період первинного нагромадження капіталу і саме з цього погляду оцінювали зовнішню торгівлю. Вони вважали, що багатство країни — це золото і срібло, які в той час були грошовими металами, а для збільшення цього багатства необхідно якомога більше експортувати товарів і навпаки зменшувати імпорт.

Теорія меркантилістів відображала процес первинного нагромадження капіталу і мала позитивне значення. Але вона не відображала того факту, що торговельний обмін між різними країнами є взаємовигідним. Подальший розвиток теорії міжнародної торгівлі пов'язаний з видатним англійським економістом А.Смітом. Він сформулював теорію абсолютних переваг, суть якої полягала в тому, що країні вигідно експортувати ті товари, при виробництві яких у неї національні витрати виробництва менші, ніж в інших країн.

У подальшому теорію міжнародної торгівлі розвиває Д.Рікардо. Він формулює положення, яке знайшло свою назву, як теорія віднос-

них, або порівняльних, переваг. Її суть полягає в тому, що країна може спеціалізуватись на виробництві й експорті товарів з відносно нижчими, ніж в інших країн, витратами. Натомість може імпортувати ті товари, на виробництво яких у неї більші витрати. Ця теорія формулює тезу про взаємовигідність міжнародної торгівлі, адже в такому випадку країна внаслідок спеціалізації буде отримувати більшу кількість товарів, часто й кращої якості, порівняно з можливістю їх виробництва у власній країні. Теорії А.Сміта і Д.Рікардо — це найбільш відомі теоретичні положення, що обґрунтовують об'єктивну необхідність і взаємовигідність міжнародної торгівлі, хоча сьогодні існують й інші теорії.

Серед сучасних теорій міжнародної торгівлі досить поширеною є теорія Хешера-Оліна. Це теорія так званих факторних переваг. Її суть полягає в тому, що країна повинна експортувати ті товари, для виробництва яких вона має надлишкові фактори (наприклад, капітал, землю, робочу силу). Що ж стосується імпорту, то він повинен зосереджуватися на тих товарах, для виробництва яких країна широко використовує дефіцитні для неї фактори виробництва. Останнім часом в економічній літературі з'явилися й інші теорії міжнародної торгівлі та її організації.

В умовах науково-технічної революції, з початку другої половини ХХст., міжнародна торгівля стрімко зростає. Чинниками, які вплинули на це, виступають: науково-технічна революція, поступова лібералізація торгівлі, загострення проблеми ресурсів та проблеми реалізації, поява й розвиток транснаціональних компаній тощо.

Світова торгівля відіграє дуже важливу роль в економічному житті кожної країни. Показником участі економіки конкретної країни в міжнародній торгівлі є зовнішньоторговельний оборот, який ще називають *торговельним балансом*, бо він складається з двох частин: експорта та імпорта. ***Експорт*** —— це загальна сума продаж товарів та послуг за межі країни. ***Імпорт*** — це вартість товарів та послуг, які ввозяться в країну із-за кордону. Різниця між експортом та імпортом має назву ***сальдо торговельного балансу***. Воно може бути ***позитивним (активним)***. Це коли експорт за вартістю перевищує імпорт. Якщо ж це співвідношення характеризується перевищенням імпорту, то говорять про ***від'ємне (пасивне)*** сальдо торговельного балансу країни.

Від'ємне сальдо торговельного балансу означає для країни, що вона більше витрачає на імпорт товарів, ніж отримує від експорту за кордон своїх товарів. Така ситуація є небажаною, бо вона негативно відображається на економіці країни. Відтак, кожна країна намагається мати позитивне сальдо торговельного обороту. Хоча це тільки найбільш загальне визначення. За певних обставин, наприклад, коли виручка від експорту не

витрачається для імпорту товарів і залишається в країні, вона може порушувати збалансованість грошового обороту в країні.

Зовнішня торгівля країни характеризується не тільки обсягом зовнішньоторговельного балансу. Важливе значення мають такі її характеристики, як товарна та географічна структура міжнародної торгівлі.

Товарна структура представлена насамперед торговим оборотом товарів і послуг. Ринок товарів, у свою чергу, поділяється на певні сегменти, як-то ринок сировини, палива, продовольства, промислової продукції тощо. Кожен з цих ринків залежно від стану економіки конкретної країни, наявності в неї ресурсів тощо має більше або менше значення для її розвитку. Але будь-яка країна прагне до того, щоб в її експорті було якомога більше готових промислових виробів і, перш з все, обладнання і машин. Бурхливий розвиток науки і техніки привів до того, що наприкінці ХХст. торгівля машинами й обладнанням становила третину світового торговельного обороту. Нарощуючи торгівлю цією групою товарів, країна, з одного боку, постійно розвиває свою промисловість і науку, а з іншого, використовує технічні досягнення інших країн, оскільки в сучасних умовах жодна країна, навіть така велика, як США, не може забезпечувати розвиток науки і техніки на всіх напрямах. На початку ХХІ ст тенденція до зростання торгівлі машинами та високотехнологічним обладнанням значно посилилась.

Важливе місце в міжнародній торгівлі посідає торгівля послугами. Вони включають фінансові, страхові, консалтингові, рекламні й інші послуги. Серед них усе більшого значення набувають туристичні послуги. Деякі країни, як-то, наприклад, Єгипет, основну частину своїх доходів отримують саме від туризму.

Для кожної країни важливе значення має і географічна структура її зовнішньої торгівлі. Якщо країна торгує з однією країною або з невеликою їх кількістю, то це ставить її в значну залежність від економічної, а часто й політичної ситуації в країнах-партнерах. Особливо небезпечною стає ситуація для країни, яка отримує за імпортом життєважливі для економіки товари з однієї країни. Прикладом тут може бути Україна, яка забезпечує більше ніж 2/3 своїх потреб у таких енергоносіях, як газ і нафта, із Росії. Остання, вирішуючи свої політичні проблеми, уже неодноразово намагалась поставити на коліна нашу Батьківщину, маніпулюючи нафтогазовими питаннями. Невипадково більшість країн Європейського Союзу на законодавчому рівні зафіксували вимогу щодо диверсифікації постачання енергоносіїв.

У сучасних умовах міжнародна торгівля постійно посилюється, і в цьому явищі відображається подальша інтернаціоналізація світогосподарських зв'язків. Це створює умови для подальшого стійкого розвит-

ку продуктивних сил у кожній країні. Усе більш чіткою стає спеціалізація країн з виробництва певних товарів, що дозволяє збільшити обсяги виробництва й підвищити продуктивність праці. Обмін патентами, ліцензіями, послугами консалтингового й фінансового плану дозволяє залучити до розвитку національної економіки не тільки власні, внутрішні джерела розвитку, а й зовнішні.

Але як і будь-яке об'єктивне явище, подальше просування світового господарства до цілісності не позбавлено й доволі гострих суперечностей. До найбільш сучасних слід віднести, перш за все, нерівномірність експорту товарів. Більше половини світового експорту припадає на високорозвинені країни, до яких належить усього близько трьох десятків країн. Це чітко свідчить про різний рівень участі високорозвинених і слаборозвинених країн у світовому поділі праці. Ще більш показовим для ілюстрації цієї суперечності є й те, що слаборозвинені країни мають однобічну, переважно сировинну або продовольчу структуру свого експорту. Це ставить їх у цінову залежність від динаміки розвитку економіки розвинених країн і від кон'юнктури світового ринку. Не вирішено й проблему нееквівалентного обміну товарів, від якого потерпають слаборозвинені країни.

Ще більш гострою є суперечність між високорозвиненими й слаборозвиненими країнами у сфері торгівлі послугами. Тут практично весь експорт припадає на високорозвинені країни і на ті з країн «третього світу», які в останні десятиліття перейшли в розряд нових індустріальних держав. Слаборозвинені країни майже суцільно є імпортерами послуг.

Торговельні відносини між країнами в останні десятиліття розвиваються дуже стрімко. Але на фоні потужної динаміки світового товарообігу є й досить помітні особливості цього процесу. Їх необхідно знати, і кожна країна має враховувати ці тенденції сучасної міжнародної торгівлі, щоб знайти достойне місце в сукупності суб'єктів світового господарства.

Перша особливість — це надзвичайно потужне зростання торгівлі послугами. При цьому важливе місце займають послуги, пов'язані з інженерним обслуговуванням складних виробничих комплексів. Це так званий інжиніринг. Не менш динамічно зростає обмін технічними знаннями, надання різноманітних консультацій, оренда складного обладнання й транспортних засобів.

Друга особливість пов'язана зі зростанням у загальному світовому товарообігу частки продукції машинобудування. Це явище спричинено впливом науково-технічної революції, яка до мінімума скорочує термін функціонування новітнього обладнання саме як новітнього: через зовсім

незначний проміжок часу з'являються ще досконаліші, ще ефективніші засоби виробництва. У цій особливості виявляється ще один чинник, а саме: потужний потяг з боку країн, які розвиваються, до індустріалізації своїх економік, що посилює світовий попит на машини та обладнання. При цьому все частіше країни здійснюють купівлю-продаж не просто окремих верстатів чи обладнання. Об'єктом таких угод стають цілі виробничі комплекси, які компанія-експортер супроводжує гарантіями, а часто й постійним набором інженерних послуг.

Третя особливість пов'язана з тим, що в епоху науково-технічної революції характерною стала торгівля патентами, винаходами, технічними знаннями, ноу-хау, технічною документацією тощо. Цей товар стає особливо привабливим в умовах постійної зміни кон'юнктури ринку й посилення конкуренції. Купівля матеріалізованих в обладнанні чи документації досягнень науки й техніки дозволяє країні —імпортеру підняти рівень якості своєї робочої сили, а часто й вирішити складні проблеми національного виробництва.

Розвиток міжнародної торгівлі реалізується через відповідну зовнішньоекономічну політику держави. У стратегічному плані вона має відображати тенденцію до лібералізації й певного спрощення зовнішньоторговельних операцій. Але в кожному конкретному випадку країна шукає власний варіант зовнішньоекономічної політики, який би найбільш повно відповідав національним інтересам країни. У зв'язку з цим різноманітні варіанти планування й проведення зовнішньоекономічної політики можна звести до двох напрямів: протекціонізму і лібералізму, або фритредерства.

Протекціонізм (protection, лат. — покровительство) являє собою таку політику, яка спрямована на захист національного виробника шляхом обмеження іноземної конкуренції. Для цього держава використовує різні методи. Серед найбільш типових слід назвати встановлення мита, ліцензування та квотування експортно-імпортних операцій.

Встановлення митних платежів і зборів належить до так званого тарифного регулювання. Вони вводяться як для наповнення державного бюджету, так і для захисту вітчизняних товаровиробників. При цьому мито встановлюється переважно за імпортом, щоб захистити внутрішній ринок. Експортне мито теж є, але оскільки держава зацікавлена в позитивному сальдо зовнішньоторговельного балансу, то мито на експортні товари не дуже поширене. Виняток становлять товари сировинної групи, де держава, як правило, встановлює експортне мито, стимулюючи в такий спосіб власну, більш глибоку переробку своєї сировини і певною мірою запобігаючи посиленню сировинної спрямованості свого експорту.

Мито є важливим і дуже дійовим засобом регулювання експортно-імпортних операцій. Але загальний розвиток міжнародної торгівлі веде до лібералізації торговельних відносин між країнами, що відображається насамперед у постійній тенденції до зменшення митних платежів. Більше того, у межах такого потужного торговельного об'єднання країн, як Світова організація торгівлі (СОТ), у яку входить близько 160 країн світу, а з 2008 р. й Україна, держави-члени цього угруповання беруть на себе певне зобов'язання щодо рівня митних платежів і намірів подальшої лібералізації зовнішньої торгівлі. У цих умовах досить дійовим методом проведення ефективної зовнішньоторговельної політики є нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічних відносин. До цього дійового методу регулювання відносять квотування експортно-імпортних операцій, їх ліцензування, порядок контролю за здійсненням суб'єктами зовнішньої торгівлі своєї діяльності.

Другим напрямом проведення зовнішньоекономічної політики є ***лібералізм.*** Його суть полягає в тому, що торгівля розвивається вільно, без будь-яких протекціоністських бар'єрів і за мінімального втручання держави в процеси зовнішньоторговельної діяльності. У цьому випадку розвиток торгівлі цілком залежить від співвідношення попиту й пропозиції на світовому ринку. Проведення такої політики для країн , які мають високорозвинену потужну економіку, сприяє зменшенню витрат на виробництво багатьох товарів, розширює пропозицію товарів та послуг на вітчизняному ринку, стимулює конкуренцію і є певною перепоною для монополізму.

Отже, лібералізм вважається найбільш сприятливою політикою для розвитку національної економіки. Проте це тільки загальний висновок, який базується на визначальній тенденції розвитку світової торгівлі. У кожному конкретному випадку країна сама вибирає найбільш правильний для неї варіант зовнішньоторговельної політики. Як правило, країни з високорозвиненою економікою прагнуть до вільної торгівлі з іншими країнами, бо вони найбільше виграють від фритредерства. Що ж стосується слаборозвинених країн, то вони більш схильні до політики протекціонізму. Але цю політику вони, як правило, реалізують залежно від країни, з якою здійснюється міжнародна торгівля, її економіки, політичних та культурних відносин з нею тощо. Досягається це в основному через двосторонні угоди між державами, які й конкретизують зовнішньоторговельну політику.

З набуттям незалежності перед Україною постало питання про організацію своєї власної зовнішньої економічної діяльності. Правові основи цієї діяльності були закладені в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991 р.). Але сам процес налагодження зовнішньої торгівлі

зіткнувся з цілою низкою проблем. Найбільш гостра з них була пов'язана з кризою в економіці, яка продовжувалась майже 10 років — з 1991 по 1999 рр. включно. У цей період аж до 1995 р. зовнішньоторговельний оборот зменшувався. Потім він почав потроху зростати, набуваючи потужної динаміки в період пожвавлення й піднесення національної економіки, з початку 2000 р. і приблизно до середини 2005 р. З початком світової фінансової кризи у другій половині 2008 р. відбулося помітне скорочення зовнішньоторговельного обороту і різко (до 16млрд дол. США у 2008 р.) зросло від'ємне сальдо торговельного балансу. Світова фінансова криза 2008—2009 рр. ще більше погіршила ситуацію. Охарактеризуємо зовнішню торгівлю України, щоб повніше уявити її стан і найбільш суттєві проблеми.

Наша торгівля із зарубіжними країнами з погляду її товарної структури характеризується суттєвим переважанням сировинної продукції. Частка продукції машинобудування (машини, обладнання, транспортні засоби) не перевищує 15 %, тоді як у розвинених країнах, таких як Німеччина, Японія, США, за значно більшого товарообігу ця частка досягає майже 50 %. Це безпосередній наслідок нераціональної структури нашої економіки і загальної її технічної відсталості ще в межах колишнього СРСР. У сировинній складовій нашого експорту переважає продукція металургійного комплексу, видобувної та хімічної промисловості. Це надскладна проблема для нашої країни, і вона може бути кардинально вирішена тільки завдяки структурній перебудові української економіки, а це складне й довготривале реформування, яке залежить від багатьох чинників.

Імпорт України більше ніж наполовину складається з сировини і матеріалів. При цьому в його обсязі частка енергоносіїв становить близько 80 %. Така структура нашого імпорту робить економіку дуже чутливою до змін кон'юнктури на світовому ринку енергоносів. А якщо врахувати той факт, що постачання енергоносіїв в Україну практично не диверсифіковане, то наша держава потрапляє в досить значну залежність від північного сусіда, який і є генеральним постачальником енергоносіїв в Україну. Низький рівень демократії в Росії і дуже потужні імперські настрої, як в олігархічно-владної верхівки, так і певною мірою в населення, часто призводять до прямого використання позиції монопольного постачальника для досягнення своїх політичних цілей. Реальним і бажаним заходом тут може стати тільки перехід нашої економіки на енергозберігаючі технології та розвиток власного видобутку енергоносіїв. Це завдання теж досить складне й таке, що вимагає певного часу і великих коштів. Але його конче слід вирішувати, попередньо диверсифікувавши імпорт енергоносіїв, як це роблять усі розви-

нені країни Європи, що не мають достатньої потужності власних родовищ нафти й газу або вони відсутні зовсім.

Не зовсім оптимальною в Україні є й географічна структура нашого зовнішньоторговельного обороту. Більше половини нашого експорту й імпорту припадає на колишні республіки Радянського Союзу. При цьому левова частка як в імпорті, так і в експорті припадає на Російську Федерацію. І хоча цей ринок для нашої країни є і буде на перспективу найбільш важливим, державі необхідно поліпшувати географічну структуру нашого експорту й імпорту. Особливо складною проблемою є проблема проникнення на ринки високорозвинутих країн і, перш за все, з продукцією вітчизняного машинобудування та сільського господарства.

З поточних проблем, які вимагають негайного вирішення, слід назвати від'ємне сальдо торговельного балансу. Його поява пов'язана з багатьма причинами як внутрішніми, так і зовнішніми. Але головні складові цієї проблеми пов'язані з нашою економікою, а їх вирішення залежить від політики України в зовнішньоторговельній діяльності і від бажання її реалізувати.

Міжнародна торгівля супроводжується визначенням міжнародної (інтернаціональної) вартості товару. Це складний процес, який реалізується через установлення світових цін на товар. Вони ж формуються, головним чином, у великих центрах світової торгівлі. Наприклад, ціна на нафту встановлюється на біржі в Нью-Йорку. Але світова ціна на той чи інший товар може суттєво відхилятись від вартості, від співвідношення попиту та пропозиції. Дуже часто там, де є монопольні угруповання країн-експортерів товару, вона значною мірою залежить від їх дій. Скажімо, ціни на нафту до початку кризи 2008 р. постійно зростали, і це було чітким наслідком не тільки зростання попиту на нафту у зв'язку з розвитком економіки промислово розвинених країн, але й з відповідною політикою основних країн-експортерів нафти (ОПЕК).

Зрозуміло, що ціноутворення на світовому ринку визначається не тільки біржовими операціями, а й залежить від умов, на які йдуть країни, укладаючи між собою відповідні угоди. Дуже часто важливим чинником тут є політика. Так, у 2009 р. Україна під шаленим тиском з боку Росії уклала на 10 років свідомо не вигідний для неї газовий контракт. Росія буде продавати нам газ за найвищою ціною. Водночас оплату за транзит російського газу в Європу залишено без змін, та ще й на рівні,що в 3 рази нижчий ніж беруть європейські транзитери.

Суттєві зміни в процеси ціноутворення вносять транснаціональні корпорації. Маючи розгалужену мережу підприємств в усьому світові, вони часто вдаються до так званих трансферних цін, які використовують для обміну між своїми дочірніми підприємствами і філіями. Це

дає можливість отримувати додаткові прибутки, маніпулюючи цінами, й уникати несприятливого для них податкового навантаження. Якщо, наприклад, в Україні податки вищі, ніж у Польщі, то вигідно частину продукції, що виробляється на підприємстві якоїсь корпорації в Україні, занизити в ціні, а вже доробку чи доукомплетацію виробів зробити на дочірньому підприємстві цієї ж корпорації в Польщі з більш ліберальними податковими платежами.

У зв'язку з міжнародною торгівлею між країнами здійснюються постійні розрахунки. Найважливішим документом, який дає загальну характеристику цим розрахункам і досить точно відображає їх стан, є платіжний баланс країни. Він являє собою співвідношення суми платежів за кордон і суми надходжень із-за кордону. Баланс розраховується на різний термін (місяць, квартал, рік). Сам платіжний баланс розбитий на певні рахунки. Так, рахунок поточних операцій включає експорт та імпорт товарів та послуг, виплати іноземних інвесторів усередині країни тощо. Наступний рахунок має назву *рахунок руху капіталу*, який відображає приплив і відплив капіталу і, нарешті, *рахунок офіційних резервів,* за допомогою якого балансується платіжний баланс у випадку його незбалансованості.

Сальдо платіжного балансу (тобто співвідношення між платежами за кордон і надходженнями звідти) може бути як позитивним, так і негативним. Негативне сальдо означає перевищення платежів за кордон. Воно припустиме в певних межах та епізодично виникає, наприклад, у зв'язку із сезонними коливаннями в експорті. Але коли воно стає постійним і набуває значних масштабів, це негативно впливає на економіку. *Позитивне сальдо* сприяє розвитку економіки, бо означає, що інші країни заборгували Україні більше, ніж ми їм. Але дуже велике й постійно позитивне сальдо платіжного балансу може мати й певні негативні наслідки. Так, це може вести до певних інфляційних моментів, бо збільшується грошова маса, яка може сприяти реальній ревальвації національної валюти, що теж не завжди є позитивним моментом.

Розвиток міжнародної торгівлі неминуче поставив питання про її міжнародне регулювання. Воно спрямовано на підтримку на світовому ринку добросовісної конкуренції, на організацію міжнародних розрахунків, проведення певних заходів щодо вирішення поточних проблем міжнародної торгівлі. Це регулювання здійснюють багато організацій, але найбільш відомими й важливими є Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Світова організація торгівлі (СОТ), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Міжнародний валютний фонд створено в 1947 р. на основі рішення Бреттон-Вудської міжнародної конференції (1944 р.). Він сприяє роз-

витку міжнародної торгівлі, проведенню валютних операцій, кредитуванню і іншим формам організації міжнародних відносин. У складі цієї організації більше 180 країн. Україна вступила до МВФ у 1992 р.

Світовий банк досить складна за своєю структурою організація. Він включає Міжнародний банк реконструкції та розвитку, який було створено в 1946 р. за рішенням Бреттон-Вудської конференції, а також Міжнародну асоціацію розвитку (МАР), Міжнародну фінансову корпорацію (МФК) та Багатосторонню агенцію з ґарантування інвестицій (БАГІ). Світовий банк багатьом країнам надає кредити, підтримує розвиток їх зовнішньої торгівлі і через свої філії сприяє індустріалізації слаборозвинених країн. З моменту свого вступу до МВФ Україна теж є членом Світового банку.

Світова організація торгівлі (СОТ) — це сучасна міжнародна організація, що виникла на основі Генеральної угоди з торгівлі та тарифівм (ГАТТ), укладеної ще в 1948 р. СОТ спрямовує свої зусилля на лібералізацію міжнародних торговельних відносин. Її члени зобов'язуються надавати один одному режим найбільшого сприяння в торгівлі, а також зменшувати митні платежі, збори й нетарифні бар'єри. Серед майже 160 країн членів СОТ з 2008 р. своє достойне місце зайняла й Україна.

Важливою міжнародною по суті, але скоріше регіональною за функціями є така організація, як Європейський банк реконструкції й розвитку (ЄБРР). Він створений у 1991 р. і призначений для допомоги європейським країнам і, перш за все, тим, хто переходить до ринкової економіки. Його особливістю є те, що, надаючи кредити, він ставить політичні умови. До них входить прихильність до демократії, плюралізму, багатопартійності тощо. Не менше, як 60 % кредитів ЄБРР спрямовуються на підтримку приватного сектору. У цю організацію СРСР вступив ще в 1991 р.

Загальний розвиток міжнародної торгівлі, посилення процесів інтернаціоналізації та інтеграції у світовому господарстві сприяють появі нових координуючих і регуляторних міжнародних організацій та посиленню впливу тих, які вже існують на сьогодні.

16.4. Рух міжнародного капіталу і його форми

Важливою формою міжнародних економічних зв'язків є рух капіталу. Він являє собою переміщення капіталу з однієї країни в іншу. Вивезення капіталу пов'язане з тим, що в країні його походження не-

має можливості для його прибуткового розміщення, або прибуток, який власник капіталу може отримати в іншій країні, є значно більшим. Суттєвою причиною вивозу капіталу стає також його перенагромадження, а також те, що в окремих країнах виникає посилений попит на іноземні інвестиції.

Вивезення капіталу мало місце вже в домонополістичну епоху. Але з утворенням монополій цей процес значно посилюється. З другої половини минулого століття він випереджає товарний експорт. Вирішальним спонукальним моментом є, як і раніше, гонитва за високими прибутками. Але в сучасних умовах міжнародна міграція капіталу обумовлюється також посиленням конкуренції, боротьбою за захоплення ринків сировини й ринків збуту, іншими мотивами. Посиленню міжнародного руху капіталу сприяють і такі умови, як розвиток міжнародної торгівлі, науково-технічний прогрес, досягнення людства в розвитку транспорту, зв'язку тощо. Вважливим чинником посилення вивезення капіталу стало утворення транснаціональних корпорацій. Маючи великі фінансові ресурси й розгалужену мережу дочірніх компаній і філій, вони мають широкі можливості щодо переміщення капіталу.

Посилення міжнародної міграції капіталу сприяє розвиту світового господарства. Це поглиблює міжнародний поділ праці і, як наслідок, посилює взаємний товарооборот між країнами. Водночас зростання міжнародного руху капіталу посилює цілісність світової економіки і веде до уніфікації тих правових норм, у межах яких і відбувається цей рух.

Вивезення капіталу для країни-експортера, як правило, дає можливість збільшити й експорт товарів та послуг. Це пов'язано з постачанням у зв'язку з таким його рухом машин, обладнання, технологій, а також інжинірингових послуг. Суттєвим позитивним моментом, пов'язаним з вивезенням капіталу є те, що зростає і середній прибуток у країні-експортері за рахунок отримання високих прибутків від експортованого капіталу. В умовах обмеженості ресурсів часто саме вивезення капіталу дає можливість доступу до нових джерел сировини. Конкретною причиною може бути й бажання уникнути митних бар'єрів, які перешкоджають ввезенню товарів компанії. Водночас, експортуючи капітал, країна зазнає й певних негативних наслідків. Вони полягають у зменшенні обсягу можливих інвестицій, а відтак, і в зниженні рівня зайнятості населення.

Країна, куди приходить іноземний капітал, отримує певні позитивні наслідки. Іноземні інвестиції приводять до розширення виробництва, залучення у народне господарство новітніх технологій, зростання продуктивності праці, посилення якості відтворення робочої сили то-

що. Як правило, збільшуються надходження в бюджет від діяльності іноземних підприємств. Водночас стимулюється й конкуренція на ринку країни, у яку надходятть іноземні інвестиції, а це позитивно впливає на розвиток у ній ринкових відносин.

Щодо негативних наслідків, то національний капітал країни, куди ввозиться капітал, часто програє через менш досконалі технології й організаціїю виробництва. Прямим наслідком може стати хвиля банкрутств і відповідне посилення соціального напруження в суспільстві. Суттєвим недоліком широкого використання іноземних інвестицій є те, що значна частка отриманого іноземним інвестором прибутку вивозиться за межі країни. Це послаблює її можливості щодо забезпечення стабільного й постійного розвитку національної економіки. Оскільки найбільш великі прибутки під час вивезення капіталу пов'язані із сировинними галузями, то це може призвести до небажаних для країни-імпортера структурних зрушень в економіці, а саме до посилення її сировинної складової.

Вивезення капіталу здійснюється у вигляді експорту підприємницького й позичкового капіталу. Підприємницький капітал вивозиться з метою його інвестування у виробничу й невиробничу сфери економіки. Залежно від частки власності іноземного інвестора в експортованому підприємницькому капіталі визначають дві основні форми: прямі інвестиції та портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції являють собою такий експорт капіталу, який забезпечує іноземному інвестору повний контроль над підприємством . Це має місце тоді, коли інвестору повністю належить підприємство або коли йому належить контрольний пакет акцій. У цьому випадку інвестор сам приймає всі рішення, як стосовно виробництва і його організації, так і щодо отриманого прибутку. Щоправда, держава-імпортер може за певних умов обмежувати ці негативні наслідки. Скажімо, вона може стимулювати іноземного інвестора до капіталізації отриманого прибутку, створювати умови для технічного оновлення інвестором свого виробництва тощо.

Портфельні інвестиції — це така форма вивезення капіталу, яка не забезпечує інвестору контролю над підприємством. Вони менш поширені, але в останній час їх частка збільшується, хоча вони помітно поступаються прямим інвестиціям.

Портфельні інвестиції характеризуються високою ліквідністю, бо свою частку (як правило, у вигляді цінних паперів) власник може швидко реалізувати. Це, у свою чергу, підвищує мобільність цього капіталу, дає можливість швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку, як товарів, що випускає корпорація, в яку вкладені гроші, так і від ста-

ну ситуації на ринку цінних паперів. Але портфельні інвестиції на відміну від прямих інвестицій, мають і певні недоліки. Вони пов'язані, перш за все, з тим, що рівень доходності на цінні папери визначається за межами впливу інвестора. Можливим стає і ризик втрат у зв'язку із проведенням спекулятивних операцій на фондовому ринку.

У сьогоднішніх умовах портфельні інвестиції збільшуються. Їх рух у переважній більшості (до 90 %) здійснюється між високорозвиненими країнами. Це обумовлено низкою причин, серед них: наявність у цих країнах розвинутих фондових ринків, прозорість ринків цінних паперів, високий розвиток страхового сегменту, усталені традиції та наявність чіткого, зрозумілого правового простору, що окреслює весь спектр функціонування цього ринку.

Позичкова форма вивезення капіталу реалізується через надання міжнародного кредиту. Останній являє собою рух капіталу в грошовій формі або в товарній на умовах повернення платності та строковості. Цей кредит класифікують по-різному, залежно від тієї ознаки, яка покладена в основу класифікації. Так, за терміном це може бути короткостроковий, середньостроковий або довгостроковий кредит, за формою кредитування — товарний або валютний, за суб'єктом його надання — приватний , комерційний, приватний банківський, державний. Інші ознаки дадуть іншу класифікацію. У русі позичкового капіталу особливу роль відіграють різноманітні посередники у вигляді фінансових компаній, транснаціональних банків, фондових бірж тощо.

Міжнародний кредит у світовому господарстві функціонально забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між країнами, помагає країнам, які беруть такий кредит, у стислі терміни вирішити свої проблеми і сприяє вирішенню загальносвітової проблеми прискорення реалізації товарів і послуг.

Рух позичкового капіталу в його експортній складовій забезпечують переважно високорозвинені країни. Вони виступають у ролі країн-донорів, тоді як позики беруть слаборозвинені країни і країни з перехідною економікою.

Для країн-позичальників можливість отримати міжнародний кредит є, безсумнівно, позитивною, бо це дозволяє інтенсифікувати розвиток їх економіки. Але це має місце тільки за умови відсутності явно несправедливих, кабальних умов наданого кредиту й раціонального та ефективного його використання. Якщо ж країна має проблеми з раціональним використанням запозичених ресурсів (наприклад, через недосконале законодавство, великий рівень корумпованості серед чиновників, відсутність дійового громадського контролю за діями урядовців тощо), то країна може мати негативні наслідки. Більше того, якщо рі-

вень запозичень непомірно зростає, а ефективність їх використання невисока, то країна може просто впасти в боргову яму.

Зовнішня заборгованість є важливим чинником стану економіки країни, для її аналізу використовують такі показники:

- коефіцієнт обслуговування зовнішнього боргу, що розраховується як співвідношення витрат з обслуговування зовнішнього боргу та виручки від експорту товарів і послуг. Критичною вважається ситуація при значенні коефіцієнта в 0,5 і вище;
- показник співвідношення зовнішнього боргу та ВВП. Тут критичний показник за методикою МВФ дорівнює 60 %;
- показник співвідношення зовнішнього боргу та брутто-експорту товарів і послуг. Критичний рівень цього показника визначено як 1,5;
- показник щорічного приросту зовнішнього боргу щодо змін у чистому експорті. Показник критичного рівня — 0,3.

Якщо на критичний рівень країна виходить за двома показниками — це країна із середнім рівнем заборгованості, а за наявності критичного рівня трьох з чотирьох показників — це країна з високим рівнем заборгованості.

Вивезення капіталу класифікують ще і за його власником. У цьому сенсі виділяють вивезення приватного капіталу і державного. Спочатку панівною формою було вивезення приватного капіталу, але з другої половини XXст. посилюється експорт державного капіталу. Сьогодні, на початку XXI ст, за експертними оцінками, на приватний капітал, що переміщується між країнами, припадає близько 50 %, а майже 30 % — це частка державного капіталу.

Держава не тільки безпосередньо вивозить капітал, а часто стає гарантом від ризиків різного характеру за окремими напрямами вивозу приватного капіталу. Вона надає експортерам гарантії, часто здійснює страхування інвестицій, які вивозять підприємці її країни. Підтримка забезпечується не тільки зусиллями дипломатичного корпусу, а нерідко й сталевими жерлами гармат.

У сучасних умовах міжнародний рух капіталу набув певних особливостей. До них слід віднести таке:

♦ посилення вивозу капіталу з одних розвинутих країн в інші. У загальному експорті прямих інвестицій 90 % припадає на високорозвинені країни. Вони виступають також імпортерами цього капіталу. Причин такого явища кілька, але серед головних слід назвати національну різницю у вартості робочої сили, різницю в законодавстві, зокрема в екологічному, наявність відносно замкнутих економічних об'єднань типу Європейського Союзу, який має досить високе мито на ввезення продукції глибокої переробки або відповідні квоти;

♦ вивезення капіталу зі слаборозвинутих країн у високорозвинені. Це особливо характерно для країн Близького Сходу які на продажах нафти нагромадили великі капітали і з метою їх прибуткового використання вивозять його в розвинуті країни;

♦ посилення ролі держави як у процесі вивозу капіталу, так і в стимулюванні цього вивозу. Справа у тому, що конкуренція на світовому ринку значно посилилась, і для підтримки свого капіталу держава підключає і свої сили. Часто така підтримка пов'язана з політичними цілями, бо вивезення капіталу дає можливість знаходити аргументи для посилення тиску на конкретну країну або на утримання її в колі своїх стратегічних інтересів;

♦ зростання частки прямих іноземних інвестицій. Це пов'язано з тим, що прямі інвестиції дають можливість за певних умов посилювати свій контроль над економікою іншої держави, впливати на своїх конкурентів на світовому ринку, отримувати надприбутки.

Усі ці зміни у вивозі капіталу сприяють подальшій інтернаціоналізації світового господарства і посиленню ступеня його усуспільнення.

16.5. Міжнародна міграція робочої сили

У сучасних умовах важливим економічним процесом у межах усього світового господарства стала міграція робочої сили. Це явище полягає в переміщенні робочої сили з одних країн в інші, що приводить до перерозподілу в межах світового господарства такого важливого ресурсу, як праця.

Масове масштабне переміщення людей з однієї країни в іншу мало місце і на початку становлення капіталістичних відносин. Яскравим прикладом було вивезення мільйонів негрів-рабів з Африки в Америку протягом XVI — XIX ст. Проте це була примусова міграція робочої сили, яка супроводжувалась загибеллю сотень тисяч негрів і нелюдськими умовами їх існування та праці на безмежних плантаціях бавовни в Північній Америці. Наприкінці XIX — на початку XXст. виникає принципово інше явище — добровільне переміщення великих людських мас з одних країн в інші. Цей процес має місце і сьогодні, хоча в його напрямах, мотивації і масштабах відбуваються суттєві зміни.

Міграція робочої сили має певні причини. Серед найбільш важливих виділяють економічні причини, хоча певну роль відіграють і неекономічні. Так, наприкінці XIX — на початку XXст. величезні маси

людей емігрували з Європи в США, Австралію і Канаду в пошуках роботи і кращих умов життя. Про масштаби цього переміщення свідчить хоча б той факт, що на рубежі цих століть у названих країнах приріст населення за рахунок мігрантів значно перевищував природний приріст.

Економічні причини і сьогодні превалюють серед тих факторів, які обумовлюють масовий рух населення з одних країн в інші. Серед найбільш типових чинників цього явища слід назвати:

- національні відмінності в заробітній платі і в умовах життя. Наприклад, у США навіть некваліфікований робітник отримує в кілька разів вищу заробітну плату, ніж робітник без кваліфікації в Латинській Америці;
- високий рівень безробіття в слаборозвинених країнах, де він сягає позначки 30—40 %. Це примушує людину в пошуках праці емігрувати в інші, більш благополучні з цього погляду країни;
- вивіз капіталу. Цей процес в умовах масового припливу капіталу змінює ситуацію в країні і викликає значне зростання зайнятості, а поряд з цим і приплив дешевої робочої сили з інших країн;
- суттєві відмінності між країнами в структурі зайнятості. Так, у високорозвинених країнах за наявності безробіття в межах 5—6 % практично завжди є вакансії на робочі місця з непрестижною роботою. Вони й заповнюються, як правило, іммігрантами;
- посилення конкуренції, яка змушує підприємців постійно шукати шляхи зменшення вартості товару. Реалізація цих намірів дуже часто пов'язана і з наймом іммігрантів, які погоджуються на значно гірші, ніж у громадян країни, умови оплати праці. Додатковим стимулом до попиту на цю робочу силу з боку підприємців є те, що іммігранти, як правило, не мають належних прав стосовно трудових відносин і на них рідко розповсюджуються соціальні гарантії, що існують для громадян тієї чи іншої країни.

Досить вагомим мотивом для еміграції з країни можуть бути й причини неекономічні. До них слід віднести політичні, релігійні або расові гоніння й утиски, з якими стикаються люди у своїй країні. У кожному конкретному випадку спонукальним мотивом можуть бути й інші причини, як то сімейні, національно-культурні, побутові та ін.

Переміщення населення з одних країн в інші визначають, перш за все, за їх спрямованістю відносно конкретної країни. Той потік населення, який виїжджає з країни в пошуках роботи, називається ***еміграцією***. Якщо ж в якусь конкретну країну приїздить робоча сила з інших країн, то це явище має назву ***імміграції***, а її представників називають *іммігрантами.*

Міграцію робочої сили залежно від тієї ознаки, яка покладена в основу, класифікують за різними її видами. Так, залежно від терміну, на який переміщується робоча сила, виділяють постійну, сезонну та маятникову міграцію. Залежно від причинно-дозвільного характеру міграційного процесу, як правило, виділяють легальну й нелегальну міграцію. До ***легальних*** відносять тих працівників, які легально допущені в країну й працюють у ній за наймом. ***Нелегальні*** — це ті іммігранти, які без законних підстав прибули в країну і працюють у ній. Дещо особливе місце займають ті особи, які прибувають у країну, тікаючи від політичних переслідувань, а також біженці. Ці види еміграції не мають у міграційних процесах масового характеру, хоча в період великих соціальних потрясінь, в спричинених революцією чи війною, потоки біженців можуть бути дуже масштабними.

Міграція робочої сили посилює цілісність світового господарства і дає можливість для швидкого, динамічного нарощування виробництва у світовому масштабі. Вона сприяє підвищенню якості робочої сили і певною мірою поліпшує умови її відтворення. Деякою мірою відбувається й вирівнювання розвитку економіки різних держав. Що ж стосується конкретних соціально-економічних наслідків міграції в окремих країнах, то вони неоднозначні і розрізняються за своєю суттю залежно від того, є країна імпортером чи експортером робочої сили.

Країни імміграції, залучаючи додаткову і, як правило, дешеву робочу силу, отримують і додаткову можливість щодо зменшення вартості виробленого товару, а відтак, і виграють у конкуренції по товарах свого експорту на світовому ринку. Зростання пропозиції праці за рахунок іммігрантів призводить і до загального зниження заробітної плати в країні, що підвищує прибутковість підприємницької діяльності. Іммігранти сплачують податки. За рахунок цього надходження до бюджету країни, де вони працюють, як правило, перевищують витрати, які вона несе у зв'язку з їх прибуттям та облаштуванням. За умови імміграції в країну висококваліфікованої робочої сили існує і реальний виграш в економії на підготовку такої робочої сили.

Але поряд з позитивними моментами в країнах, куди прибуває робоча сила з інших країн, є й певні негативні наслідки. *По-перше*, зростає кількість населення, а відтак, зростає конкуренція на ринку праці і, загалом погіршуються умови купівлі-продажу товару робоча сила. *По-друге*, посилюються навантаження на сферу послуг і ті громадські установи, які функціонують у даному суспільстві. *По-третє*, іммігранти часто прибувають переважно з однієї країни або з одного регіону, який різко контрастує за релігією, культурно-побутовими традиціями і звичаями з країною, у яку вони прибувають. Так, у європейські країни

дуже багато прибуває вихідців з Близького Сходу, переважно мусульман. Їх включення в європейську культуру і взагалі в суспільне життя конкретної країни відбувається дуже складно, часто породжує гострі соціальні конфлікти.

Певні позитивні наслідки від еміграції отримує і країна, з якої масово виїжджають громадяни в пошуках роботи в інших країнах. Перш за все, емігранти, як правило, відправляють значні кошти на батьківщину, і це певною мірою поліпшує економіку країн, з яких вони емігрували. Так, тільки в 2008 р. емігранти переказали у свої країни 370млрд дол. США. З них у країни СНД — 16млрд дол., а в Україну — 4,5млрд дол. У разі надлишку пропозиції робочої сили еміграція зменшує тиск на ринку праці і тим самим зменшує соціальне напруження. Емігранти часто через певний період перебування в інших країнах повертаються на батьківщину і, як правило, стають носіями нових знань (як професійних, так і загальних, наприклад, мовних, нової організації виробництва тощо).

Але країна, з якої робоча сила емігрує, зазнає й певних втрат. *По-перше*, емігрує, як правило, робоча сила в найбільш працездатному віці, а це вже негативно відображається на економіці країни. *По-друге*, на підготовку кваліфікованої робочої сили витрачаються значні кошти, які ніхто жодним чином не компенсує. *По-третє*, країна витрачає частину коштів, які б вона отримала у вигляді податку в разі використання вдома тієї робочої сили, що емігрувала.

Міжнародна міграція робочої сили в сучасних умовах має цілу низку особливостей або ознак, які і характеризують її саме як сучасну. Ці особливості, перш за все, стосуються тих якісних зрушень, які відбуваються як на національному, так і на міжнародному ринках праці. Найбільш суттєвою зміною стало формування ***гнучкого ринку праці***. Це ринок, на якому замість жорсткої регламентації процесу праці в часі, формах і просторі, стали масово з'являтися нові форми організації. З'явилась неповна зайнятість, можливість за певних умов вибирати зручний для працівника початок і кінець робочого дня, час перерви на обід тощо. Стали застосовуватися більш гнучкі форми зайнятості протягом року, які більш повно відображають сезонні та інші зміни в попиті на товари та послуги. Значного поширення набула робота, яка виконується вдома. З розвитком систем комунікацій з'явилася можливість залучати працівника до роботи в повному обсязі або для виконання якихось часткових операцій через мережу Інтернет.

Ці зміни на ринку праці відкрили можливість для зростання продуктивності праці. З одного боку, з'явилася можливість більш повно враховувати індивідуальні особливості й бажання працівника стосовно

організації процеса праці. З іншого боку, це дало можливість підприємцям значно швидше й повніше реагувати на зміни, які відбуваються на ринку, скорочуючи, наприклад, робочий день або робочий тиждень, і водночас не втрачаючи кваліфіковану робочу силу. Виконання робітником своєї роботи вдома веде до прямої економії витрат на організацію робочих місць, а можливість дистанційного залучення працівників дозволяє розширити коло зайнятих не тільки за межі певного регіону, а й за межі країни.

Суттєвою ознакою сучасного ринку праці стала потужна міграція «мізків». Вона характеризується переміщенням висококваліфікованих працівників та вчених з одних країн в інші. Цей процес досить односпрямований, бо рух такої робочої сили відбувається з слаборозвинутих країн і країн з перехідною економікою у високорозвинені країни. Особливо потерпають від відпливу такої найкваліфікованішої робочої сили країни колишнього соціалістичного табору і особливо тих хто входив до складу СРСР. Кризові явища в економіці колишніх республік СРСР, мізерні витрати на науку й низький рівень оплати праці науковців і висококваліфікованого інженерного персоналу — це найбільш типові причини їх від'їзду в розвинені країни.

Міжнародний ринок праці характеризується і поступовою лібералізацією умов переміщення робочої сили між країнами. Особливо це помітно в межах потужних інтеграційних об'єднань. Так, у Європейському Союзі вже 25 країн із 27 членів цього об'єднання підписали Шенгенські угоди, що надають повну свободу переміщення громадянам цих країн усередині ЄС.

Водночас посилилася роль держави в регулюванні міграційних потоків. Так, держава постійно посилює заходи з боротьби проти нелегальної міграції, водночас вона створює преференції для науковців і працівників певних професій. Та сама Німеччина постійно збільшує кількість «зелених карт» для програмістів з країн Східної Європи. Вони забезпечують їх отримувачам можливість переїхати до цієї країни й отримати роботу.

Ще однією ознакою сучасного міжнародного ринку праці стала його регіоналізація й формування певних центрів тяжіння для емігрантів. По-перше, традиційно привабливим для емігрантів є ринок праці таких країн, як США та Канада. Як і на початкових етапах становлення державності в цих країнах, там і сьогодні приплив іммігрантів дає потужний поштовх у розвитку суспільного виробництва. Щодо населення країн Латинської Америки, то до першої половини XXст. емігранти з цих країн переважно орієнтувалися на північноамериканський ринок. Сьогодні ця тенденція доповнюється потужними міграційними пото-

ками в басейн річки Амазонки. Величезні простори цього регіону й великі природні багатства як магніт притягують сотні тисяч громадян країн Центральної Америки. Високий рівень безробіття в цих країнах, безземелля селян, низький рівень життя, народжуваність, що в чотири рази вища від тієї, що має місце в розвинутих країнах — це ще один важливий чинник руху населення цих країн в Амазонію.

Високим рівнем розвитку й найбільш досконалою правовою оформленістю відрізняється і ринок країн Західної Європи. На цей ринок спрямована потужна міграція з країн Східної Європи, а також з бідних країн Африканського та Азіатського континентів. Остання переважно є нелегальною.

Особливе місце серед регіональних центрів міграції робочої сили займають країни Близького Сходу. У цих країнах мігранти становлять від 85 до 90 % від усього працюючого населення.

Важливим центром тяжіння є також Азіатсько-Тихоокеанський регіон, у якому знаходяться так звані нові індустріальні держави. Потужний розвиток економіки цих країн наприкінці XX — на початку XXI ст вимагав припливу робочих рук. Центрами імміграції стали Японія, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Малайзія.

У міжнародну міграцію робочої сили втягнута й Україна. Для нашої держави за весь період її незалежного існування характерними є як еміграційні, так і іммміграційні потоки. Серед іммміграційного руху в Україну слід виділити інтенсивне переселення (особливо в перші роки незалежності) депортованих раніше народів. Це кримські татари, греки, болгари, німці, рух яких спрямований головним чином у такий регіон, як Крим. Другий іммміграційний поток спрямований на південь нашої держави, куди переселяються мігранти з колишніх республік Середньої Азії. Значна частина іммігрантів, особливо на сході нашої держави, з'явилась унаслідок ведення військових дій у Чечні, Нагорному Карабаху, Вірменії, Грузії. Усі ці потоки іммігрантів мають ту особливість, що це, власне кажучи, не стільки робоча сила, скільки населення, бо ця імміграція здійснюється сім'ями. Ці потоки переселенців збільшують трудовий потенціал нашої держави, але водночас і вимагають значних витрат на їх облаштування, соціальне забезпечення тощо.

Стосовно еміграції, то вона традиційно спрямована на європейські країни такі як Німеччина, Чехія, Польща, Ізраїль, Росія. Серед інших країн слід назвати США, Канаду і Австралію. Еміграція тут представлена в основному двома потоками. З одного боку, це висококваліфікована робоча сила і вчені, які шукають більш сприятливі умови для реалізації своїх професійних і творчих можливостей і для поліпшення

матеріального стану. З іншого боку, це малокваліфікована робоча сила, потік якої за кордон пов'язаний з безробіттям і невисоким соціальним захистом населення.

Наслідки еміграції робочої сили з України неоднозначні. З одного боку, в умовах досить високого рівня безробіття це зменшує тиск на вітчизняний ринок праці і стає джерелом певних валютних надходжень. Важливим стає і те, що та частина робочої сили, яка реемігрує в Україну, як правило, стає носієм нових навичок, знань, нових умінь в організації виробництва. Що ж до втрат, то вони пов'язані з тим, що еміграція кваліфікованої робочої сили, а вона з 1995 р. перевищує імміграцію, веде до загострення проблеми кадрів у вітчизняній економіці. Ураховуючи всі «за» і «проти», нашій молодій державі необхідно зробити все можливе, щоб розробити й реалізувати науково-обґрунтовану програму регулювання міграційних потоків робочої сили.

16.6. Міжнародні валютно-фінансові відносини

У процесі реалізації взаємозв'язків на світовому ринку виникають і міжнародні валютно-фінансові відносини. Їх поява пов'язана з рухом грошей у міжнародному платіжному обороті. Саме валютні відносини опосередковують рух товарів та послуг і створюють умови, необхідні для загальної організації функціонування міжнародної економіки.

Об'єктом міжнародних валютно-фінансових відносин насамперед є валюта та її рух. Валюта в широкому розумінні цього слова — це національна грошова одиниця тієї чи іншої країни. У процесі свого руху національна валюта однієї країни постійно прирівнюється до валюти іншої країни. Їх співвідношення утворює валютний курс. Його можна визначити так: ***валютний курс*** — це ціна грошової одиниці країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни або в міжнародній грошовій одиниці.

Валютний курс є надзвичайно важливим елементом у міжнародних відносинах. Завищення курсу валюти якої-небудь країни стосовно валюти іншої країни веде до того, що країна, валютний курс якої завищено, буде здійснювати нееквівалентний обмін на власну користь. Тому проблемі встановлення валютного курсу завжди приділялась і приділяється сьогодні велика увага.

В умовах існування системи золотого стандарту, коли паперові гроші вільно обмінювались на золото, а останнє виконувало всі функції грошей, валютний курс встановлювався досить точно на основі *зо-*

лотого паритету. Коли золотий стандарт зник і грошові системи стали паперовим, установлення валютного курсу стало надскладною проблемою.

Єдиного механізму встановлення валютного курсу не існує, але є певні найбільш поширені методи його визначення. Серед досить поширених слід назвати метод, що ґрунтується на порівнянні споживчого кошика різних країн за один і той самий період. Співвідношення вартості цього кошика, наприклад, у рублях і його вартості в гривнях, і дає можливість визначити курс валюти. Курс валюти визначають і через порівняння внутрішнього валового продукту, вимірюваному в національній валюті (наприклад, у гривнях) і у валюті іноземної держави (наприклад, у рублях). Ще один досить простий спосіб визначення валютного курсу полягає в тому, що курс національної валюти (наприклад, гривні) до російського рубля ми визначаємо через третю валюту. Скажімо, якщо 1 дол. США, дорівнює 8 грн., а в рублях 1 дол. дорівнює 40 руб., то курс гривні до рубля буде визначатись як 1 : 5. Це так званий *метод крос-курса,* який найбільше використовують банки. Є й більш складні методи визначення валютного курсу, але жоден з усіх цих методів не позбавлений недоліків.

Установлений валютний курс залежно від багатьох чинників, перш за все, від співвідношення попиту й пропозиції щодо конкретної валюти постійно змінюється. З цього погляду визначають два види валютного курсу, фіксований і плаваючий.

Фіксований валютний курс — це такий курс, який на певний термін (від місяця до кількох років) установлюється як незмінний, незалежний від поточних змін у попиті і пропозиції валюти. Як правило, центральний банк встановлює офіційний курс до якоїсь провідної валюти або до колективної (наприклад, євро). Фіксований курс може мати певні різновиди. Це *фіксований курс*, який може коливатись у певних дозволених межах, *різнофіксований курс*, залежно від операцій. Наприклад, курс рубля в СРСР для зовнішньоторговельних операцій був один, а для обміну в разі туристичних поїздок — зовсім інший.

Фіксований курс має певні переваги. Він дає можливість підприємцям чітко планувати свою діяльність і мати тверді орієнтири щодо курсоутворення. Такий курс дозволяє і державі здійснювати достатньо ефективну власну грошово-кредитну політику. До недоліків фіксованого курсу слід віднести необхідність мати значні валютні резерви для його підтримки, а також можливість втрат в умовах виникнення спекулятивного руху валюти з однієї країни в іншу.

Плаваючий валютний курс — це такий режим валютного курсу, за якого він змінюється під впливом попиту й пропозиції. Плаваючий

курс має певні різновиди. Це може бути *режим вільного плавання*. Він визначається співвідношенням попиту і пропозиції на дану валюту. У режимі вільного плавання знаходяться валюти кількох найбільш економічно могутніх країн світу. Різновидом плаваючого курсу є так званий валютний коридор, коли центральний банк встановлює верхню і нижню межі можливих коливань курсу. В Україні перший валютний коридор щодо долара було введено в 1997 р. (1,7 — 1,9 грн. за 1дол. США). Різновидом плаваючого курсу є *режим спільного плавання* (коли кілька держав разом змінюють свої курси за певних обставин) і *режим регулюваного плаваючого курсу*.

Плаваючий курс має певні переваги. Він дає можливість уникнути суттєвих загроз з боку спекулятивного руху валют з однієї країни в іншу. Поряд із цим такий режим валютного курсу позбавляє необхідності тримати великі валютні резерви для здійснення валютних інтервенцій. Але в плаваючого курсу є й недоліки. Компаніям і фірмам в цих умовах значно важче планувати виробничу діяльність і розробляти перспективні плани ціноутворення. Цей курс за певних обставин може бути суттєвою перешкодою для здійснення державою незалежної грошово-кредитної політики.

Валюти різних країн не тільки відрізняються одна від іншої своїм курсом, але ще й ступенем можливості обміну однієї валюти на іншу. Ця особливість називається ***конвертованістю валюти***, а суть конвертованості полягає в можливості (повністю або частково) обмінюватись на валюти інших країн. Конвертованість визначається рівнем розвитку економіки, тому вільно конвертованою є валюта тільки близько 20 найбільш розвинених країн (США, Великобританія, Японія, Канада, Кувейт та деякі інші). Частково конвертованою є та валюта, обмін якої на іноземну валюту є обмеженим. Наприклад, частково конвертованою вважається валюта, яка обмінюється за поточними операціями, тобто за експортно-імпортними операціями. Україна має такий рівень конвертованості своєї валюти з 1997 р. є й інші обмеження з конвертованості.

Неконвертованою є та валюта, яка не обмінюється на іноземну або ж має суттєві обмеження в конвертації. Це, як правило, валюта слаборозвинених країн.

Міжнародні валютні відносини певним чином організовані. Але оскільки ця організація значною мірою визначається станом і особливостями національної грошово-кредитної системи, розглянемо спочатку рівень національної валютної системи.

Національна валютна система являє собою державно-правову форму організації валютних відносин у країні. Вона включає певні обов'язкові елементи. Найголовніші з них такі:

- національна грошова одиниця;
- порядок організації емісії паперових грошей;
- способи встановлення та підтримки валютного курсу;
- наявність або відсутність валютних обмежень;
- організація міжнародних розрахунків;
- організація валютного ринку країни.

• Валютна система окремої країни має тісний зв'язок з міжнародною валютною системою, яка теж являє собою впорядковану міжнародними угодами правову форму організації валютних відносин. Процес розвитку міжнародних економічних відносин призвів до виникнення й поступової еволюції світової валютної системи. У сучасних умовах як найбільш важливі складові вона включає:

- визначення правил розрахунків між суб'єктами міжнародних економічних відносин;
- розробку механізмів балансування обсягів торгівлі, співвідношення експорту та імпорту;
- формування механізму балансування міжнародних платежів;
- утворення й функціонування міжнародних валютно-фінансових установ на зразок Міжнародного валютного фонду (МВФ) або Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР).

Паралельно зі світовою валютною системою можуть виникати і регіональні валютні системи. Вони загалом базуються на тих самих механізмах, але, як правило, включають відносно невелику кількість країн і мають певні особливості в регулюванні валютних відносин між собою.

Історія становлення міжнародних валютних систем цікава і дає можливість розглянути її розвиток як певний еволюційний процес. У другій половині XIXст. в європейських країнах починається процес переходу від *біметалевих* грошових систем до *монометалевих*. Однією з перших до золотого монометалізму переходить Англія. Про точну дату цього переходу науковці сперечаються і називають три дати, але це не має суттєвого значення. Остання дата — 1865 р., то й будемо вважати, що з цього року Англія запровадила систему золотого монометалізму. Єдиним грошовим металом визначалося золото, а срібні монети переходили в розряд неповноцінних. Цьому прикладу наслідували й інші країни. Урешті-решт, це привело до підписання кількома країнами в 1867 р. в Парижі міжнародної угоди, за якою золото визначалось єдиною формою світових грошей. Сформувалась міжнародна система валютних відносин, яка отримала назву системи золотого стандарту. Її найважливіші складові можна звести до такого:

• золото вільно оберталось, а золоті монети виконували всі функції грошей;

• неповноцінні гроші вільно і в необмеженій кількості обмінювались на золото;

• вивезення й ввезення золота з однієї країни в іншу було вільним.

Ця система давала можливість достатньо точно встановлювати валютний курс. Він базувався на так званому золотому паритеті. Якщо, наприклад, долар США обмінювався на 1,5г золота, а англійський фунт стерлінгів — на 7,5г золота, то золотий паритет був 1:5, а це означало, що 1 фунт стерлінгів обмінювався на 5дол. Валютний курс (у даному випадку 1 фунт до 5дол. США) міг відхилятись у той чи інший бік від золотого паритету, але ці відхилення були в межах так званих золотих крапок, відхилення були невеликими і чітко прогнозованими. Якщо ж валютний курс виходив за межі золотих крапок (їх ще називали крапками експорту і імпорту), то тоді починався стихійний перелив золота, яке вільно ввозилось і вивозилось і усе автоматично поверталось до золотого паритету.

Система золотого стандарту виявилась надзвичайно надійною і сприяла потужному розвитку міжнародних економічних зв'язків. Але з початком Першої світової війни система золотого стандарту в усіх країнах, що воювали (крім США) припинила діяти. Після закінчення Першої світової війни на початку 20-х рр. ХХст систему золотого стандарту було відновлено, але у формі золотозлиткового і золотодевізного стандарту. ***Золотозлитковий стандарт*** означав,що обмін банкнот на золото здійснювався тільки тоді, коли грошей було достатньо, щоб придбати стандартний (12,7кг) злиток золота. ***Золотодевізний*** варіант передбачав, що країни, у яких власного золота для обміну було недостатньо, могли обмінювати свої банкноти на валюту тих країн, в яких національні грошові знаки (девізи) обмінювались на золото (наприклад, на фунти стерлінгів, французькі франки), а вже через них — на золото. Ця система золотого стандарту була закріплена рішеннями Генуезької конференції в 1922 р.

У новому вигляді золотий стандарт проіснував до Великої депресії 1929 — 1933 рр., коли більшість країн вийшла з системи золотого стандарту, а після розпаду в 1936 р. Золотого блоку (куди входили Франція, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, а також Італія й Польща) золотий стандарт припинив своє існування.

Крах золотого стандарту, цієї найбільш стійкої грошової системи, яка існувала протягом багатьох десятиліть, був об'єктивним. Головна причина його полягала в тому, що розвиток товарного виробництва вступив у суперечність з дуже стабільною, але нееластичною і дорогою системою золотого стандарту. Видобуток золота не міг розвиватись такими самими темпами, як і виробництво товарів, а отже грошо-

ва система втратила еластичність і стала гальмом на шляху подальшого розвитку виробництва.

Важливими чинниками, що відіграли свою роль у відмові від золотого стандарту, стали також:

- дорожнеча обслуговування цієї грошової системи;
- зростаюча потреба в золоті з боку виробництва (особливо в умовах гонки озброєнь);
- неможливість для держави в умовах золотого стандарту проводити власну незалежну грошово-кредитну політику.

Крах золотого стандарту ускладнив усю систему міжнародних грошових відносин. Першою реакцією на їх кризу було створення на початку тридцятих років валютних блоків. Для них була характерною прив'язка валютних курсів країн-учасниць до валюти країни-гегемона й установлення на її основі їх курсу до валюти третіх країн. Уже в 1931 р. виник Стерлінговий блок, який очолила Великобританія і в який увійшли країни Британської імперії, за винятком Канади і Ньюфаундленда. У 1933 р. виник доларовий блок, до складу якого ввійшли США, Канада й країни Латинської Америки.

На базі цих блоків наприкінці 30-х рр. XX ст. сформувалися валютні зони, які відрізнялися від блоків більшою кількістю країн, більш чіткою регламентацією валютних відносин, розрахунками, які здійснювались через банки країни-гегемона, де знаходились і практично всі авуари країн-учасниць. Найбільш потужними зонами були зона долара, зона франка, стерлінгова зона. Дещо меншу роль відігравали зона португальського ескудо, зона іспанської песети, зона голландського гульдена.

Валютні зони хоча й стали певним кроком у вирішенні проблеми кризи міжнародних валютних відносин, але не могли кардинально змінити ситуацію. Необхідна була всеохоплююча й динамічна загальносвітова система міжнародних валютних відносин. І тому не дивно, що ще під час війни в 1944 р. в американському містечку Бреттон-Вудс 44 країни зібралися на конференцію й підписали документи, які поклали початок існування Бреттон-Вудської валютної системи. Ця міжнародна валютна система характеризувалася таким:

♦ долар і фунт стерлінгів визнавались як міжнародний платіжний і резервний засіб;

♦ для всіх інших валют установлювався їх курс стосовно долара, і коливання цього фіксованого курсу щодо ринкового не могло бути більшим за ±1 %, а в Західній Європі — ±0,75 %;

♦ установлювався золотовалютний стандарт, який передбачав фіксоване співвідношення доларів і золота — 35 дол. США за тройську

унцію (31,1г золота), а для центральних банків країн-учасниць — право вільного обміну доларів на золото США за цим фіксованим курсом;

♦ було заборонено вільну (приватну) купівлю-продаж золота;

♦ створювався міжнародний валютний фонд (МВФ), покликаний забезпечити стійкість валютних курсів і сприяти поступовій ліквідації валютних обмежень.

Важлива роль відводилась і Міжнародному банку реконструкції і розвитку (МБРР), який теж виник унаслідок рішення Бреттон-Вудської конференції.

Бреттон-Вудська система дала можливість значно стабілізувати міжнародні валютні відносини. Але вона весь час перебувала під тиском знецінення національних валют усіх країн-учасниць, включаючи США. Довіра до долара падала, і все частіше країни обмінювали свої долари на американське золото. Часто це були й суто спекулятивні операції, бо країни купували американське золото за фіксованою ціною, а продавали його на ринку за значно вищою. Усе це разом із загостренням конкурентної боротьби між країнами призвело до краху Бреттон-Вудської системи. Він виявився в тому, що уряд Ніксона в 1971 р. оголосив про заборону обміну доларів на золото США, а також у тому, що країни почали масово вводити плаваючий курс.

Занепад Бреттон-Вудської валютної системи означав лише те, що вона себе вже вичерпала, але потреба в такій системі була об'єктивно необхідною. Тому в 1976 р. в столиці Ямайки, місті Кінгстоні, було підписано міжнародну угоду про створення нової міжнародної валютної системи, яка почала діяти з 1978 р. й отримала назву Ямайської.

Основні положення Ямайської валютної угоди такі:

• повна демонетизація золота. Скасовувався офіційний золотий паритет, золотий вміст національної валюти й були зняті будь-які обмеження на приватну купівлю-продаж золота;

• санкціоновано режим плаваючих курсів, що означало вільний вибір курсоутворення кожною державою;

• золото втрачало свою офіційну фіксовану ціну й за ринковими цінами почало надходити на спеціальні аукціони;

• частина золота МВФ (1/8 його загальної кількості) була продана на аукціоні й кошти поповнили валютні ресурси МВФ, а така сама частина була повернута країнам—членам цієї організації відповідно до квоти кожної країни;

• поряд із доларом як міжнародного платіжного й резервного засобу визнано валюти інших країн , а також спеціальні правила запозичення (СПЗ).

Ямайська валютна угода є чинною й досьогодні, і хоча не є ідеальною і має суперечливі моменти, але вона регламентує сучасні міжнародні відносини і сприяє їх розвитку.

Поряд із загальносвітовою валютною системою почали формуватись і регіональні. Найбільш вдалою і потужною виявилась Європейська валютна система. Вона була створена за рішенням Європейської Ради в 1978 р. і почала діяти з 1979 р. Потреба в такій системі була викликана низкою причин, серед яких слід назвати перш за все такі. Потужний процес інтеграції провідних європейських країн, який почався в 1947 р., а в 1957 р. отримав досить чітку організаційну форму у вигляді Європейського економічного співтовариства (Спільний ринок), що згодом включив 17 країн. Поряд з цим важливим чинником було невдоволення європейських країн введенням плаваючого курсу і певним диктатом долара США. Основні риси Європейської валютної системи полягали в такому:

- вводилась європейська валютна одиниця (ЕКЮ), яка не мала готівкового варіанту;
- курс ЕКЮ визначався на основі кошика валют країн-членів співтовариства з урахуванням частки валового національного продукту і зовнішньоторговельного обороту кожної країни;
- установлювався фіксований курс національних валют країн-учасниць до ЕКЮ. Коливання могли існувати в межах ±2,5 %, лише для Італії було встановлено межу ±6 %, а з приєднанням до Європейської валютної системи Португалії та Іспанії і вони мали таку саму межу коливання ескудо і відповідно песети;
- було розроблено механізм підтримки фіксованого курсу, в якому важливу роль відігравав Європейський фонд валютної співпраці.

Ця регіональна валютна система виявилась досить стабільною і сприяла розвитку індустріальних процесів в Європейському співтоваристві й посиленому розвитку економіки карїн-учасниць. Ці позитивні наслідки сприяли тому, що в 1989 р. для подальшого розвитку європейської валютної системи було створено комісію, яку очолив Ж.Делор. Комісія напрацювала проект, який в остаточному варіанті передбачав введення єдиної валюти серед країн-учасниць. Цей проект було прийнято в 1991 р. в м. Маастрихті (Нідерланди) і поступово почалася його реалізація.

У 1999 р. країни Європейського Союзу остаточно підтвердили свої наміри стосовно єдиної європейської валюти, яка отримала назву ЄВРО. У тому самому році 11 країн ввели її для безготівкових розрахунків, а з 1 січня 2002 р. ця валюта стала використовуватись і в готівковому обігу. Спочатку (півроку) вона ходила паралельно до національної грошової одиниці, а через півроку вже як єдина грошова

одиниця. Згодом до цих країн приєдналась Греція, а з кінця 2007 р у зону євро ввійшли Мальта, Кіпр і Словенія.

Європейська валютна система в її сучасному стані забезпечує досить вагомі переваги країнам, що входять в зону євро, і тому в найближчій перспективі до цієї зони приєднається більшість з 27 країн-членів Європейського Союзу. А оскільки Україна прагне стати членом цього потужного угруповання, то можна передбачити, що свого часу і наша держава ввійде в зону євро.

Нові категорії та поняття.

Світове господарство
Міжнародний поділ праці
Вивіз капіталу
Країни, що розвиваються
Країни з перехідною економікою
Транснаціональні корпорації
Інтеграція у світовому господарстві
Міжнародний поділ праці
Міжнародні економічні об'єднання
Теорія абсолютних переваг А.Сміта
Теорія відносних переваг Д.Рікардо
Теорія Хешера — Оліна
Експорт
Імпорт
Сальдо торговельного балансу
Протекціонізм
Фрітрідерство
Трансфертні ціни
Платіжний баланс країни
Сальдо платіжного балансу
Світовий банк
Світова організація торгівлі (СОТ)
Прямі інвестиції
Портфельні інвестиції
Міжнародний рух робочої сили
Еміграція
Імміграція
Міжнародні валютні відносини
Валютний курс
Конвертованість валюти
Національна валютна система
Міжнародна валютна система
Система золотого стандарту
Бреттон-Вудська валютна система
Ямайська валютна система
Європейська валютна система

Питання до самоконтролю

1. Як можна визначити світове господарство?

2. Після яких великих подій XV—XVI ст. особливо посилюється процес становлення світового господарства?

3. Які особливості мала зовнішня торгівля в колоніальний період?

4. Якими були основні характеристики міжнародного поділу праці в колоніальний період?

5. Що таке вивезення капіталу і якими були його особливості в період первісного нагромадження?

6. Чи посилила вивіз капіталу поява монополій і якщо так, то в чому?

7. Як вплинула зростаюча проблема обмеженості ресурсів на формування міжнародних виробничих відносин?

8. З яких основних структурних елементів складається світове господарство?

9. Які країни відносять до високорозвинених і що характеризує цю групу?

10. Які країни входять у групу країн, що розвиваються?

11. Що характеризує групу країн, які називають малорозвиненими?

12. Що являють собою країни з перехідною економікою?

13. У чому суть проблеми нерівномірності економічного розвитку країн?

14. Які організаційно-виробничі ланки є головним елементом у структурі світового господарства?

15. Що є базою міжнародної економічної інтеграції?

16. Чим характеризувалася міжнародна торгівля на початковому етапі становлення світового господарства?

17. Які позитивні і негативні наслідки для окремих країн мала міжнародна торгівля?

18. У чому полягали особливості міжнародного поділу праці, сформованому наприкінці XIX ст.?

19. Чому наприкінці XIX ст. посилюється нееквівалентний обмін між країнами в процесі міжнародної торгівлі?

20. З чим пов'язаний третій етап розвитку міжнародного поділу праці, які його особливості і наслідки?

21. У чому особливості сучасного етапу розвитку міжнародного поділу праці?

22. Чому з'являються суперечності між країнами в процесі розвитку міжнародних економічних відносин і в чому вони виявляються?

23. Чому інтернаціоналізація світового господарства веде до формування регіональних економічних об'єднань?

24. Що таке зона вільної торгівлі і чим вона характеризується?

25. Що являє собою таке регіональне інтеграційне об'єднання, як Європейський Союз?

26. Які наслідки для економіки країн-учасників Європейського Союзу має розвиток співробітництва цих країн?

27. Які найбільш суттєві суперечності між країнами мають місце в Європейському Союзі?

28. Які регіональні економічні об'єднання існують серед слаборозвинених країн?

29. Які загальносвітові економічні об'єднання виникли в другій половині XX ст.?

30. Які найбільш важливі ознаки характеризують сучасну світову економіку?
31. Яка форма міжнародних економічних відносин є найдавнішою і коли вона починає створюватися?
32. У чому суть теоретичних уявлень меркантилістів стосовно міжнародної торгівлі і її ролі в розвитку економіки країни?
33. У чому суть теорії абсолютних переваг, розробленої А.Смітом?
34. У чому суть теорії порівняльних або відносних переваг Д.Рікардо?
35. Що являє собою теорія міжнародної торгівлі Хешера — Оліна?
36. Що таке експорт?
37. Що таке імпорт?
38. Що таке сальдо торговельного балансу і яким воно може бути?
39. Яка товарна група в експорті країни є найбільш бажаною і вигідною для країни?
40. Що являє собою міжнародна торгівля послугами і як вона змінюється в сучасних умовах?
41. Що означає географічна структура зовнішньої торгівлі?
42. Чому географічна структура зовнішньої торгівлі України є далекою від оптимальності?
43. Які суперечності в торговому експорті є найбільш гострими між країнами?
44. Які найбільш характерні особливості притаманні сучасному етапу розвитку міжнародної торгівлі?
45. Що таке протекціонізм і які країни найчастіше до нього вдаються?
46. Які існують методи державного регулювання експорту?
47. Що являє собою лібералізм (фритредерство) в міжнародній торгівлі і яким країнам ця торговельна політика є найбільш вигідною?
48. Які перші правові засади зовнішньоторговельної діяльності були прийняті в незалежній Україні?
49. Як можна охарактеризувати зовнішньоторговельну діяльність нашої держави з початку її існування як незалежної країни?
50. Які товарні групи переважають в експорті України і в чому тут головна проблема?
51. Як можна охарактеризувати імпорт України і які основні проблеми йому притаманні?
52. Чому географічна структура зовнішньоторговельного обороту України потребує суттєвого вдосконалення?
53. Що таке інтернаціональна вартість товару і як вона формується?

54. Які зовнішні чинники є найбільш впливовими під час формування цін на продукти і послуги в міжнародній торгівлі?
55. Що таке транспортні ціни і як монополії використовують їх для отримання надприбутків?
56. Що таке платіжний баланс країни?
57. Що таке сальдо платіжного балансу і яким воно може бути?
58. Які міжнародні організації виступають важливими регуляторами зовнішньоекономічних відносин між країнами?
59. Що являє собою Світова організація торгівлі (СОТ) і коли Україна вступила до неї?
60. Що являє собою вивезення капіталу?
61. Чим найчастіше викликаний вивіз капіталу?
62. Які позитивні наслідки має вивіз капіталу для розвитку світового господарства?
63. У чому позитивні наслідки від вивезення капіталу для країни його експорту?
64. Які негативні моменти виникають для країни-експортеру в разі вивезення капіталу?
65. Які позитивні і негативні наслідки супроводжують економіку країни, яка імпортує капітал?
66. Що таке прямі інвестиції іноземного капіталу?
67. У чому особливості портфельних інвестицій іноземного капіталу?
68. Чим відрізняється вивезення позичкового капіталу від вивезення підприємницького капіталу?
69. У чому полягають позитивні моменти і з чим пов'язані можливі загрози для країни, яка вдається до міжнародних запозичень?
70. Які коефіцієнти (показники) стану зовнішньоекономічної заборгованості визначають для аналізу впливу зовнішньоекономічної заборгованості на стан економіки країни?
71. Як класифікують вивіз капіталу за його власником?
72. Яких особливостей набув міжнародний рух капіталу в сучасних умовах?
73. Що являє собою таке явище, як міжнародна міграція робочої сили?
74. Як формувались міграційні потоки робочої сили в період XVI — XIX ст.?
75. Які найбільш типові причини викликають міжнародну міграцію робочої сили?
76. Якими можуть бути позаекономічні причини міжнародної міграції населення?
77. Що таке еміграція і які форми вона набуває стосовно законності свого руху?
78. Який вплив має міжнародний рух робочої сили на розвиток світового господарства?

79. Які позитивні і негативні наслідки міграції виникають для країни, куди прибуває іноземна робоча сила?
80. У чому полягають позитивні і негативні наслідки для економіки країни, з якої емігрує робоча сила?
81. Які особливості притаманні сучасному етапу міжнародної міграції робочої сили?
82. У чому полягає втручання держави в міжнародні міграційні процеси?
83. У чому суть регіоналізації міжнародного руху робочої сили?
84. Які міжнародні центри імміграції найбільш характерні для сьогодення?
85. Як можна охарактеризувати імміграційні проблеми нашої держави?
86. На які країни переважно спрямована еміграція робочої сили з України?
87. Що являють собою міжнародні валютні відносини?
88. Що таке валютний курс і як його визначають?
89. Які переваги і недоліки має фіксований валютний курс?
90. Які переваги і недоліки має плаваючий валютний курс?
91. Що таке конвертованість валюти?
92. З яких типових елементів складається національна валютна система?
93. Які основні елементи формують міжнародну валютну систему?
94. Що являли собою біметалеві і монометалеві грошові системи?
95. Що являла собою міжнародна система світового стандарту і які його види існували?
96. Чому і коли зникає система золотого стандарту?
97. Що являли собою валютні блоки?
98. Коли і чому виникають перші валютні зони?
99. Коли була утворена міжнародна Бреттон-Вудська валютна система і які її основні ознаки?
100. Що являє собою Ямайська валютна система і чим вона відрізняється від Бреттон-Вудської системи?
101. Що являє собою Європейська валютна система і коли вона була створена?
102. Яким був розвиток Європейської валютної системи і чим вона характеризується сьогодні?

РОЗДІЛ XVII

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

1. Сутність, причини виникнення та класифікація глобальних проблем.
2. Шляхи розв'язання глобальних проблем.
3. Міжнародне співробітництво з подолання загроз планетарного масштабу.
4. Україна та її внесок у розв'язання глобальних проблем.

17.1. Сутність, причини виникнення та класифікація глобальних проблем

Останні десятиліття XX ст. і початок нового XXI ст характеризуються явищем, яке отримало назву *глобалізація*. Єдиного визначення цього явища немає, але всі науковці відзначають такі його найбільш характерні риси, як планетарний характер, швидке втягування всіх країн в єдиний світогосподарський взаємозв'язок і прискорену трансформацію всіх сфер суспільного життя (економічного, політичного, соціального, культурного) окремої країни під впливом загальносвітових процесів. Це багатогранне і надскладне явище навряд чи можна достатньо повно визначити одним поняттям, але можна зробити спробу виділити його найбільш суттєві риси.

Глобалізація — це надзвичайно складний і водночас інтенсивний процес інтернаціоналізації всіх сфер життя суспільства, який охоплює всі без винятку країни і все більше стає домінуючим фактором впливу на економічний і політичний розвиток кожної окремої країни. Визначальною складовою частиною глобалізації є економічна глобалізація. Вона може бути визначена як все більше взаємопереплетення національних процесів суспільного відтворення і різке посилення впливу зовнішніх чинників на особливості й наслідки процесів суспільного відтворення в кожній окремій країні.

Основою глобалізації є потужні зміни в продуктивних силах, які в своєму розвитку вийшли на загально планетарний простір, який усе більшою мірою стає об'єктивно необхідною умовою їх функціонування. Саме ці зміни, які нагромаджувалися людством протягом усього його існування наприкінці минулого, на початку нинішнього століття призвели до появи багатоаспектних загальносвітових економічних процесів, осторонь яких вже не може стояти жодна окрема країна.

Кардинальні зміни в розвитку продуктивних сил усього людства не могли не викликати важливих і масштабних змін у виробничих відносинах. Вони виявляються не тільки в зміні відносин розподілу обміну й споживання, а й у зміні відносин власності. Транснаціональні корпорації, як одна з провідних організаційних форм існування сучасних інтернаціональних продуктивних сил, вимагають для свого функціонування і планетарних за масштабом змін не тільки у відносинах обміну, розподілу й споживання, а й у відносинах власності. Це часто стає основою міжнаціональних конфліктів, як, наприклад, у вигляді американської інтервенції в Ірак. І хоча зовні такі конфлікти прикриті участю в них низки країн (ознака часу глобалізації) і пошуком ядерної зброї (якої, до речі, в Іраку так і не знайшли) — вони за своєю глибинною суттю є діями зі зміни відносин власності на стратегічні і життєво необхідні для транснаціонального капіталу ресурси (у даному випадку на нафту). Зрозуміло, що зміни у виробничих відносинах, які формуються в глобальному, планетарному просторі, у якому вже реально діють міжнародні за масштабом і теж міжнародні (але переважно з розвинутих країн) продуктивні сили, не обов'язково відбуваються у формі таких гострих міжнаціональних конфліктів, але вони є і кожна країна має це враховувати. Більш детально це було розглянуто в попередньому розділі. У цьому розділі вони розглядаються тільки в аспекті виникнення глобальних проблем.

Якісні зміни в розвитку продуктивних сил і стали вирішальною причиною появи глобалізації як економічного процесу. Але сам розвиток продуктивних сил виявився в багатьох конкретних явищах, які тісно пов'язані між собою. Як відомо, процес інтернаціоналізації виробництва ґрунтується на міжнародному поділі праці. Він зароджується в глибині віків і поступово розвивається, що веде до розвитку економічних зв'язків між країнами. Цей процес є постійним, але в умовах сучасної науково-технічної революції він різко посилюється і, власне кажучи, надає інтернаціоналізації нової якості, що й охоплюється поняттям глобалізації. Визначальними факторами становлення глобалізації економічних процесів стали такі зміни в розвитку продуктивних сил:

• розвиток інформаційних технологій. Уже сформовано єдиний світовий інформаційний простір, до якого залучені не тільки підприємці й державні чиновники, а й мільйони простих людей на всій земній кулі. Це різко підвищило ефективність функціонування капіталу, прискорило його рух, сприяло оптимізації обміну і споживання;

• різке зростання рухливості капіталу, перш за все фінансового. Через світову мережу банків і фондових бірж капітал отримав можливість дуже швидко і з потужними гарантіями стосовно стандартних ризиків переміщуватись в ті регіони світу, де він може принести максимальний прибуток;

• усе більші можливості набуває робоча сила з погляду переміщення в регіони світу з найбільш вигідними умовами її продажу. Легальна міграція населення в окремих регіонах долає останні перешкоди. Так, в Європі вже 25 країн увійшли до шенгенської зони, яка передбачає вільне переміщення робочої сили і взагалі усього населення з однієї країни в іншу. А там, де ще таких умов немає, нелегальна міграція долає будь-які перешкоди і її вже не зупинити навіть величезними парканами, на зразок того, що будують США на своєму кордоні з Мексикою;

• в останні десятиліття винайдено потужну і водночас ефективну організаційну форму інтернаціонального капіталу у формі транснаціональних корпорацій. Їх кількість постійно зростає. При цьому, за підрахунками експертів, на них припадає 1/4 світового ВВП і 2/3 світової торгівлі. Проникаючи на ринок більшості країн світу, використовуючи дешеву сировину і робочу силу менш розвинених країн і спираючись на могутній інтернаціональний капітал, ТНК стають надефективними і висококонкурентними формами організації виробництва і часто просто поглинають національний капітал, що функціонує в зоні їх економічних інтересів.

Глобалізація економічного життя як об'єктивний процес веде до суттєвих позитивних змін в організації всього світового суспільного відтворення. Перш за все, має місце швидке поширення нових технологій в усі куточки сучасного світу. Це приводить до включення в загальносвітові процеси все більше націй і народів. Посилюється демократизація суспільного виробництва, що виявляється в зменшенні перешкод для вільного руху капіталу, робочої сили, а відтак, і посилюється право кожної людини на вільний вибір свого місця в системі суспільного відтворення. Посилюються науково-технічні, фінансові, валютні і виробничо-технічні зв'язки між різними країнами, що забезпечує зростання обміну, а отже, і зростання продуктивності праці.

Але процес глобалізації економічного життя має і зворотний бік. Відзначені вище зміни в продуктивних силах здійснюються на фоні

наявності незалежних країн, які мають кордони, власний особливий політичний устрій та владу і свої національні інтереси. За цих умов глобалізація економічного життя породжує низку суперечностей і за своїми наслідками вона далеко неоднозначна стосовно національних інтересів конкретної держави. Найбільш суттєві негативні зміни, що пов'язані з економічною глобалізацією, виявляються в такому:

• посилюється нерівномірність розвитку країн. Частина найбільш потужних, розвинених країн формують певні центри міжнародної економіки. Саме їм переважно і належить той транснаціональний капітал, який через систему ТНК охоплює весь світ. Це, у свою чергу, веде до того, що левова частина прибутку, створеного працею часто мільйонів найманих працівників по всьому світові, привласнюється саме цими центрами. Що ж стосується країн, де цей прибуток створюється, то їм залишаються крихти. Вони несуть основні витрати у зв'язку з діяльністю міжнародного капіталу і перетворюються на віддалені периферійні зони. До найбільш розвинених регіонів світу належать: США, Канада, країни Західної Європи і Японія. Усі інші країни перетворюються на регіони збуту продукції і постачання сировини й дешевої робочої сили;

• нерівномірність розвитку країн веде до нерівномірності розподілу світового ВВП. Наслідком стає стрімко зростаючий розрив між багатими і бідними на планеті. Яскравим підтвердженням цьому є те, що частка в сукупному світовому доході 20 % найбіднішого населення світу скоротилась з 2,3 % у 1960 р. до 1,1 % у 1994 р.

Відношення доходу, який отримують найбагатші люди планети, до доходу, який отримують 20 % найбідніших на планеті людей, становила: 1960 р. — 30:1; 1990 р. — 60:1; 1999 р. — 90:1. Це свідчить про величезні темпи зростання перерозподілу глобального валового продукту. Раніше цей процес таких темпів не знав. Це є наслідком процесів глобалізації, тобто все більша частина розвинених країн, а в них багатих людей, живе за рахунок відсталих країн і всесвітнього жебрацтва найбідніших верств населення в слаборозвинених країнах, а частково і в самих розвинених країнах.

Сьогодні, за даними Світового банку, 1,5млрд людей існує на дохід, який менший за 1 дол. США на день; 3 млрд. людей існують на дохід менший за 2 дол. США на день;

♦ прямим наслідком глобалізації стає зниження рівня керованості суспільним відтворенням з боку національних органів влади, зростання залежності країни від дії транснаціональних корпорацій. Це може призводити до загострення внутрішніх проблем країни, а саме до зростання безробіття, погіршення матеріального стану населення тощо.

Перелічені негативні наслідки глобалізації входять у *першу групу* глобальних проблем, тобто таких проблем, які мають загальнопланетарний характер і можуть бути вирішені тільки зусиллями всіх країн світу.

Другу групу складають ті проблеми, які пов'язані із взаємодією суспільства й природи. Це проблеми забезпечення людства сировиною, продовольством, питною водою, збереження навколишнього середовища тощо.

Третя група глобальних проблем включає ті проблеми, які пов'язані із соціальними та воєнно-політичними відносинами між країнами. Це проблеми роззброєння, збереження миру, подолання відсталості в економічно слаборозвинених країнах, відносини між високорозвиненими державами і тими, хто ще не досяг такого рівня.

Четверту групу загальносвітових проблем утворюють ті проблеми, які пов'язані з людиною та її розвитком. Сюди належать демографічні проблеми, проблеми голоду, хвороб тощо.

Наведена класифікація глобальних проблем людства є певною мірою умовною. Через це кожну групу таких проблем і кожну проблему окремо необхідно розглядати тільки в тісному зв'язку з іншими проблемами і не тільки з наявними, а й з тими, які виявляються з розвитком людства.

17.2. Шляхи розв'язання глобальних проблем

Глобальні проблеми всі разом і кожна окремо виступають як загрози для існування кожного окремого народу чи нації й для всього людства загалом. Їх вирішення вимагає об'єднання зусиль усіх держав та скоординованої і науково-обгрунтованої системи заходів з боротьби з негативними наслідками процесу глобалізації. Проблем планетарного масштабу багато, і їх вирішення вимагає гігантських зусиль усієї світової спільноти. Вирішувати всі проблеми водночас практично неможливо. Останнє пов'язано не тільки з їх великою кількістю, а й з наявністю в різних держав різного бачення цих проблем і різного ступеня готовності окремих націй і народів до практичних дій у цьому напрямі, бо вони можуть зачіпати і, як правило, зачіпають національні інтереси окремої країни.

У цих умовах перспектива організації протидії появі й розвитку глобальних проблем передбачає насамперед за усе визначення тих із

них, які можна віднести до пріоритетних і вирішення яких повинно стати першочерговим. Зрозуміло, що критерієм такої пріоритетності повинен стати рівень загрози розвитку людській цивілізації.

Єдиного підходу до визначення найбільш пріоритетних глобальних проблем серед науковців немає. Частина з них вважає найважливішою демографічну проблему, інші такою вважають екологічну. Є також вчені, які бачать серед найбільших загроз для людської цивілізації проблему бідності, а також проблему убезпечення світу від світової ядерної війни. Але всі ці проблеми є важливими, й ігнорування будь-якої з них може стати реальною загрозою для розвитку і самого існування цивілізації.

Однією з нагальних проблем людства є дуже швидке зростання народонаселення. Якщо на досягнення чисельності населення в 1млрд людству знадобилось приблизно 1млн років, то наступний мільярд було досягнути вже через 120 років, а на збільшення населення до 3млрд, уже знадобилося всього 32 роки, і ця цифра була досягнута в 1960 р. попри дві світові війни, які мільйонами забирали людські життя, а ще більшу кількість мільйонів людей залишали каліками. Минуло всього 47 років, і населення земної кулі у 2008 р. вже сягнуло 6млрд. Демографічна проблема різко загострює такі глобальні проблеми, як забезпечення населення планети продовольством, енергоносіями, питною водою. Різко зростає у зв'язку з цим і загальне антропологічне навантаження на всі ресурси, які є на нашій планеті. Скажімо, Червона книга, в яку заносять приречені на зникнення або зниклі види флори і фауни, поповнюється щодня. Водночас для забезпечення цієї величезної кількості землян необхідно збільшувати виробництво промислової і сільськогосподарської продукції, що, у свою чергу, веде до вичерпування і без того обмежених ресурсів і різкого зростання забруднення навколишнього середовища. Загрозливим стає і такий наслідок розширення виробництва, як підвищення середньої температури на земній кулі, що, у свою чергу, може призвести до природних катаклізмів планетарного масштабу.

Конкретних заходів щодо вирішення демографічної проблеми світова спільнота ще не виробила, хоча потреба в цьому є. Цю проблему передбачав ще Ф.Енгельс, який писав про те, що на певному етапі свого розвитку людство зіткнеться з проблемою необхідності обмеження своєї чисельності. Але він вважав, що вирішити цю проблему справедливим стосовно кожного індивіда способом за умови існування капіталізму, тобто ринкової економіки — *неможливо.* Досвід обмеження народжуваності, частково реалізований у таких країнах, як Китай та Індія, підтверджує цю тезу великого вченого.

Демографічна проблема народжує проблему бідності. Справа в тому, що в країнах, які розвиваються, і де більшість населення знаходиться на межі зубожіння, а то й просто голодує, приріст населення особливо великий. Він більше ніж в три рази перевищує приріст населення в розвинутих країнах. Якщо згадати про те, що в слаборозвинених країнах проживає 2/3 усього населення планети, то масштаби цієї глобальної проблеми вражають. Крайня бідність посилюється проблемою нестачі якісної питної води. Уже сьогодні більшість населення планети вживає воду, малопридатну для користування. Це, у свою чергу, збільшує можливість виникнення епідемій, масових захворювань і скорочує тривалість життя людини. У світі є країни (в основному це країни Африки), де середня тривалість життя людини становить 35 років, що вдвічі менше за аналогічний показник у високорозвинених країнах.

Надзвичайно гострою глобальною проблемою стала проблема екології. Причини, що призвели до її появи, цілком зумовлені діяльністю людини і дуже часто пов'язані не тільки з викидами великих промислових підприємств, а й просто з непродуманим, хижацьким ставленням людини до природи. Так, людство активно винищує ліси, ці природні легені земної кулі. Щорічно на планеті вирубується 15млн га лісів. Кожну секунду у світі зникає ліс на території, що дорівнює футбольному полю. При цьому відновлення лісів не можна порівняти з їх знищенням: на кожні десять вирубаних дерев припадає тільки одне посаджене, а якщо врахувати, що не кожне посаджене дерево виросте, то ця пропорція ще більш вражаюча.

Аналогічне ставлення людини і до землі. За останні 100 років загальні втрати сільськогосподарських земель становлять 200млн км^2. Щорічно з господарського обороту на планеті загалом назавжди виводиться 6—7млн га землі. Водночас навантаження на землю у вигляді хімічних добрив постійно зростає. Жахливим наслідком усього цього стало те, що в кістках сучасної людини кількість свинцю в 50 разів більша, ніж у наших пращурів. До хімічного забруднення землі додаються ті процеси, які ведуть до перетворення родючих земель на пустелю. Вітрова та водна ерозія, засолювання земель та інші природні явища завдають непоправної шкоди цьому найважливішому ресурсу. Під процес опустелювання підпадає 53 % усієї території Африканського континенту, 34 % території Азії.

Зі стрімким зростанням населення різко збільшується і забруднення територій побутовими відходами та відходами виробничої діяльності. Яскравим прикладом щодо цього можуть бути США, де тільки побутових твердих відходів на душу населення припадає 500—600кг на

рік. У країнах з меншим рівнем досягнутого рівня життя кількість таких відходів у розрахунку на одну особу дещо менша, але це компенсується (що особливо характерно для слаборозвинених країн, а також країн колишнього соціалістичного табору) низьким рівнем вторинного використання твердих побутових відходів.

Значної шкоди від діяльності людини зазнає і світова гідросфера. Вона потерпає передусім від забруднення стічними водами, а також від нафти. Тільки нафти і нафтопродуктів потрапляє у світовий океан приблизно 3,5млн тонн, що завдає непоправних втрат усій біосфері океану. Діяльність людини призводить до постійного зменшення кількості річок, особливо малих і середніх. Що ж стосується великих водних артерій, то якість води в них різко погіршується від побудови водосховищ, скиду в них величезної кількості слабоочищених, а то й взагалі неочищених стічних вод, роботи потужного річкового транспорту.

Ще одним важливим аспектом глобальної екологічної проблеми є забруднення повітря. Основною причиною тут є викиди великих промислових комплексів у розвинутих країнах. Тільки твердих речовин потрапляє в атмосферу земної кулі майже 60млн тонн. Шкідливі речовини потрапляють у повітря не тільки внаслідок роботи промислових підприємств, а й через викиди, що спричиняють транспортні засоби, насамперед автомобілі. У великих містах вони на 60—70 % стають винуватцями забруднення повітря оксидом вуглецю, оксидом сірки й іншими небезпечними для всього живого шкідливими речовинами. Загальне й надпотужне забруднення атмосфери приводить до змін у кліматичних умовах нашої планети. Багато вчених пов'язують збільшення проникнення на землю сонячної радіації зі збільшенням так званих озонових дірок, що у свою чергу, пов'язують з дією шкідливих викидів в атмосферу, перш за все, такого газу, як фреон.

Колосальність екологічної проблеми та її наочна щоденна загроза не тільки для життя окремого суспільства, а й для виживання всього людства вимагають узгоджених, радикальних і рішучих дій усіх націй та народів з розробки заходів щодо зменшення екологічного лиха. Злагоджених дій у цьому напрямі ще дуже бракує. Так, з вирубкою лісів кожна країна залишається сам на сам і ніякої дійової міжнародної програми щодо цього немає. Зелені легені планети з кожним роком катастрофічно зменшуються. Дещо інша ситуація спостерігається з використанням землі й збереженням сільськогосподарського фонду нашої планети. Тут є певні досягнення, насамперед, у високорозвинених країнах, у галузі застосування новітніх технологій з обробки землі, які дають змогу значно зменшити втрати. Але постійно зростаючий попит на сільськогосподарську продукцію все одно посилює і біологічне , і

хімічне навантаження на землю, що, урешті-решт, зводить нанівець зусилля щодо її збереження. Але ці спроби зберегти землю мають місце переважно у високорозвинених країнах. Що ж стосується слаборозвинених, то в них немає ні коштів, ні технічних можливостей для здійснення радикальних заходів із захисту земельного фонду.

Дещо ефективнішою є боротьба проти забруднення побутовими й промисловими відходами. Розвиток науки і новітні технології дозволяють з вигодою (а отже, з ринковою ефективністю) використовувати побутові відходи. Принаймні тверді відходи в багатьох країнах стали певною сировинною базою для виготовлення потрібної людству продукції. Це стосується виготовлення скла, паперу, пластмаси й інших видів продукції масового вжитку. Розвиток науки дозволяє використовувати і тверді відходи промисловості. Як відомо, найбільші за обсягом відходи такого типу продукує видобувна промисловість. Різноманітні відвали, хвости і терикони є неодмінною складовою пейзажу багатьох регіонів світу з переважанням видобувних галузей. Але сьогодні вже є і, головне, уже застосовуються технології, які ці відвали і терикони перетворюють на цінні поклади для видобутку різноманітних металів, хімічних продуктів і будівельних матеріалів. Зрозуміло, що це ще тільки перші ознаки вирішення проблеми відходів, та й то ще у відносно невеликій кількості країн, але це вже обнадійливі процеси.

Забруднення води й повітря в сучасних умовах стає чи не найбільшою за своїми негативними наслідками екологічною проблемою. У її вирішенні світовій спільноті дуже важко дійти навіть згоди щодо захисту довкілля. Національні кордони й територіальні води часто обмежують інтереси конкретної держави і, якщо вона щодо цього ще здатна вживати хоча б якихось заходів, то стосовно загального світового простору знайти порозуміння між державами дуже важко. При цьому дає себе знати поділ світу на високорозвинені і слаборозвинені країни. Перші, маючи надпотужні виробничі комплекси, як правило, і є найбільшими забруднювачами повітряного і водного просторів. Але спираючись на своє становище і на свою могутність, вони зовсім не збираються здійснювати захисні заходи в пропорційній цим викидам мірі. Більше того, транснаціональні корпорації, основний капітал яких належить переважно національним олігархічним групам високорозвинених країн, намагаються вивезти брудне й екологічно небезпечне виробництво в треті країни, де екологічне законодавство більш ліберальне, а то й відсутнє зовсім. Таким чином, інтернаціональний капітал уникає навіть тих мізерних екологічних витрат на охорону довкілля, які б йому довелось здійснити на батьківщині.

Вирішенню проблеми забруднення навколишнього середовища, перш за все, повітря й води, заважає і відсутність механізмів відшкодування в разі виникнення, скажімо, якоїсь технологічної катастрофи. Прикладом може бути загибель у 2008 р. під час шторму в Керченській протоці кількох кораблів Росії, які перевозили небезпечні для навколишнього середовища вантажі. Забруднення вод Азовського і частково Чорного морів унаслідок цієї катастрофи виявилося катастрофічним, але приватні господарі цих транспортних засобів навіть і не збираються відшкодовувати збитки, завдані водному басейну України на багато років наперед. Північний наш сусід не тільки не сприяє такому відшкодуванню, а й всіляко захищає своїх бізнесменів.

У 60—70-ті рр. XX ст. надзвичайно актуальною була проблема збереження миру й недопущення світового ядерного конфлікту. То був період холодної війни й нарощування озброєнь, і реальність ядерного конфлікту супердержав, а за ними і інших, була дуже високою. Були ситуації, коли мир на планеті висів буквально на волосині. Прикладом може бути Карибська криза 1961 р., коли тільки завдяки розуму й поступливості Дж.Кенеді і М.С.Хрущова, лідерів США і Радянського Союзу, вдалося загасити вже тліючий вогник світової ядерної катастрофи.

Небезпека такого конфлікту у 90-х рр. XX ст. дещо зменшилась завдяки певній лібералізації міжнародних відносин, яку розпочав ще наприкінці минулого століття тодішній керівник СРСР Михайло Горбачов. На це зменшення позитивно вплинув і безславний розпад Радянської імперії, а відтак, і супердержави з її надпотужним ядерним арсеналом. Проте це зовсім не означає, що загальнопланетарна загроза ядерного конфлікту істотно зменшилась. Наприкінці XX ст. значно зросла кількість держав, які мають ядерну зброю. Індія і Пакистан, Китай і Ізраїль уже мають її у своєму розпорядженні. Є всі підстави вважати, що до ядерних держав вже дуже скоро долучаться такі країни, як Японія, Бразилія, Аргентина, Південно-Африканська Республіка, Корейська народно-демократична республіка. У значної частини цих країн є гострі територіальні суперечки із сусідами (наприклад, між Індією і Пакистаном за район Кашміра), тому небезпека ядерного конфлікту зовсім не примарна.

Але проблема не тільки в наявності ядерної зброї. У країнах світу нагромаджено величезну кількість озброєння, якого достатньо (у разі його застосування), щоб кілька разів знищити все людство. Загроза посилюється ще й тим, що за виробництвом, випробуванням, а часто й за застосуванням стоїть потужний військово-промисловий комплекс, прибутки якого безпосередньо пов'язані з військовими конфліктами. І

ці конфлікти не тільки несуть смерть усьому живому, а й посилюють небезпеку ядерного конфлікту. За весь післявоєнний період у регіональних конфліктах загинуло близько 20млн осіб. Війна, розпочата Радянським Союзом в Афганістані, агресія США у В'єтнамі та Іраку — це далеко не вичерпний перелік довготривалих, руйнівних і жахливих за своїми наслідками конфліктів. Тільки у В'єтнамі з 1961 по 1971 рр. на його територію було скинуто більше 200тис тонн напалму і 75млн літрів отруйних речовин. Під час Чеченської війни, проти маленького але волелюбного народу Росія масово застосовувала вакуумні бомби, які на величезній площі винищують усе живе. Отже, хоча загроза загальнопланетарної ядерної катастрофи начебто трохи й зменшилась, але це сталось скоріше не як наслідок зменшення рівня самої небезпеки, а як наслідок посилення масштабу загроз з боку інших глобальних проблем, як то демографічна, екологічна, енергетична та ін.

Безумство гонки озброєнь і військових конфліктів як способу вирішення проблем усе частіше усвідомлюється правлячими елітами багатьох країн. Небайдужою й усе більш організованою з цього погляду стає і громадськість багатьох країн. Усе це спонукає представників влади різних держав шукати шляхи зменшення загрози військових конфліктів взагалі та їх ядерного варіанту особливо. Створені регіональні й загальносвітові організації співпраці націй, як, наприклад, ООН, які намагаються вплинути на ситуації, що є не безпечними з огляду на військовий варіант їх розвитку. Але поки що це малопродуктивні дії, і криваві конфлікти наприкінці XX ст., скажімо, в Югославії, Молдові, на Кавказі, є яскравим підтвердженням цьому. Це, одначе, не може бути тезою проти пошуку шляхів більш ефективної дії міжнародної спільноти через ООН та інші організації зміцнення миру на нашій планеті.

17.3. Міжнародне співробітництво з подолання загроз планетарного масштабу

Початок XXI ст. з його надзвичайною гостротою й невідкладністю екологічних, демографічних, соціальних та інших проблем вимагає від усієї міжнародної спільноти рішучих і невідкладних дій. Тільки в разі ефективного застосування заходів щодо вирішення глобальних проблем може бути зменшена реальна загроза існуванню людської цивілізації.

Для реалізації заходів з розв'язання глобальних проблем необхідно мати відповідний міжнародний механізм розробки та реалізації цих заходів. Певні наробки щодо цього вже є. Провідним органом з реалізації такої діяльності є ООН. У системі ООН діє ціла низка організацій, які спеціалізуються на розробці заходів з охорони навколишнього середовища, боротьбі з бідністю, хворобами й іншими планетарними проблемами. Так, при ООН діє міжнародна комісія з навколишнього середовища й розвитку (ЮНЕП). Вона здійснює розробку й упровадження програм, які спрямовані на поліпшення якості природного середовища. Комісія розробляє короткострокові й довгострокові програми поліпшення екологічного стану, визначає і розповсюджує критерії екологічної безпеки, на які орієнтуються багато країн. Ця організація розробляє систему моніторингу навколишнього середовища і заходи з його охорони. У 1992 р. ЮНЕП підготувала декларацію з розвитку навколишнього середовища, яка стала важливим комплексним документом, спрямованим на збереження довкілля.

Важливу роль у вирішенні глобальних проблем відіграють регіональні об'єднання країн, такі як Європейський Союз (ЄС), об'єднання країн Південної Америки (НАФТА) та країн Азіатського-Тихоокеанського регіону (АСЕАН). До вирішення цих проблем долучаються й такі міжнародно-фінансові центри, як Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк.

У регіональних об'єднаннях країн діють програми зі зменшення викидів в атмосферу, раціонального використання природних ресурсів. Прикладом таких дійових заходів може бути ЄС. У країнах Європейського Союзу (27 країн Європи) гостро стоїть проблема природних ресурсів. Тому ці країни особливу увагу приділяють раціональному використанню сировини, природних корисних копалин тощо.

У межах світової співпраці народів різних континентів діють і більш вузькі за призначенням, але важливі за своєю дією міжнародні організації. Серед них слід назвати ЮНЕСКО, міжнародну організацію з охорони та використання морського дна, Міжнародну морську організацію, Всесвітню метеорологічну організацію. Ці організації багато зусиль докладають до раціонального використання ресурсів Світового океану й збереження його для наступних поколінь. В арсенал цих організацій входить спостереження за цінами на сировину, що видобувають зі Світового океану, контроль за діями держав щодо охорони Світового океану.

Вирішення багатьох глобальних проблем і, зокрема, проблеми раціонального використання ресурсів Світового океану та його захисту від хижацького втручання в цю важливу для всієї цивілізації систему навколишнього середовища наштовхується на певні перепони. Серед них як найбільш суттєві можна виділити дві.

По-перше, на всі природоохоронні заходи потрібні кошти. Їх виділення наштовхується на національні економічні інтереси, тому фінансування таких програм завжди є проблематичним. Проте в людства такі ресурси є й у великих розмірах. Це скорочення воєнних витрат, а в перспективі й повного роззброєння. Розміри ресурсів, які сьогодні людство безглуздо витрачає на засоби знищення собі подібних, вражають. Достатньо сказати, що тільки третини коштів, які витрачаються на побудову ядерного підводного човна, вистачило б на те, щоб на завжди ліквідувати таке захворювання, як малярія, від якого в 66 країнах світу потерпають близько 1млрд осіб.

По-друге, Світовий океан є предметом не вирішених суперечностей між великими державами, і це заважає організації спільної боротьби за збереження його ресурсів. Так, на Арктику претендують п'ять держав. Серед них Росія, Канада, США, Данія (через Гренландію) і Норвегія (через острів Шпіцберген). Кожна з цих держав має своє бачення щодо розподілу Арктики, а Росія в односторонньому порядку намагається закріпити за собою більшу частину арктичного простору, не рахуючись з інтересами інших чотирьох країн. Усе це не сприяє вирішенню проблеми охорони й раціонального використання мінеральних і біологічних ресурсів цієї частин Світового океану.

Міжнародне співробітництво в охороні навколишнього середовища у вирішенні окремих питань, які виникають у зв'язку з глобальними загрозами здійснюється і через організацію міжнародних конференцій, зустрічей, нарад, які сприяють порозумінню між народами і пошуку шляхів вирішення проблем планетарного характеру. Так, у 1994 р. в Каїрі відбулася п'ята Всесвітня конференція ООН з народонаселення. На цій конференції міжнародною спільнотою було прийнято Програму дій щодо політики народонаселення в усьому світі. Програма розрахована на період до 2015 р. і передбачає певне зменшення гостроти світової демографічної проблеми. Ця Програма охоплює низку різноманітних питань, починаючи від темпів приросту населення й закінчуючи питаннями освіти, подолання бідності, міжнародної міграції тощо. Було підраховано й загальну вартість витрат (вона становила близько 17млрд дол. США) на реалізацію цієї Програми.

Важливою складовою у вирішенні глобальних проблем людства є розвиток громадської ініціативи, дійове втручання в розв'язання планетарних загроз цілих народів. Перші ознаки появи таких організацій з'явилися в 70-х рр. минулого століття, коли особливо відчутною стала проблема екології. У багатьох країнах виникає рух «зелених», які створюють громадські організації або партії і вдаються до активних дій зі збереження навколишнього середовища. Серед цих організацій є

й такі, які поширюють свої дії на всі континенти й країни незалежно від національних кордонів. До таких відомих у світі організацій слід віднести, наприклад, Грінпіс.

Проте ідеологічно рух борців за збереження довкілля не є однорідним і, перш за все, з погляду способів і мети в досягненні гармонії між людиною і природою. Так, одна з течій бачить як кінцеву мету повернення до тих умов життя, яким жили наші давні предки. Відмова від урбанізації й максимальне наближення людини до природи (як у виробництві, так і в споживанні) — такою бачать вони перспективу розвитку людської цивілізації.

Частина представників екологічного руху вважає за можливе шляхом використання новітніх технологій, які суттєво зменшать енерго- і матеріаловитрати, а також спрямування на охорону навколишнього середовища великих коштів, досягти бажаного результату у відносинах людини й природи. Важливим моментом їх теоретичних поглядів є ідея створення великих зон збереження первісної природи, тобто свого роду національних парків дикої флори і фауни.

Ще один напрям громадянського руху за збереження навколишнього середовища робить акцент в екологічній проблемі на безмірному споживанні, яке притаманне людині й на задоволення якого все більше й більше розвивається промисловість. Саме розвиток виробництва під тиском безмірності людського споживання є причиною деградації всього навколишнього середовища.

Розглядаючи ці напрями громадського руху за збереження навколишнього середовища і певні розбіжності в їх практичних поглядах на мету й шляхи досягнення гармонії між людиною і природою, не можна не загадати великого українського вченого, академіка В.І.Вернадського, який розробив теорію ноосфери. Ця теорія визнана у світі як фундаментальне досягнення природознавства, що базується на глибокому філософському осмисленні взаємодії людства й природи, продуктом якої воно є. На жаль, на сьогодні його теорія не стала наріжним каменем для практики всепланетарної боротьби за розв'язання глобальних проблем людства у всій їх складності й взаємообумовленості.

В основі теорії В.І. Вернадського лежить необхідність переходу «від біосфери до ноосфери» (з грецької ноос — «розум», сфера — «шар»). *Ноосфера* — це результат мирного об'єднання всього людства на основі економічного й культурного життя. Передумовою такого об'єднання повинен стати розвиток продуктивних сил (гнучкі технології, інформатика, світовий зв'язок тощо). При цьому провідне місце має зайняти наука і свідомість людини. Він вводить поняття «жива речовина». Це всі живі організми, які акумулюють космічну енергію і

переробляють косну (тверду, рідинну чи газоподібну речовину) нагромаджуючи всю цю енергію в собі. Людина сама є продуктом розвитку живої речовини і являє її саму в найдосконалішому вигляді. Енергія, яку нагромаджує людина, повертається в природу.

Людина стає планетарним явищем, а її мозок є продуктом розвитку матерії й Всесвіту. Ознакою людини є її планетарне мислення, коли мозок індивіда, який реалізує свої думки в праці, відображає не тільки інтереси особистості чи сім'ї, а й інтереси держави і, головне, всього людства. Розвиток науки остаточно поєднає фізичну й інтелектуальну працю в одній особі, що в умовах наявності в мозку кожної людини планетарного мислення подолає бездумну трату енергії, бездуховність, споживацтво. Це приведе до того, що й сам процес виробництва і споживання перетвориться на осмислений, творчий ноосферний процес, який відбуватиметься в повній гармонії із законами природи.

Реалізація наукової теорії В.І. Вернадського вимагає формування нової людини, основою життя й діяльності якої буде високий інтелектуальний рівень, духовність і відчуття повної персональної відповідальності за розвиток усієї планети. На жаль, до становлення такого індивіда ще досить далеко, і людству ще довго доведеться вдосконалювати своє життя, долаючи бідність, жебрацтво одних і надмірну розкіш інших, перетинаючи поля, густо засіяні людською бездуховністю, дурістю, жадобою, насильством та іншими пороками сучасного суспільства. Мабуть, людство ще не дозріло до повного осмислення і тим більше практичного запровадження ідей геніального українського вченого, але це тільки питання часу.

17.4. Україна та її внесок у розв'язання глобальних проблем

Наша держава — це велика і за територією, і за ресурсами держава світу. Достатньо сказати, що за територією це сам велика європейська держава, якщо не рахувати Росію, яка є євро-азійською країною. Україна займає 2 % світової території. У нашій державі видобувається близько 5 % світового обсягу мінерально-сировинних ресурсів. Зрозуміло, що Україну стосується значна кількість глобальних проблем.

Перш за все, в Україні на сьогодні не краща демографічна ситуація. Вона склалася так унаслідок певних історичних подій, які, на

жаль, були спрямовані проти української нації. Уже наприкінці XIX — на початку XX ст. територія нашої держави почала активно заселятись іншими народами. У Галичині тільки за двадцять років (1890—1910 рр.) кількість поляків збільшилась на 19,4 %. В колишньому Радянському Союзі влада, з одного боку, активно переселяла в Україну росіян. Тільки в 1933 році із Горьківської, Іванівської областей і з Білорусії в Україну було переселено 117тис осіб. З іншого боку, щодо українського народу було розпочато геноцид. Почався голодомор, коли цілі українські села оточувалися більшовицькими кордонами і людей не випускали доти, доки усе населення від чоловіків до жінок і немовлят не помирали з голоду. Водночас до сусідніх російських сіл таких заходів не вживали. За підрахунками істориків, голодомор забрав від 7 до 15млн українців.

Значних втрат завдала нашій нації та її генофонду Друга світова війна, яка охопила всю нашу територію й забрала 6млн життів. Наслідком усіх цих подій стало те, що тільки в 1959 р. населення України досягло свого довоєнного рівня. Пік чисельності населення нашої держави припав на 1993 р. і досяг 52,2млн осіб. Після цього економічна ситуація в країні, демографічні наслідки Другої світової війни, скорочення тривалості життя й інші причини призвели до сталої тенденції зменшення населення України. Однією з найбільш важливих причин стало падіння народжуваності. Якщо в 1985 р. народжуваність дорівнювала 15 осіб на 1000 населення, то в 2001 р. тільки 7,7 осіб. Щоправда, у наступні роки народжуваність почала зростати. У 2010 р. вона вже становила 10,9 осіб. Унаслідок цієї та інших причин населення України в 2010 р. становило всього 45,7млн. осіб.

Таким чином, слід підкреслити, що демографічна ситуація в Україні є складною, і це виявляється в тому, що коли у світі, особливо в слаборозвинених країнах, населення різко збільшується, у нашій державі цей процес відбувається в протилежному напрямі. У цих умовах керівництво держави має докласти максимум зусиль для того, щоб поліпшити ситуацію в демографічному аспекті.

Україна має потужний земельний фонд. На територію нашої держави припадає значна частина світової площі найродючиших земель, а саме чорнозему. Але роки безжальної експлуатації цього безцінного дару призвели до того, що кількість земель, уражених ерозією за останні десятиліття зросла з 13 до 18млн га, а 2млн га мають такий рівень хімізації, що відновлювати їх економічно нерентабельно. Постійно зменшується вміст гумусу в землі, що знижує її продуктивність.

Окрім сільськогосподарських земель, від забруднення потерпає вся територія держави. На сьогодні умовно чисті території становлять

усього 8,3 % від загальної площі держави. Частка помірно забруднених становить 24 %. Разом це становить усього 32,3 % території, а інші — це забруднені, дуже забруднені, надзвичайно забруднені території і зони екологічного лиха.

Основні забруднювачі повітря серед стаціонарних джерел — це енергетика (32 %) і металургія (35 %). Застаріле обладнання промислових підприємств і небажання нових власників зменшувати свої прибутки через витрати на охорону довкілля все більше поглиблюють екологічну кризу в нашій державі. Також цьому сприяє невисокий рівень житлово-комунального господарства, яке ми успадкували від Радянського Союзу. На сьогодні 500 селищ міського типу і 27 міст України не мають центральної каналізації, а ті системи очищення побутових стічних вод, що працюють, застаріли й не відповідають новому спектру хімічних речовин, які потрапляють у стічні води. Свою частку в забруднення вносять і військові, через майже регулярні пожежі й вибухи на складах збереження військових арсеналів. У Севастополі, головним чином через функціонування російської військової бази, вміст нафтопродуктів в Севастопольській бухті в 180 разів перевищує норми. Та мізерна плата за оренду нашої території, що умовно платить Росія, не покриває навіть шкоди, яку завдають довкіллю вояки іншої держави.

У великих містах основними забруднювачами повітря є автомобілі. Їх кількість постійно зростає, що не тільки створює проблеми з транспортним рухом, але й шкодить довкіллю, а через нього і здоров'ю нації.

Важливою глобальною проблемою людства є загроза виникнення ядерного конфлікту. Україна, як відомо, на момент отримання незалежності мала ядерну зброю. За потужністю це була на початку 90-х рр. XX ст. третя ядерна держава у світі. Але урядом країни було прийнято рішення про добровільну відмову від ядерної зброї. Цей крок і сьогодні викликає різну реакцію. Дехто вважає, що то був поспішний акт, який зменшує небезпеку територіальної цілісності нашої держави. Цей аргумент дійсно є доволі вагомим, оскільки сьогодні у світі стратегічне озброєння виконує і суто політичні функції, а саме забезпечує недоторканність території держав-власників ядерного арсеналу. Але, з іншого боку, слід ураховувати й те, що ядерна зброя — це наддороге задоволення, яке до того ж треба не тільки підтримувати у відповідному стані, а й постійно вдосконалювати. Останнє вимагає певного місця для її випробування, а його в Україні просто немає. Слід ураховувати і той факт, що наша держава не мала власної системи управління ядерним потенціалом і будь-яке використання вимагало певних консультацій з Росією. Отже, зважуючи всі «за» і «проти», слід сказати, що

Україна зробила правильний крок, продемонструвавши світу і, перш за все, ядерним державам шлях до роззброєння й зменшення загрози ядерної війни. У цьому незаперечний і вагомий внесок нашої держави в пом'якшення загрози термоядерного конфлікту.

Проте, безсумнівно, небезпека нашої територіальної цілісності зменшилась. Хоча США та Великобританія взяли на себе гарантії безпеки для України, життя показало слабку дієвість цих обіцянок. Історія з островом Тузлою, де росіяни спробували нахабно, на очах у всього світу, привласнити частину нашої території, пряме підтвердження цьому.

В умовах сучасного стану речей з боку нашого північного сусіда є пряме зазіхання на територію нашої держави. Це виявляється в тому, що окремі політичні діячі й чиновники, як, наприклад, мер Москви, приїздять у нашу державу й відкрито висловлюють територіальні претензії. Їх не тільки не осаджують перші особи Росії, а навпаки, захищають. Це свідчить про реальність загрози нашому суверенітету, бо в практиці нормальних відносин між державами це неприпустимо. Ніхто навіть не може уявити собі, щоб хтось з офіційних чиновників Німеччини будь-якого рангу десь би висловився про те, що Калінінград ніколи не був російським містом, що це Кенінгсберг, який завжди належав німецькій державі і що його необхідно повернути німецькому народу. Реальна загроза територіальній цілісності нашої держави йде і від військово-морської бази Росії в Севастополі. Незважаючи на те, що за Конституцією України на території нашої країни не може розташовуватись військова база іноземної держави, Росія, спираючись на ті сили в керівництві нашої держави, які нехтують її інтересами, вже добились продовження оренди військово-морської бази в Севастополі на 25 років. Вже в жовтні 2010 р. урядом Росії прийнято рішення про оснащення свого Чорноморського флоту шістьма новітніми підводним човнами, двома десантними й іншими кораблями.

Який же вихід з цієї ситуації і чи є він взагалі? Так, досвід розвинених народів Європи вже давно свідчить про наявність такого виходу. Він у колективній безпеці, яка є твердою запорукою територіального суверенітету країн. Цей досвід у членстві в такій організації, як НАТО. Багато десятиліть велика кількість країн Європи входить у цю систему колективної безпеки і ще не було випадку виходу з цієї організації. Навіть Франція завжди була й залишається членом НАТО, хоча з військової організації й вийшла.

Членство в НАТО дасть можливість не тільки надійно захистити територіальну цілісність нашої держави, бо її гарантують усі без винятку члени цього альянсу. Це вигідно нашій державі, бо вона посилить економічні зв'язки з європейськими державами і розбудує свої високопрофесійні, сучасні збройні сили.

Проти членства України в НАТО люто виступає наш північний сусід, і це викликає великий подив. По-перше, у нас немає ніяких територіальних претензій до Росії. По-друге, ми суверенна держава і самі маємо право вирішувати, входити чи не входити нам у той чи інший альянс. По-третє, підґрунтям такого тиску на Україну, мабуть, є бажання декого з російських шовіністів якщо не повернути наш народ у колоніальне ярмо, то хоча б урвати шматок нашої території. Це також підтверджує той факт, що вже 19 років Росія не хоче здійснити демаркацію кордону суходолом, не говорячи вже за претензії на Керченську протоку й значну частину Азовського моря, яка за міжнародним правом належить суверенному народу України. Але Росії, як спадкоємиці колишньої Радянської імперії, ще довго не будуть давати тверезо мислити імперські амбіції певної частини керівництва цієї держави.

Поряд з важливою для України перспективою входження в систему колективної безпеки, суттєве значення для нашої держави має переведення частини підприємств військово-промислового комплексу на випуск цивільної продукції. *Конверсія*, а саме так визначають цей процес, особливо необхідна, бо в спадщину від СРСР Україна отримала надзвичайно великий військово-промисловий комплекс, який становив 40 % від усього промислового комплексу України. Цей величезний тягар на наших плечах необхідно суттєво зменшити. Тим більше, що в нас оборонна промисловість ще не приватизована (принаймні в більшості її об'єктів), а це означає, що поки немає потужної частини бізнесменів, прибутки яких безпосередньо залежать від його функціонування. Конверсія теж стане одним із реальних внесків України у вирішення глобальних проблем.

Підсумовуючи, слід зазначити, що участь України у вирішенні глобальних проблем людства може бути дуже помітною, і залежить вона, перш за все, у наведенні порядку у власній оселі. Якщо Україна у себе вдома вирішить екологічні, демографічні й інші проблеми — це вже буде вагомим її внеском у розв'язання загальносвітових проблем.

Нові категорії та поняття

Глобалізація
Демографічна проблема
Проблема екології
Гідросфера
Проблема забруднення повітря
Грінпіс
Теорія ноосфери В.І. Вернадського
НАТО
Конверсія

Питання до самоконтролю

1. У чому суть глобалізації і які її найбільш характерні риси?
2. Що є загальною причиною глобалізації як економічного процесу?
3. Які конкретні зміни в розвитку продуктивних сил стали визначальними факторами глобалізації?
4. У чому позитивні наслідки глобалізації для економіки різних країн?
5. Які суперечності у світовій спільноті породжує глобалізація?
6. Чим викликано посилення нерівномірності в розвитку країн?
7. Які негативні наслідки для окремих країн несе глобалізація, посилюючи нерівномірність розвитку країн?
8. Які загрози національному відтворенню й інтересам окремої держави несе глобалізація?
9. Які проблеми взаємодії людини і природи загострює глобалізація?
10. У чому полягає блок проблем, пов'язаних з соціальними і воєнно-політичними відносинами між країнами?
11. Які проблеми, пов'язані з розвитком людини, загострює процес глобалізації?
12. Чому вирішення глобальних проблем людства вимагає зусиль усіх країн?
13. Які погляди щодо пріоритетності планетарних проблем існують сьогодні серед науковців?
14. У чому суть демографічної проблеми?
15. Чому проблема зростання кількості населення є однією з найгостріших?
16. Які погляди на майбутню демографічну проблему людства мав Ф.Енгельс?
17. Як демографічна проблема пов'язана з проблемою бідності?
18. У чому суть екологічної проблеми?
19. У чому полягає проблема збереження лісів?
20. Які проблеми планетарного масштабу пов'язані з використанням землі і збереженням її родючості?
21. Який стан сучасної гідросфери і з чим пов'язані негативні її зміни?
22. Чи намагаються до вирішити екологічні проблеми всі країни світу?
23. Які перші кроки зроблені у високорозвинених країнах стосовно зменшення забруднення довкілля побутовими відходами?
24. Чому світовій спільноті важко дійти згоди стосовно проблеми забруднення води й довкілля?
25. У чому суть проблеми збереження миру на землі?

26. Які реальні загрози пов'язані з наявністю ядерної зброї в деяких країнах і з її постійним випробуванням?
27. Представники якого капіталу зацікавлені в збереженні воєнного напруження між державами і в постійних збройних конфліктах на земній кулі?
28. Якої шкоди довкіллю (окрім мільйонів людських трагедій) завдають військові конфлікти?
29. Які організації створено світовою спільнотою з метою збереження миру на землі і чому їх дія не дуже ефективна?
30. Які регіональні об'єднання країн створено для вирішення глобальних проблем людства?
31. Чому світова спільнота не може вирішити проблему коштів, необхідних для природоохоронних заходів, і чи є їх джерела?
32. Чому проблема Світового океану майже не вирішується на рівні реальних дій з його охорони і збереження?
33. Між якими країнами точиться запекла боротьба за Арктику та її ресурси?
34. Яких форм набуває міжнародне співробітництво з проблем охорони навколишнього середовища й окремих проблем, які виникають у зв'язку з глобальними загрозами?
35. Які громадські організації з охорони довкілля й збереження планети є найбільш відомими у світі?
36. Які два напрями наукової думки існують серед учених стосовно перспективи досягнення гармонії між людиною і природою в планетарному масштабі?
37. У чому суть ідеї про ноосферу великого українського вченого В.І.Вернадського?
38. Що являє собою поняття «жива речовина» у теорії В.І.Вернадського про ноосферу?
39. Чому теорія В.І.Вернадського про ноосферу й досягнення в її межах гармонії людини і природи ще далека до свого втілення в життя?
40. Яке місце займає Україна стосовно наявних у неї ресурсів і тих проблем планетарного масштабу, до яких наша держава так чи інакше причетна?
41. Як можна оцінити демографічну ситуацію в Україні і які існують напрями її вирішення?
42. Які проблеми має наша держава у використанні свого земельного фонду?
43. Які основні джерела забруднення навколишнього середовища найбільш характерні для України?
44. Як можна оцінити відмову нашої держави від ядерної зброї?
45. Чому піонерний і важливий для усього людства крок, який зробила Україна (одностороння відмова від ядерного потенціалу) не знайшов свого продовження в діях інших країн-членів ядерного клубу?

46. Які країни давали гарантію Україні щодо збереження недоторканності її території в разі відмови від ядерного потенціалу?
47. Чому країни-гаранти територіальної цілісності України (США і Великобританія) не вжили жодних заходів, коли виникла реальна загроза стосовно анексії нашого острова Тузла?
48. З боку якого нашого сусіда є пряме, неприховане зазіхання на Крим?
49. Чому деякі політичні сили в нашій державі, порушуючи Конституцію України, яка забороняє тримати на її території військову базу будь-якої іншої країни, виступають за продовження (після 1917 р.) присутності російських військових і після закінчення терміну дії угоди про цю базу?
50. Чому система колективної безпеки у формі НАТО є найоптимальнішим варіантом гарантії територіальної цілісності української держави?
51. Що таке конверсія і який внесок України має бути в цьому напрямі вирішення глобальних проблем людства?

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Башнянин Г.І.* Політична економія. — Київ: Ніка-Центр Ельга, 2003.
2. *Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Основи економічної теорії: Підручник. — К.: Вища шк., 2006.
3. Господарчий кодекс України. — Харків: «Одісей», 2008.
4. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество /Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1969.
5. Державне регулювання економіки: Навч. посібник /С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. — Вид. 2—ге, доопрац. і допов. — К.: КНЕУ, 2004.
6. *Дорогунцов С.І., Гош О.П.* Політична економія: науковий курс. — К.: Оріони, 2004.
7. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку /За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. — К.: Інститут економічного прогнозування. Фенікс, 2003.
8. Економічна теорія. Політекономія: Підручник //За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001.
9. Економічна теорія: Підручник //За ред. В.М. Тарасовича. — К.: Центр навчальної літератури, 2006.
10. *Зайцев Ю.К.* Соціологія економіки України та системна трансформація суспільства. Методологія і практика. Монографія. — К.: КНЕУ, 2002.
11. *Злучко С.* Основи історії економічної теорії. — Львів: ЛНУ, 2001.
12. Історія економічних учень: Підручник //За ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. — К.: КНЕУ, 1999.
13. *Кейнс Д.* Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Госиздат, 1948.
14. *Майбурд Е.М.* Введение в историю экономической мысли: От пророков до профессоров. — 2—е изд. испр. и доп. — М.: Дело, 2000.
15. *Малий І.Й.* Теорія розподілу суспільного продукту. Монографія. — К.: КНЕУ, 2000.
16. *Маркс К.* Капитал: Т.1 // К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. Т.23. — М.: Политиздат, 1961.
17. *Маркс К.* Капитал: Т.2 // К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. Т.24. — М.: Политиздат, 1961.
18. *Маркс К.* Капитал: Т.3 // К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. Т.25. Часть І. — М.: Политиздат, 1961.
19. *Маркс К.* Капитал: Т.3 //К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. Т.25. Часть ІІ. — М.: Политиздат, 1961.
20. Національна економіка: Підручник //За ред. проф. к.е.н. П.В. Круша. — К.: Каравела, 2008.
21. Національні заощадження та економічне зростання / Б.Є. Кваснюк, С.І. Киреєв, А.В. Марєнко та ін. НАН України, Ін-т економічного прогнозування. — К.: МП. Леся, 2000.
22. Перехідна економіка: Підручник //За ред. В.М. Гейця. — К.: Вища шк., 2003.
23. *Рибалкін В.О., Лазня І.В.* Теорія власності. — К.: Логос, 2000.
24. *Сміт А.* Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. з англ. О. Васильєва, М. Межевікіна, А. Малійський. — К.: ЗАТ «ВІПОЛ», 2000.
25. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський. — К.: Либідь, 2002.
26. *Шумпетер Й.* Капіталізм, соціалізм і демократія / Пер. з англ. В. Ружицького та П. Таращука. — К.: Основи, 1995.
27. *Эрхард Л.* Благосостояние для всех. — М.: Начала-Пресс, 1991.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Анатолій Іванович ЩЕТИНІН

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

ПІДРУЧНИК

Керівник видавничих проектів – Сладкевич Б. А.

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 21.01.2011. Формат 60x84 1/16
Друк офсетний. Папір офсетний. Гарнітура PetersburgCTT.
Умовн. друк. арк. 29,5. Наклад – 1000 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: www.cul.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2458 від 30.03.2006